




Universitetet
i Stavanger

DET TEKNISK-NATURVITENSKAPELIGE FAKULTET

MASTEROPPGAVE

Studieprogram/spesialisering: Industriell økonomi	Vårsemesteret, 2014 Åpen / Konfidensiell
Forfatter: Kristoffer Brække (studentnr. 212520)	 (signatur forfatter)
Fagansvarlig: Jostein Aleksandersen Veileder(e): Jostein Aleksandersen	
Tittel på masteroppgaven: Strategier rundt immaterielle rettigheter for norske teknologi-selskaper i petroleumsindustrien Engelsk tittel: Strategies around Intellectual Property rights for Norwegian technology companies in the petroleum industry	
Studiepoeng: 30 p	
Emneord: Intellektuelle rettigheter Patenter Strategi	Sidetall: + vedlegg/annet: Stavanger, dato/år

Strategier rundt immaterielle rettigheter for norske teknologi-selskaper i petroleumsindustrien

- En mini-guide for navigering gjennom IP landskapet

Masteroppgave i industriell økonomi våren 2014 av Kristoffer Brække



Universitetet
i Stavanger

Innholdsfortegnelse:

1. Sammendrag	7
2. Summary in English	8
3. Forord	9
4. Ord, uttrykk og forkortelser	10
4.1. Forkortelser:	10
4.2. Uttrykk:	10
5. Innledning	11
5.1. Bakgrunn for oppgaven	11
5.2. Avgrensing av oppgaven	11
5.3. Hovedproblemstilling	12
6. Metode	13
6.1. Forskningsdesign	13
6.2. Datainnsamling	13
6.3. Struktur	14
6.4. Kvalitetssikring	14
7. Innledende teori og situasjonen i Norge i dag	15
7.1. Norsk patentlovgiving	15
7.1.1. Hva er et patent?	15
7.1.2. Kriterier for å få patent	15
7.1.3. Patentets varighet	16
7.1.4. Utstrekning av patentets vern	16
7.2. Søknadsprosessen	16
7.2.1. Søknad i Norge	16
7.2.2. Prioritetsdato	17
7.2.3. Meddelelse	17
7.3. Internasjonale ordninger for videreføring	17

7.3.1.	EPO	18
7.3.2.	PCT.....	18
7.4.	Frihet til å utøve (Engelsk: Freedom to operate «FTO»).....	19
7.5.	Næringslivets forhold til patentering	19
8.	Fundamentale momenter i en helhetlig IP strategi – et litteraturstudium	20
8.1.	Generelt om intellektuelle rettigheter	20
8.2.	Anskaffelse av patentrettigheter	21
8.2.1.	Teknologiutvikling på egen hånd.....	21
8.2.2.	Eiendomsretten til oppfinnelser gjort av ansatte i en bedrift.....	22
8.2.3.	Patentsøknad i et utviklingsløp	23
8.2.3.1.	Kartlegging av kjent teknikk	24
8.2.3.2.	Å søke om patent	26
8.2.3.3.	Nærmere om patentkravene.....	28
8.2.3.4.	Søknadstidspunkt	29
8.2.3.5.	Valg av søknadsløp for videreføring/internasjonale søknader	30
8.2.3.6.	Patentkvalitet	31
8.2.3.7.	Om små-bedrifter og individuelle oppfinnere/gründere	33
8.3.	Patentrettigheter skaper handlingsrom.....	33
8.4.	Håndheving av patentrettigheter.....	34
8.4.1.	Patentkrenkelses (inngrep).....	34
8.4.2.	Hva gjør man?.....	36
8.4.3.	Rettsprosesser	36
8.4.4.	Alternative løsningsmetoder	37
8.4.4.1.	Forhandlinger	37
8.4.4.2.	Mekling	37
8.4.4.3.	Voldgift	37
8.4.4.4.	Fordeler med alternative løsninger.....	38
8.4.4.5.	Ulemper med alternative løsninger	39

8.4.5.	Internasjonale aspekter og noen ord om USA og non-practicing entities (NPEs).....	39
8.5.	Skap økt verdi fra dine patentrettigheter	41
8.5.1.	Lisensiering	41
8.5.2.	Patentrettigheter i kjøp/salg av selskaper	42
9.	Verdsettelse av patenter og patentporteføljer	43
9.1.	Metoder.....	43
9.1.1.	Historisk R&D kost.....	43
9.1.2.	Gjenanskaffelseskost.....	43
9.1.3.	Inntektsmetoden (discounted revenue stream)	44
9.1.4.	Markedsverdi.....	44
9.1.5.	Inkrementell verdi	44
9.2.	Andre momenter	45
10.	Samtaler med fagpersoner.....	47
10.1.	Samtalepartnere for diskusjon	47
10.2.	Samtaleguide for intervju.....	47
10.3.	Gjennomføring av intervjuene	47
10.4.	Resultater - Diskusjonsmomenter	47
10.4.1.	Tema 1 – Anskaffelse av patenter	48
10.4.1.1.	Søknadstidspunkt	48
10.4.1.2.	Forundersøkelser eller annen kartlegging av kjent teknikk	49
10.4.1.3.	Oppfølgingssøknader.....	49
10.4.2.	Tema 2 – Handlingsrom.....	50
10.4.2.1.	Freedom to operate søk.....	50
10.4.3.	Tema 3 – Håndheving av patentrettigheter	51
10.4.3.1.	Metode for håndheving.....	52
10.4.4.	Tema 4 – Verdsetting av patenter.....	53
10.4.4.1.	Tidspunkt for verdsetting	53
10.4.4.2.	Metoder for verdsetting.....	53

10.4.4.2.1.	Anskaffelseskost for patentet samt vedlikeholdskostnad over dets livsløp	53
10.4.4.2.2.	Inntektsmetoden	53
10.4.4.2.3.	Markedsbetraktninger.....	54
10.4.5.	Til slutt – to åpne spørsmål for diskusjon	54
10.4.5.1.	Hva legger du/dere i begrepet patentstrategi?	55
10.4.5.2.	Hva legger du/dere i begrepet patentkvalitet?.....	56
11.	Diskusjon	57
11.1.	Tema 1 – Anskaffelse av patenter	57
11.2.	Tema 2 - Handlingsrom	59
11.3.	Tema 3 - Håndheving av patentrettigheter.....	61
11.4.	Tema 4 – Verdsetting av patentrettigheter	62
11.5.	Avsluttende spørsmål.....	64
11.5.1.	Hva legger du i begrepet patentstrategi?	64
11.5.2.	Hva legger du i begrepet patentkvalitet.....	65
12.	Konklusjon	67
12.1.	Hovedproblemstilling	67
13.	Referanser / kilder	69
14.	Vedlegg.....	70
14.1.	Spørsmålsoppsett til bedrifter.....	70
14.2.	Spørsmålsoppsett til patentbyrå	72
14.3.	Oppsummering av samtalesvar	74

1. Sammendrag

Oppgaven handler om strategier rundt immaterielle rettigheter og hovedhensikten er å identifisere de mest sentrale momentene i etableringen av en slik strategi. Det er mye som tyder på at kunnskapen rundt dette blant norske bedrifter er for liten og mye av det tilgjengelige fag-stoffet er veldig vinklet mot det juridiske feltet. Immaterielle rettigheter er en viktig del av forretningsvirksomheten og man bør kunne ta stilling til en del viktige momenter og kunne lage sin egen tilpassede strategi.

Det er benyttet kvalitativ metode for å løse oppgaven og for å undersøke problemstillingen. Jeg har lest 3 bøker om IP strategi samt gjennomført intervjuer med 8 personer som enten jobber i teknologiselskap i petroleumsindustrien eller jobber i patentbyrå.

Bøkene jeg har lest er:

- «Intellectual property strategies for the 21st century corporation» (Lanning G. Bryer, Scott J. Lebson, Matthew D. Asbell – John Wiley & Sons, Inc., 2011)
- “Intellectual property strategy” (John Palfrey – The MIT Press, 2012)
- “Essentials of intellectual property (2nd edt.)” (Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner - John Wiley & Sons, Inc., 2011)

Ut ifra studiene utført så viser det seg at de fleste teknologibedriftene i petroleumssektoren primært bruker IP til å beskytte sin oppfinnelse mot kopiering, og det fremstår som at kunnskap på området er en barriere for å etablere en mer helhetlig IP strategi.

Jeg har i litteraturen identifisert 4 hovedmomenter som det anbefales at noen tanker rundt bør inngå i en helhetlig IP strategi – 1; Anskaffelse av egne rettigheter – 2; Analyse av handlingsrommet -3; Håndheving av sine rettigheter og 4; Verdsetting av patenter. Fra samtalene gjennomført synes de 3 første å være meget viktige mens verdsetting i praksis kun blir aktuelt ved behov.

Konklusjonen på oppgaven kan gjerne brukes som en sjekklister dersom man jobber med å utarbeide sin egen strategi for immaterielle rettigheter f.eks. i en forretningsplan.

2. Summary in English

This thesis discusses strategies on intellectual property and the main purpose is to identify the key factors in the establishment of such a strategy. There is much to suggest that knowledge about this among Norwegian companies is lacking and much of the available material is pitched toward the legal issues regarding IP. Intellectual property rights are an important part of business and all managers should be able to consider some key aspects of IPR through creating their own strategy.

Qualitative method has been used to analyze the problem and to learn more about the issue. I have read three books on IP strategy. Further, I have conducted interviews with eight people who are either working in technology companies in the petroleum industry or working for a patent agency.

The books I have read are:

- «Intellectual property strategies for the 21st century corporation» (Lanning G. Bryer, Scott J. Lebson, Matthew D. Asbell – John Wiley & Sons, Inc., 2011)
- “Intellectual property strategy” (John Palfrey – The MIT Press, 2012)
- “Essentials of intellectual property (2nd ed.)” (Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner - John Wiley & Sons, Inc., 2011)

Based on the studies conducted, it turns out that most technology companies in the petroleum sector are primarily using IP to protect against copying, and it appears that the main barrier to establishing a more comprehensive IP strategy is knowledge.

In the literature I have identified four main factors that should be evaluated when establishing an overall IP strategy - 1; Acquiring your own rights - 2; Freedom to operate analysis - 3; Enforcing your rights and 4; Valuation of patents. From conversations conducted, the first three seem to be very important while valuation of patents in practice only becomes relevant when needed.

The conclusion of the thesis may well be used as a checklist if you are working to develop your own strategy for intellectual property rights for example in a business plan.

3. Forord

Denne masteroppgaven er mitt avsluttende arbeid som student på studieprogram Industriell Økonomi ved Universitetet i Stavanger.

Min ingeniørfaglige bakgrunn er som maskiningeniør fra Høgskolen i Agder 2005. I de siste årene har jeg arbeidet noe med immaterielle rettigheter på jobb – et fagfelt som jeg synes er spennende. Når masteroppgaven nærmet seg så tenkte jeg at det kunne være nyttig å spennende å fordype meg litt i dette fagområdet. Derfor så har jeg valgt å skrive en oppgave som handler om strategi rundt immaterielle rettigheter fra et forretningsmessig standpunkt – ikke rent juridisk.

Det har vært veldig lærerikt for meg selv om det til tider har vært hektisk, og jeg håper oppgaven vil være til nytte for mange som trenger en mini guide rundt IP strategier.

Jeg vil gjerne takke min veileder, Jostein Aleksandersen for alle gode samtaler og innspill underveis.

Jeg vil også benytte anledningen til å takke alle som har bidratt til oppgaven ved å stille opp som intervjuobjekter.

Stavanger, 10.06.2014

Kristoffer Brække

4. Ord, uttrykk og forkortelser

4.1.Forkortelser:

EPO	European Patent Office
FTO	Freedom to operate
IP	Intellectual Property
IPR	Intellectual Property Rights
PCT	Patent Cooperation Treaty
SMB	Små og mellomstore bedrifter
USPTO	United States Patent and Trademark Office

4.2.Uttrykk:

Allment tilgjengelig	Betyr at alle skal kunne ha tilgang på det, men ikke nødvendigvis fullstendig publisert.
Meddelt patent	Når en patentsøknad godkjennes, blir patentet meddelt
Mothold	Er nærliggende allment kjent teknikk. Blir trukket frem ved saksbehandlingen av patentsøknader, for å vurdere om den har nyhet og oppfinneshøyde.
Teknikkens stand	Dette er den del av teknikken som en oppfinnelse bygger på som er allment tilgjengelig. (Kalles «state of the art» på engelsk)

Jeg har kun tatt med forkortelser og uttrykk jeg har brukt i oppgaven. På Patentstyrets hjemmesider finnes en mere utfyllende liste med ord, forkortelser og uttrykk:

<https://www.patentstyret.no/Ord-og-uttrykk/>

5. Innledning

5.1. Bakgrunn for oppgaven

Min ingeniørfaglige bakgrunn er som maskiningeniør uteksaminert fra den gang, Høgskolen i Agder i 2005. Jeg har i mitt yrkesaktive liv hovedsakelig jobbet som mekanisk design ingeniør men har de siste årene i arbeid også vært involvert i en del arbeid med immaterielle rettigheter for bedriften jeg jobber i.

Da jeg begynte på master-studiet i industriell økonomi ved Universitetet i Stavanger så hadde jeg ingen klar tanke om at dette ville være et interessant fagfelt men jeg har i jobbsammenheng erfart at det ikke er så veldig mye tilgjengelig norsk faglitteratur på dette området – kanskje med unntak av Patentstyrets egne guider - men de går mye mere spesifikt på sjølve prosessen med å søke patent enn det strategiske aspektet. Den litteraturen som finnes er hovedsakelig på juss og da direkte patentrett / immateriell rett.

Derfor tenkte jeg at det kunne være nyttig å skrive en oppgave som belyser hvordan etablering og forvaltning av immaterielle rettigheter kan tenkes mer helhetlig integrert parallelt med et teknologiutviklingsløp – ikke bare som noe man gjør i tidlig fase – ved å søke om patent eller annen beskyttelse – men som en kontinuerlig prosess i bedrifters arbeid. Kan man for eksempel komme fram til en beslutningsmodell eller hovedmomenter som kan benyttes som en prosess eller en sjekklister for å sikre best utnyttelse av de immaterielle rettigheter som måtte komme ut av et teknologiutviklingsløp?

Jeg håper at oppgaven kan være til nytte for studenter, gründere og andre ved å inspirere til en mere helhetlig tilnærming ved arbeid med immaterielle rettigheter.

5.2. Avgrensning av oppgaven

Oppgaven begrenses til å kun tenke å se på strategier for en norsk bedrift innen petroleumsindustrien som utvikler en teknologisk løsning, et produkt eller tjeneste som kan utnyttes kommersielt og beskyttes ved å søke oppfinnelsen patentert.

Jeg har valgt å se på håndtering av IP gjennom hele utviklingsløpet fra ide til kommersialisering og ikke bare den første del av utviklingsprosessen hvor typisk patenter søkes. Dette for å belyse viktigheten av kontinuerlig arbeid med immaterielle rettigheter.

Jeg har også innledningsvis gitt en kort oversikt over de typiske patentløpene som regulerer patentering i Norge og internasjonale videreføringer.

Oppgaven omfatter bare patenter og ser ikke på andre typer immaterielle rettigheter som f.eks. varemerker og lignende.

Selv om oppgaven er vinklet mot petroleumsindustrien, f.eks., med et utvalg av samtalepartnere fra bedrifter i denne sektoren, så vil jeg tro at mye av innholdet også kan anvendes på andre fagområder.

5.3. Hovedproblemstilling

Hovedmålet for denne oppgaven er å belyse hvordan forvaltning av patenter ikke er en «engangsforeteelse», men derimot en kontinuerlig prosess i enhver bedrift som utvikler teknologiske løsninger til petroleumsindustrien. Oppgaven utfordrer tradisjonell defensiv strategi rundt sikring av immaterielle rettigheter som typisk er «Å forstå hvilke oppfinnelser man skal patentere og i hvilke land» basert på antakelsen om at alle andre relevante aktører i markedet tenker det samme.

Oppgaven tar også sikte på å finne ut om det er mulig å finne en optimalisert tilnærming ved å identifisere hovedmomenter i en moderne og helhetlig IP strategi.

Ved å finne slike hovedmomenter så kan man oppnå bredest mulig beskyttelse og man kan unngå å kaste bort ressurser på ting som ikke er viktige, har liten verdi, gir begrenset eller feil beskyttelse eller gjøre feil vurderinger på feil tidspunkt.

Andre viktige problemstillinger som sees nærmere på er hvordan man forholder seg til andres, eksisterende immaterielle rettigheter.

Oppgaven er løst med litteraturstudium, samtaler/intervjuer med fagpersoner samt ved å studere relevante faglige case.

Hovedproblemstilling:

Hvordan kan teknologibedrifter innenfor petroleumssektoren bedre sikre og forvalte sine immaterielle rettigheter og maksimere deres potensielle verdi i forhold til klassisk defensiv patenterings strategi, og hvilke hovedmomenter bør inngå og vurderes i en helhetlig IP strategi?

6. Metode

6.1. Forskningsdesign

Temaet jeg har valgt for min masteroppgave er et tema som meg bekjent det ikke finnes så mye forskning eller litteratur på allerede. I hovedsak er den litteraturen som jeg har funnet vinklet veldig mot det juridiske fagfeltet vedrørende patentlovgivning. Jeg har derfor valgt å løse oppgaven primært med litteraturstudium samt i tillegg å supplere med detaljert informasjon fra samtaler med personer som har lang erfaring i patentbransjen. For å validere hvordan teorien anvendes i næringslivet så har jeg også intervjuet noen personer i teknologiselskaper i petroleumsindustrien og noen patentrådgiverer som har kunder i petroleumsindustrien.

Jeg benytter altså kvalitativ metode for å besvare oppgaven. Data vedrørende problemstillingen kunne nok også vært hentet inn gjennom en kvantitativ undersøkelse blant et stort antall personer og bedrifter, noe som kanskje hadde resultert i mere generaliserte svar. En annen mulighet kunne også vært observasjon av en rekke teknologibedrifter i petroleumsindustrien. Det ville dog være vanskelig å gjennomføre en slik metode med en masteroppgaves ressurser og tidsramme. For å besvare noe om temaet så er det heller ikke så avgjørende hvor ofte noe skjer, men derimot å fange særpreget ved det som skjer. Derfor har jeg valgt et litteraturstudium av fagfeltet supplert med samtaler med aktuelle personer med relevant bakgrunn nevnt tidligere.

6.2. Datainnsamling

Jeg har ikke lyktes i å finne en «god norsk bok» om emnet patentstrategi. Jeg har derfor studert følgende tre bøker på engelsk:

1. «Intellectual property strategies for the 21st century corporation» (Lanning G. Bryer, Scott J. Lebson, Matthew D. Asbell – John Wiley & Sons, Inc., 2011)
2. “Intellectual property strategy” (John Palfrey – The MIT Press, 2012)
3. “Essentials of intellectual property (2nd ed.)” (Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner - John Wiley & Sons, Inc., 2011)

I tillegg så har jeg støttet meg en del på «Patentrett 3. utgave» (Are Stenvik, Cappelen Damm 2013) men jeg har bevisst prøvd å ikke dykke for dypt i de juridiske problemstillingene.

Formålet med oppgaven er derimot å trekke frem en del sentrale momenter som bør vurderes av dagens bedriftsledere i teknologibedrifter i petroleumssektoren, slik at oppgaven kan være en «mini-guide» i IP strategi.

Momentene fra litteraturstudien er i tillegg drøftet med 8 fagpersoner for å underbygge, utfordre eller avkrefte mine funn fra litteraturstudiet, og for å kartlegge hvordan teknologibedrifter i petroleumsindustrien tar strategiske valg vedrørende forvaltningen og anvendelsen av intellektuelle rettigheter.

6.3. Struktur

Først gis en liten innledning på gjeldene patentlovgiving i Norge, en oppsummering av de 2 viktigste internasjonale ordninger for videreføring av patenter samt et avsnitt om dagens situasjon i Norge. Deretter følger resultatet av litteraturstudiet presentert med først en generell del. Deretter 4 temaer:

1. Anskaffelse av IP rettigheter
2. Handlingsrom
3. Håndheving av IP rettigheter
4. Verdsetting av IP rettigheter

I tillegg så drøftes 2 mere åpne spørsmål. Hva er patentstrategi og hva er patentkvalitet.

Disse 4 temaene og avsluttende spørsmål er så drøftet i samtaler/intervjuer og diskusjonen er sentrert rundt å finne hovedmomentene – og å drøfte fordeler og ulemper. Altså de aller viktigste og kritiske momentene ifølge de jeg har hatt samtale med.

6.4. Kvalitetssikring

Gjennom hele arbeidet med masteroppgaven så har jeg fått veiledning av Jostein Aleksandersen som har over 25 års erfaring i arbeid i ulike teknologibedrifter i petroleumsindustrien. Jeg har fått mange tips og blitt utfordret til å stille de rette spørsmålene for å belyse et slikt tema på best måte. Jeg har hatt 3 ulike litteraturkilder for teoristudiet og jeg har hatt samtaler med 8 ulike personer. 3 fra industrien og 5 patentfullmektige. Jeg mener jeg således har tilstrekkelig bredde i datagrunnlaget. Av eventuelle feilkilder så kan man nevne at bøkene til teoribiten er amerikanske og kan således

skille seg litt pga forskjeller i Norsk og Amerikansk lovgivning. Men i og med at jeg bevisst har styrt unna de tunge juridiske diskusjonene så bør dette påvirke resultatene minimalt.

7. Innledende teori og situasjonen i Norge i dag

7.1. Norsk patentlovgiving

Den første norske patentloven ble vedtatt i 1839 deretter etterfulgt av en ny lov i 1883 som ikke skiller seg mye fra dagens patentlov [Stenvik, 2013]. Patentlovgivningen i Skandinavia er også nesten fullstendig harmonisk. Når patentloven refereres i oppgaven så er dette:

LOV-1967-12-15-9: Lov om patenter som det refereres til. Sist endret 01/07-2013 i forbindelse med *LOV-2013-05-31-25: Lov om endringer i lovgivningen om industrielt rettsvern m.m.*

Patentloven regulerer i hovedsak:

- Hvem som kan få medelt en patent
- Hvilke krav som stilles
- Søknadsprosess og saksbehandling
- Rettsvern
- Innsigelsesmulighet
- Lisensiering eller overdragelse av medelte patenter

7.1.1. Hva er et patent?

Et patent er en lovfestet rett til å hindre andre fra å lage, importere, lisensiere, bruke og selge et produkt eller å utnytte en metode/fremgangsmåte i ett eller flere land. Patentretten er altså en nektelsesrett. Til gjengjeld så må patenthaver/oppfinner publisere sin oppfinnelse. Søknadene om patent offentliggjøres derfor 18 måneder etter innleveringsdatoen.

7.1.2. Kriterier for å få patent

Kravene som må oppfylles for at et produkt eller en metode kan patenteres er beskrevet nærmere i 6.2.3.2 men i hovedsak er det følgende:

- At produktet eller metoden er ny (nyhet)

- At det er såkalt «oppfinneshøyde» (engelsk: «inventive step»), som betyr at oppfinnelsen skal skille seg vesentlig fra det som måtte være kjent da søknaden ble innlevert første gang. (Det som er kjent kalles gjerne «teknikkens stand»)
- At oppfinnelsen må kunne anvendes industrielt. "Industrielt" må tolkes bredt, jfr. eng. "Industry" - virksomhet. Kravet er at oppfinnelsen er en teknisk løsning.

7.1.3. Patentets varighet

Et patents varighet er normalt 20 år (med visse unntak på opptil 5 ekstra år for legemidler og plantevernmidler).

For at patentet skal være gyldig så må patenthaver betale årsavgift til de land hvor patentet ønskes opprettholdt. Når et patent faller, om det er på grunn av utløpt beskyttelsesperiode eller manglende innbetalte årsavgifter, så kan oppfinnelsen fritt benyttes av alle.

7.1.4. Utstrekning av patentets vern

Eieren av et patent har altså en enerett til å utnytte den foreliggende oppfinnelsen kommersielt. Patentets omfang er helt avgjørende for hva denne eneretten innebærer. Det er derfor helt essensielt at ordlyden i patentet er korrekt og tilstrekkelig dekkende – og selve beskyttelsesomfanget defineres i en patentsøknaden gjennom patentkrav (ofte et sett av krav)

7.2. Søknadsprosessen

Blant Norske teknologiselskaper er det ikke uvanlig at man leverer søknaden i Norge først. Generelt gjelder det for norske søkere på tekniske felt utenom bioteknologi. Også amerikanske oljeservice-selskaper leverer gjerne først i Norge. Årsaken er at Patentstyret sender første realitetsuttalelse i god tid før prioritetsåret utløper, og at granskingen på olje/gass-teknikk er svært god i Norge. Innen bioteknikk er det vanlig å levere første søknad i Storbritannia av samme grunn. En forundersøkelse kan benyttes til å undersøke hvorvidt oppfinnelsen man har gjort allerede er kjent eller for å forsikre seg om at man ikke gjør inngrep i andres patentrettigheter.

7.2.1. Søknad i Norge

En søknad om patent i Norge innleveres Patentstyret (eller til det europeiske patentverket, EPO). Søknaden vil bli sjekket for formalitetsfeil og det vil bli gransket om den oppfyller kriteriene for patenterbarhet (se 5.1.2).

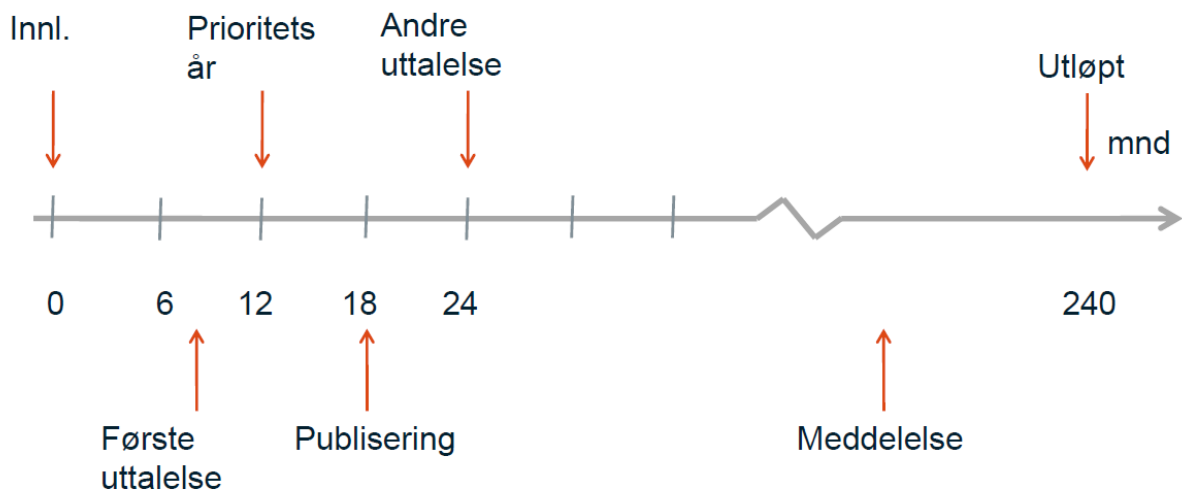
7.2.2. Prioritetsdato

Dersom man ønsker at beskytte en norsk oppfinnelse i andre land så må patentsøknaden innleveres i det aktuelle land senest på dagen 12 måneder etter innlevering i Norge. Da kan man kreve såkalt prioritet fra den norske søknaden og den utenlandske søknadens nyhet regnes da fra innleveringsdatoen for den norske søknaden. Denne datoen kalles prioritetsdato (En søknad kan og innleveres i andre land etter 12 måneder men før 18 måneder i andre land. Da uten prioritet og det forutsette at oppfinnelsen ikke er offentliggjort i mellomtiden)

7.2.3. Meddelelse

Dersom oppfinnelsen vurderes å være patenterbar godkjennes søknaden til meddelelse av patent og offentliggjøres (i Norsk Patenttidene). Det er mulig for andre å inngi innsigelse (altså en protest) innen 9 måneder etter meddelelse.

Under er en figur som viser tidslinjen i patenteringsprosessen:



7.3. Internasjonale ordninger for videreføring

Man kan videreføre sin norske patentsøknad ved å levere søknad om patent i de land man måtte ønske før prioritetsdatoen, slik at søknadens nyhet regnes fra denne datoen. Å levere inn mange nasjonale søknader er dog tidkrevende og kostbart, så det er som oftest hensiktsmessig å benytte seg av internasjonale fellesordninger selv om man i utgangspunktet bare ser for seg å levere inn i 3-4 andre land.

7.3.1. EPO

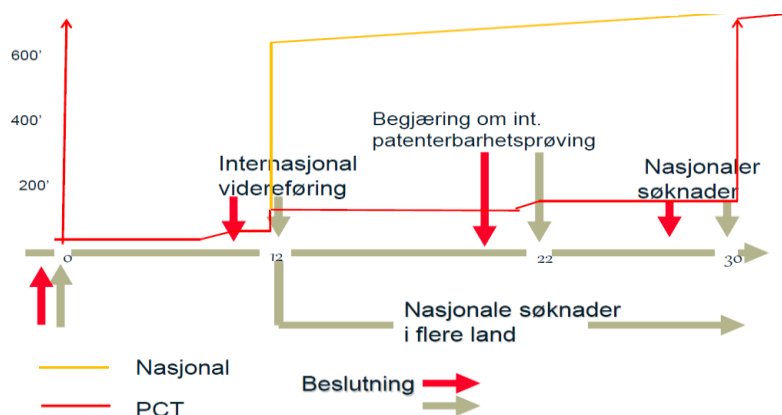
EPO er en europeisk fellesordning hvor man i stedet for individuelle nasjonale søknader, i stedet kan levere patentsøknad henhold til Den europeiske patentkonvensjonen. Søknaden leveres til det europeisk patentverket (EPO) eller via Patentstyret i Norge. Dette er en forenklet og billigere måte å gå fram på. Søknaden vil bli gransket og eventuelt meddelt av EPO sentralt og en patent som blir innvilget i EPO kan gjøres gjeldene i de medlemslandene man velger å utpeke patentet i. EPO har per i dag 38 tilsluttede land og den gjeldende listen kan sees her: <http://www.epo.org/about-us/organisation/member-states.html>

7.3.2. PCT

PCT er et søknads/granskningssystem som administreres av World Intellectual Property Organization (WIPO) og har 148 tilknyttede land per 1. Februar 2014:

(http://www.wipo.int/export/sites/www/pct/en/list_states.pdf)

PCT ordningen har til hensikt å lette prosessen med å søke patent i mange land men i motsetning til EPO så meddeler ikke PCT noen patenter. PCT systemet gir derimot en felles forundersøkelse og patenterbarhetsvurdering men man må søke om patent i de enkelte land vanligvis 30 eller 31 måneder etter prioritetsdagen, dersom konklusjonen er at patenterbarhet foreligger. Man kan også utpeke EPO og tilsvarende organisasjoner i den nasjonale fasen. Viktige fordeler med PCT er at man slipper unna med én internasjonal patentsøknad, beholder prioritetsdatoen fra den norske søknaden, man får en felles patenterbarhetsvurdering i 148 land samtidig og man utsetter kostnadene med nasjonale søknader ca. 1,5 år. Under har jeg vist en figur som viser tidslinjen for internasjonal videreføring via PCT – og hvordan kostandene (på y-aksen) utsettes ved å benytte denne ordningen:



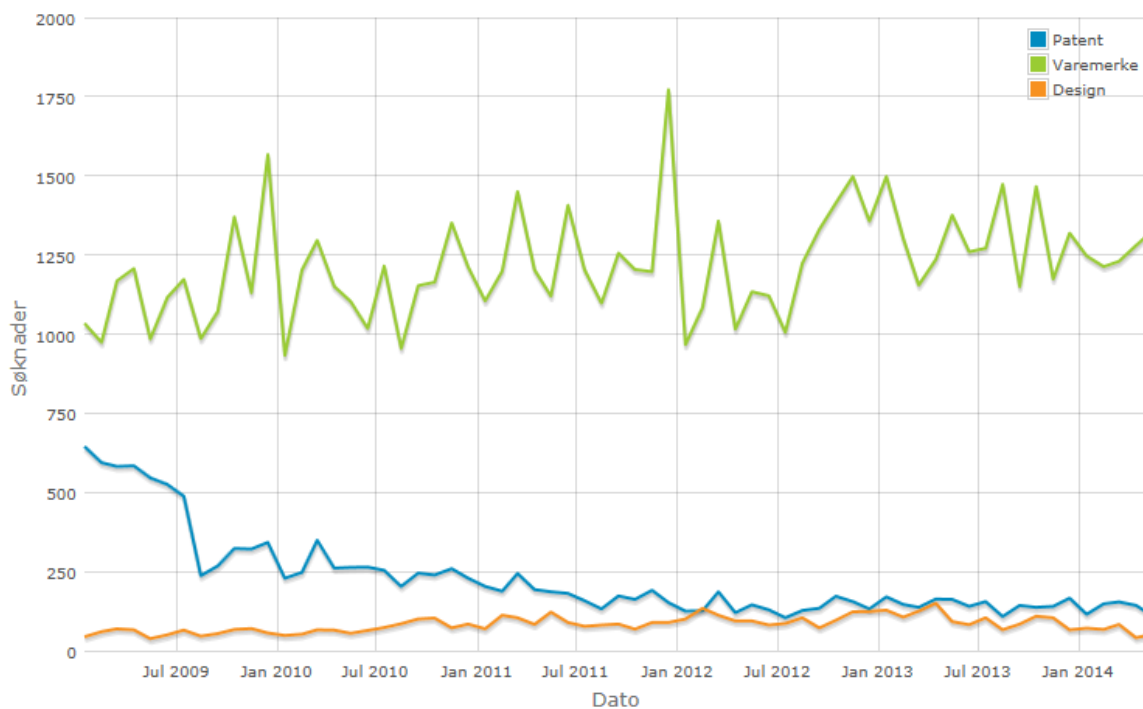
7.4. Frihet til å utøve (Engelsk: Freedom to operate «FTO»)

En FTO-undersøkelse brukes primært til å søke opp nærliggende kjent teknikk for så å vurdere om man kan benytte/selge et produkt eller en metode/fremgangsmåte uten å krenke andres eksisterende patentrettigheter i spesifikke land. I en FTO analyse vil man ofte og støtte seg på kjent teknikk hvor patentrettighetene er utløpt for å understøtte friheten til å utøve. FTO undersøkelser er et viktig verktøy å bruke dersom man vurderer å entre nye markeder hvor man ikke har patentrettigheter og kjent teknikks status er ukjent. FTO er og et verktøy som brukes i utstrakt grad ved oppkjøp av selskaper.

7.5. Næringslivets forhold til patentering

Patentering benyttes for å beskytte sin egen teknologi mot kopiering og sikring av eneretten til å utøve sine oppfinnelser. De siste årene har imidlertid antall søknader innlevert per måned til Patentstyret vært på en nedadgående trend mens søknader på varemerke og design ser ut til å være ganske konstant. Figuren under viser utviklingen siden 2009 og er hentet fra Patentstyret sin hjemmeside. (<http://statistics.patentstyret.no/>)

Søknader pr. måned



8. Fundamentale momenter i en helhetlig IP strategi – et litteraturstudium

8.1. Generelt om intellektuelle rettigheter

Selv om jeg har valgt å avgrense min oppgave til å se på patentrettigheter så brukes begrepet ofte i en mye videre betydning. Intellektuell kapital f.eks. er i sin enkleste form summen av all total kunnskap i en bedrift/konsern.

Intellektuell aktiva er gjerne et begrep som brukes på å beskrive intellektuell kapital som har blitt samlet, dokumentert, katalogisert og kan gjøres tilgjengelig for deling i bedriften.

Intellektuell eiendom (IP) derimot er intellektuelle aktiva som har blitt beskyttet av gjeldende lovgivning, som f.eks. lov om patenter, som denne master avhandlingen tar for seg.

Historisk har de fleste selskaper tatt en defensiv strategi når det gjelder å håndtere IP. Rettsprosesser var ofte den eneste farbare vei for å bruke IP som brekkstang og etablere dens verdi, som oftest som følge av et patentinngrep av en tredjepart. Denne strategien omtales ofte som en «sverd og skjold» tilnærming til patentstrategi. IP som sverd for å gå til angrep på konkurrenter som krenker dine rettigheter og som et skjold for på den andre siden å avverge angrep fra dine konkurrenter. I den litteraturen jeg har tatt for meg som en del av denne masteravhandlingen så er det bred enighet om at en slik tilnærming har negative og begrensende effekter som ofte fører til kortsiktige avgjørelser. Fleksibilitet og kreativitet er viktige elementer i en langsiktig og lønnsom IP strategi. IP strategi er ikke lenger noe som er forbeholdt advokater men til en kjerneinteresse for forretningsvirksomheten som skal sikre fremdrift og økonomisk vekst.

«...consider the fact that intellectual property makes up 40 percent of the net asset value of all corporation in the United States» (Palfrey, 2012, s.6)

Vi snakker her om betydelige verdier for selskapene. Siden så godt som alle teknologiselskaper har en betydelig portefølje av intellektuelle rettigheter så bør alle bedrifter ha en klar strategi rundt IP – selv om det måtte være en enkel en – og den bør se forbi den klassiske «sverd og skjold» strategien.

«Our principal thesis is that there is no one best way to manage IP and that many managers overestimate the attractiveness of using IP to exert market power. Rather, the value of the various means to protect and benefit from IP depends on firm strategy, the competitive landscape, and the rapidly changing contours of intellectual property law» (W. Fisher, 2013, s.1)

Når det er sagt så synes det ikke å eksistere et fasit-svar vedrørende patentforvaltning så oppgaven presenterer derfor en del momenter som alle gründere eller ledere bør ta med i vurderingene rundt sin IP strategi.

«It appears difficult to find a one-size-fits-all strategy for intellectual property at the business-unit level» (L. Bryer, 2011, s. 3)

8.2. Anskaffelse av patentrettigheter

Det er flere måter å anskaffe seg intellektuelle rettigheter. Den mest kjente er kanskje å søke om patent basert på en god forretningside som har livets rett som produkt eller tjeneste. Dette er og kanskje den klassiske «gründer» metoden om du vil. Det er derimot andre veier til IP, slik som f.eks.:

- Samarbeidsprosjekter med andre, til og med konkurrenter- Dette kan være en raskere vei til resultat, kontra å operere alene med mindre frykt for IP relatert risiko.
- Det er mulig å kjøpe en lisens fra IP eiere for å få benytte seg av deres IP mot en kompensasjon som oftest i form av en royalty.
- Store selskaper kjøper typisk opp mindre selskaper for å få tilgang til deres IP portefølje og knowhow.
- Offentlige institusjoner og universiteter/høgskoler kan være en kilde til IP
- Det kan være tilfeller der du kan benytte IP andre allerede har utviklet – uten å bryte loven.

8.2.1. Teknologiutvikling på egen hånd

Den enkleste og mest innlysende måte å skaffe seg et eller flere patent på, er å søke om patent på teknologi utviklet på egen hånd basert på en god ide eller videreutvikling av eksisterende teknologi. Som tidligere nevnt i oppgaven så gir et patent innehaveren enerett

til å utnytte en oppfinnelse industrielt i landet patentet er inngitt. Man får altså en stilling som monopolist.

Kost/nytte vurderinger bør ligge til grunn for en slik avgjørelse da en patentsøknad fra innlevering til eventuell meddelelse av et patent, en periode på typisk minst 2 år, og noen ganger opp til 5 år, ofte løper på minst 50.000 kr i kostnader. Men man ser ofte at inntekspotensialet for ny teknologi som får aksept i petroleumsindustrien, som oftest rettfærdiggjør denne kostnaden.

En avveining man må gjøre som oppfinner eller som bedriftsleder, er vurderingen mellom hemmelighold (trade secrets) og patentering av oppfinnelsen. Forretningshemmeligheter har potensielt evig liv (så lenge kunnskapen holdes hemmelig) mens en patentsøknad fordrer at man i prinsippet offentliggjør sin(e) oppfinnelse(r) til minste detalj i bytte for mulighet til en enerett til å utnytte oppfinnelsen. Hovedproblemet med å basere vern av IP ved hemmelighold er at det finnes ikke noe juridiske rettigheter heftet ved dette. Det betyr at fortrinnet opphører i det øyeblikk en konkurrent f.eks. revers engineerer ditt produkt eller på annen måte gjennomskuer din forretningshemmelighet, og det er ingenting man kan gjøre for å forhindre det, eller krevet et eventuelt tap erstattet. I det praktiske liv er derfor hemmelighold best egnet for å beskytte produksjonsprosesser eller andre prosesser som kan utføres i egne fasiliteter og som vanskelig – om i det hele tatt – kan avsløres ved kritisk undersøkelse av produktet selv.

I noen tilfeller kan dog vern ved hemmelighold være egnet dersom vern kun er nødvendig for en begrenset periode.

8.2.2. Eiendomsretten til oppfinnelser gjort av ansatte i en bedrift

Det er neppe noe mere frustrerende, pinlig og potensielt karriere-ødeleggende, enn å utvikle, eller på utviklet for seg, et verdifullt stykke IP, bare for å finne ut at du mister det, eller enda verre du ikke eier det – men det er eid av noen andre.

I patentlovens forstand er det bare personer som kan være oppfinnere. Selv om en oppfinnelse er gjort innenfor en bedrift er det ikke bedriften, men arbeidstakeren som anses som oppfinner. Men det betyr ikke at bedriften ikke vil kunne søke patent. Det er mulig dersom bedriften har ervervet retten til oppfinnelsen fra arbeidstaker.

Dette forholdet er regulert i «Lov om retten til oppfinnelser som er gjort av arbeidstakere» men jeg skal ikke dykke dypt i denne. Men hovedprinsippene er altså at i utgangspunktet har arbeidstakere den samme rett til sine oppfinnelser som andre oppfinnere men på visse vilkår gis arbeidsgiveren rett til å overta eiendomsretten eller bruksretten til oppfinnelsen dersom utnyttelsen faller innenfor bedriftens virksomhetsområde. Videre er det et vilkår at arbeidstakeren har «forsknings- eller oppfinner-virksomhet som sine vesentligste arbeidsoppgaver» og at oppfinnelsen er gjort «ved utførelsen av disse arbeidsoppgavene». Med «forsknings- eller oppfinner-virksomhet» menes kvalifisert teknisk nybrottsarbeid.

Kort oppsummert - Ifølge lov om arbeidstakeroppfinnelser har arbeidsgiver automatisk rett til oppfinnelser gjort i arbeidstiden på oppfinnerens fagfelt. Dette er vanligvis praktisk, fordi de fleste oppfinnere er ansatt som utviklere og forskere nettopp for å forbedre kjent teknikk. Bonusordninger for meddelte patent forekommer også.

Selv om dette er regulert i lov er det anbefalt og vanlig at ansatte i denne typen stillinger gjerne har lagt inn en klausul om dette i sin arbeidskontrakt, som sier at eiendomsretten til oppfinnelser gjort i bedriften (som faller under bedriftens virksomhet) skal overdras til bedriften og at arbeidstaker forplikter seg til å avsløre alle relevante detaljer rundt oppfinnelsen slik at bedriften er i stand til å søke patent på oppfinnelsen.

8.2.3. Patentsøknad i et utviklingsløp

I den typiske norske «oppstarts bedriften» som utvikler og har til mål å tilby varer/tjenester til oljeindustrien så sikter man typisk å etablere en helhetlig organisasjon som både utvikler, produserer og selger produktet/tjenesten til markedet selv. Hovedformålet med å søke patent(er) har vært å beskytte eget produkt, dvs. full eksklusjon av konkurrenter. Primært løses dette ved å søke patent på teknologien som man faktisk anvender i sitt produkt, men videre så er det mange som søker ytterligere patenter for alternative, nærliggende teknologier for å forsøke å oppnå et enda bredere vern for sin teknologi.

Utvikling av teknologi er ingen eksakt vitenskap. I noen tilfeller kan problemer løses i løpet av kort tid mens i andre tilfeller så kan årevis med forskning feile å løse et problem. Som en del av utviklingsprosessen så har mange selskaper i dag innført en styrt utviklingsprosess bestående av ulike nivåer og beslutningspunkter (stages and gates). Et i seg selv verdifullt styringsverktøy for effektivere prosjektstyring hvis det brukes til å hindre at forskning bare

går og går uten nevneverdig måloppnåelse, at prosjekter er forankret i strategiske mål og at prosjekter styres mot rette mål.

Tradisjonelt har slike prosesser i liten grad involvert noen tanker om aktuelle intellektuelle rettigheter, hverken søk på kjent teknikk eller vurderinger hvorvidt man skal vurdere egenutviklede løsninger patentsøkt på noe tidspunkt. La oss se litt på det første momentet – kartlegging av kjent teknikk:

8.2.3.1. Kartlegging av kjent teknikk

Hovedformålet med å kartlegge kjent teknikk (også benevnt som «prior-art search» or «freedom-to-operate search») nærliggende sitt eget produkt, er å skaffe en oversikt over IP eid av tredjepart som allerede eksisterer i det aktuelle markedet.

Ideelt så bør en slik kartlegging gjøres i forkant av at det legges ned betydelig midler i utvikling for å unngå «tjuvstarter» (dvs. finne opp noe andre allerede eier IP på) og potensielt markedsblokkerende IP kan identifiseres tidlig. Med «i forkant av at det legges ned betydelige midler» mener jeg en tid etter at en idé er unnfanget men før dedikerer alt for mye ressurser til å designe frem en løsning.

For å foreta en slik kartlegging kan man få hjelp av Patentstyret (f.eks. ved å bestille en forundersøkelse), et patentbyrå og/eller man kan gjøre en del av dette selv ved f.eks. å benytte EPO eller USPTO sine nettbaserte søkemotorer som begge er veldig omfattende:

1. EPOs «Espacenet»: http://worldwide.espacenet.com/?locale=en_EP

«Espacenet offers free access to more than 80 million patent documents worldwide, containing information about inventions and technical developments from 1836 to today.»

2. USPTOs «patFT»: <http://www.uspto.gov/patents/process/search/index.jsp#>

«The USPTO houses full text for patents issued from 1976 to the present and PDF images for all patents from 1790 to the present. »

I tillegg har EPO

Man må starte med å definere markedet man ønsker å se på (typisk et land – f.eks. Norge som denne oppgaven hovedsakelig dreier seg om) samt hvilke teknologier man ønsker å

utføre et søk på (typisk ved å definere relevante søke-ord) gjerne trekk som er typiske og essensielle ved ens eget konsept. Ut fra de eksisterende patenter som måtte dukke opp så kan man etablere et ganske nøyaktig kart over eksisterende IP.

Typiske utfall av en slik kartlegging er:

1. Lite kjent teknikk eksisterer i markedet man ønsker å entre. I et slikt tilfelle så vil man typisk søke sin(e) løsning(er) patentert så snart en løsning er tilstrekkelig designet til å oppfylle kravene for patenterbarhet. Ved å ha mange patenter i markedet innen relevant teknologiområde så er selskapet i stand til å beskytte sitt produkt og kommende forbedrede produkter, ved å bruke teknologien og hindre andre i å entre dette markedet.
2. Dersom man ser på å entre et marked med flere eksisterende aktører så vil det typisk finnes en del kjent teknikk og tilhørende IP rettigheter eid av tredjepart(er). Der denne kjente teknikken er betydelig så har man typisk 3 valg videre:
 - a. Design seg rundt eksisterende IP. Bedriften bør vurdere hvorvidt man er i stand til å utvikle produktet uten å benytte tredje parts eksisterende IP. Om det f.eks. er ny teknologi som kan benyttes som et alternativ for å endre produktet. Men dersom eksisterende patenter synes vanskelig å unngås så må man kanskje re-vurdere hele strategien sin. I slike tilfeller kan det å «design seg rundt» være både for tidkrevende og dyrt og resultere i sub-optimale løsninger.
 - b. Skaffe seg en lisens. Dersom eksisterende patenter vanskelig kan unngås eller «å design seg rundt» er for dyrt og tidkrevende så bør man vurdere om man skal kontakte patenthaver og forhøre seg om muligheten for å få en lisens (mer om lisensiering litt senere)
 - c. Avslutte produktutviklingen. Dersom design rundt er umulig og man ikke er i stand til å få en lisens-avtale så må man vurdere om man i det heletatt har en levedyktig forretningsmodell. I slike tilfeller må man vurdere å droppe hele produktet. Dette er selvfølgelig spesielt frustrerende sent i produktutviklingsfasen eller rett før markedsintroduksjon. Dette understreker igjen momentet med at det er viktig å klarere hva som finnes av kjent teknikk, i forkant av at det legges ned betydelig midler i utvikling.

8.2.3.2. Å søke om patent

Dersom man etter å ha gjort en kartlegging av hva som finnes av kjent teknikk og det viser seg at det eksisterer lite fra før, så er neste naturlige trekk for de fleste gründere/oppfinnere/bedrifter å søke sin oppfinnelse patentert. Jeg vil i dette avsnittet igjen se litt nærmere på kriterier for patenterbarhet, søknadsforløpet og hvordan dette bør samkjøres litt med utviklingsprosessen.

De fleste selskaper vil benytte seg av en patentrådgiver/patentbyrå i forbindelse med en slik søknad men det er allikevel en del momenter som må vurderes som henger nærmere sammen med forretningsdrift og forretningsmodeller.

Patenterbarhetskriteriene er i hovedsak:

1. Det må foreligge en oppfinnelse. Nærmere bestemt en teknisk løsning som har teknisk effekt, teknisk karakter og er reproduserbar.
 - Dette er som regel det som utløser behovet for å vurdere å søke patent og sjelden et hinder.
2. Oppfinnelsen må kunne utnyttes industrielt. I Norge tolkes «industrielt» i vid forstand og dette vilkåret har sjelden eller aldri vært ansett å hindre patentering (Stenvik, 2013, s. 28)
 - I likhet med punkt 1 så er dette og som regel uproblematisk da man ser at oppfinnelsen kan være en god forretning og ønsker å beskytte den
3. Oppfinnelsen må ikke være unntatt patentering etter reglene i patentloven §1 4-6 ledd.
 - Dreier seg hovedsaklig om biologiske og medisinske anliggende.
4. Patent må søkes av den som har rett til oppfinnelsen
 - Formelt krav som sjelden er et hinder. Se forøvrig kapittel 7.2.2.

5. Oppfinnelsen må være ny (ikke kjent fra før)

- Kravet om nyhet kan umiddelbart synes overflødig sett i lys av oppfinneshøydekravet. Noe som skiller seg vesentlig fra det som var kjent, må jo nødvendigvis være nytt. Nyhetskravet får derimot selvstendig rettslig betydning i forhold til eldre søknader som senere blir allment tilgjengelig. I forhold til slike søknader gjelder kravet om nyhet, men ikke om oppfinneshøyde. Begrunnelsen for dette er først og fremst at innehaveren av den første søknaden bør ha fortrinnsrett på å få patent på oppfinnelsen. (Også kalt first-to-file system) Hvis B søker patent på en oppfinnelse som allerede er patentsøkt av A, vil ikke B kunne få patent fordi Ms søknad ikke er ny i forhold til As oppfinnelse. Og det gjelder selv om As søknad ikke var blitt allment tilgjengelig før B leverte sin søknad. På denne måte oppstår en fortrinnsrett for A- Alternativt ville vært å gi patent til både A og B, men en slik dobbeltpatentering vil være problematisk. Nyhetskravet gjelder også uavhengig om den eldre søknaden er inngitt av samme søker eller en annen søker.

6. Det må foreligge oppfinneshøyde. Dette kravet ansees oppfylt dersom oppfinnelsen på søknadstidspunktet ikke var nærliggende for en fagperson

- Litt om den omtalte «Fagpersonen»: Ved både vurdering av nyhet og oppfinneshøyde så brukes en gjennomsnittlig fagperson som målestokk. Det springende punktet er om det må antas at fagpersonen, med kunnskap om teknikkens stand på tidspunktet, ville kommet frem til oppfinnelsen uten stor innsats. Når det gjelder evner, utdanning og erfaring, skal fagpersonen anses som en normalt utrustet tekniker. (Stenvik, 2013, s.197) (Mer utfyllende om fagpersonen kan leses i «Patentrett, A. Stenvik, 2013 kap. V – 5)
- Selve kravet om oppfinneshøyde betyr at oppfinnelsen må skille seg vesentlig fra det som var kjent fra før. Det lar seg ikke gjøre å definere et nøyaktig kriterium for vurderingen av oppfinneshøyde. Vurderingen må baseres på et konkret skjønn, men en viss presisering har utviklet seg gjennom praksis. (Det er utviklet standardiserte vurderingskriterier for å bryte ned problemet og sikre likest mulig behandling av like saker. I Europa brukes

en mal kalt: «problem og løsning». En tilsvarende mal finnes i USA). En langvarig praksis sier at oppfinnelseshøyden skal vurderes for oppfinnelsen som helhet. Noe som betyr at de enkelte elementer i oppfinnelsen kan ha vært kjent fra før bare helheten er ny.

7. Oppfinnelsen må være beskrevet så tydelig at en fagperson på grunnlag av beskrivelsen kan utøve den.

- Dette punktet gjelder både patentkravene og beskrivelsesdelen i patentsøknaden. Beskrivelsen skal formidle kunnskapen på en effektiv måte. Men beskrivelsen har også andre funksjoner. Blant annet er den en viktig faktor ved tolkning av patentkravene. Beskrivelsen består av en alminnelig del – som beskriver oppfinnelsen anvendelsesområde, teknikkens stand og problem oppfinnelsen løser, og en spesiell del som angir nærmere hvordan oppfinnelsen utøves, dvs. fremstilles og anvendes. Kravet til beskrivelsens tydelighet skal stå i stil til at den skal forstås av fagpersoner på området. Videre fastsetter beskrivelsen en ramme for kravene. Patentkravene kan ikke inneholde noe som ikke er nevnt i beskrivelsen. Man sier gjerne at patentkravene må ha støtte i beskrivelsen.

8.2.3.3. Nærmere om patentkravene

Patentkravenes hovedoppgaver er for det første å avgrense oppfinnelsen fra teknikkens stand og for det andre å bringe klarhet i hva beskyttelsen omfatter. Det er opp til søkeren å utforme sine patentkrav som skal definere oppfinnelsen det søkes patent på. Dette gjøres typisk i samråd med patentrådgiver og er selve kjernen i søknaden. Kort sagt – kravene setter rammen for patentets vern. Som nevnt over så kan ikke kravene inneholde noe som ikke er nevnt i beskrivelsen.

Etter patentforskriften skal kravene så langt som mulig henføres til en av følgende kategorier: produkter, anordninger, fremgangsmåter eller anvendelser.

Kategorien «produkter og anordninger» handler om fysiske gjenstander eller resultater av (kjemiske) prosesser. Alle anordninger er produkter, men det fins produkter som ikke er anordninger, f.eks. maling og medisin. Ordene «anordning» og «produkt» *kan* gi bredere

vern, men ofte er det bedre å bruke vanlige tekniske uttrykk, f.eks. «LNG-tank» i stedet for «anordning til oppbevaring og frakt av flytende naturgass». I dette eksempelet faller «LNG-tank» i kategorien anordning selv om ordet anordning ikke brukes.

Fremgangsmåter er typisk prosesser for tilvirking av produkter, målemetoder etc.
(Fremgangsmåter angir enten hvordan et produkt tilvirkes eller hvordan det brukes)
Karakteristisk for fremgangsmåter er at den angår en handling.

Anvendelser er en undergruppe av kategorien fremgangsmåter som oftest brukes når fremgangsmåten var kjent men tas i bruk på en ny måte eller nye områder. Dette brukes særlig innen kjemi og farmasi/bioteknikk.

Det er i utgangspunktet søkeren som avgjør om han vil bruke kategorien produkt eller kategorien fremgangsmåte. Det er heller ingen ting i veien for at en søknad kan inneholde både produkt- og fremgangsmåtekrav, men den skal da som hovedregel ikke inneholde mer enn ett selvstendig krav av hver kategori.

En patentsøknad kan inneholde ett eller flere patentkrav, som kan være selvstendige eller uselvstendige. Det som kjennetegner de uselvstendige er at de viser til tidligere krav og omfatter alle trekk fra kravet det refererer til. Et uselvstendig krav starter ofte med «anordning ifølge krav 1 ...» eller lignende. Det kan også være vist til flere av det forutgående kravene.

Det har en vesentlig betydning for utstrekningen av kravets vern om det er selvstendig eller ikke. Ettersom de uselvstendige kravene omfatter alle trekk fra det overordnede krav det refererer så vil det aldri kunne foreligge en krenkelse av det uselvstendige kravet alene. Da må og det selvstendige kravet være krenket. Om man ser på det rent beskyttelsesmessig så har uselvstendige krav ingen verdi men de har først og fremst en interesse som reservekrav under behandlingen av søknaden.

8.2.3.4. Søknadstidspunkt

Som nevnt tidligere så er selve skrivingen av søknaden typisk noe man setter ut til et patentbyrå for å få den rette stilen og innholdet. I forhold til momentene nevnt i 7.2.3.3 er det dog noen strategiske aspekter rundt, som man må forholde seg til:

Når er den ideelle tidspunktet for å søke patent?

Det finnes nok intet fasit-svar på dette men det er flere faktorer som spiller inn på denne avgjørelsen. Hovedmomentet som bør vurderes er når man har utviklet en teknologi langt nok slik at man det foreligger en teknisk løsning som er tilstrekkelig detaljert at man kan beskrive den i en patentsøknad. Det er ikke tilstrekkelig med en ide eller en tenkt løsning. Man må beskrive oppfinnelsen slik at en fagmann kan utføre den. Videre så må han ha klart for seg hva man ønsker å beskytte, altså informasjon tilstrekkelig til presis kravkonstruksjon. Typisk i et utviklingsløp ligger nok dette tidspunktet i etterkant av at man har bevist at et teknisk konsept/mulig løsning faktisk fungerer, men man har enda ikke pøst enorme pengesummer inn for å perfektionere teknikken. Typisk mellom konsept design & prototype testing før detaljert design av kommersielt utstyr/løsninger men det må selvfølgelig vurderes for det enkelte tilfellet.

Dersom utviklingen videre tar teknikken i en ny retning så kan man alltid innlevere en ny søknad (man kan ikke legge til informasjon i leverte søknader) for å dekke dette. Det man imidlertid skal være oppmerksom på er at ens tidligere leverte søknad i dette tilfellet kan bli brukt som mothold mot den nye søknaden dersom det er gått 18 mnd. siden innlevering slik at den er gjort allment tilgjengelig.

Dersom man ønsker å studere den videre gangen i patentsøknadsprosessen så anbefaler jeg leseren å ta en nærmere titt på Patentstyrets guider på dere hjemmesider (www.patentstyret.no) eller å lese boken «Patentrett – 3dje utgave, Are Stenvik, 2013» som en del av stoffet her er hentet fra.

8.2.3.5. Valg av søknadsløp for videreføring/internasjonale søknader

Som tidligere nevnt så kan man dersom man ønsker at beskytte en norsk oppfinnelse i andre land levere inn en nasjonal søknad i det aktuelle land senest på dagen 12 måneder etter innlevering i Norge. Man kan da kreve såkalt prioritet fra datoen for innlevering av den norske søknaden.

Hvor og hvordan man viderefører en eventuelt norsk søknad må stå i sammenheng til forretningsplaner, eventuelle planer for vekst i nye markeder og geografiske områder samt at de bør være en del av vurderingen om man ser for seg å selge selskapet på et tidspunkt.

Man kan typisk benytte seg av de internasjonale samlede ordningene gjennom en EPO søknad eller PCT søknad. Disse er kort beskrevet i kapitlene 4.6.1 og i 4.6.2. Det er selvsagt også mulig å innlevere direkte i enkelte land dersom det er ønskelig av strategiske hensyn men dersom man velger den metoden så må de valgene tas innen 12 måneder etter levering av den norske søknaden og kostnadene løper da fra nasjonale innleveringer. Ved f.eks. å benytte seg av PCT ordningen så kan man utsette denne beslutningen og kostnadene med ca. 1,5 år.

8.2.3.6. Patentkvalitet

En effektiv patentstrategi kan ikke bygges på en portefølje med patenter av tvilsom kvalitet. Enhver patentsøknad og relaterte aktiviteter må kvalitetssikres med tanke på det ultimate reelle vern som oppnås med det aktuelle kravsettet. Det gir lite mening å bruke tid, innsats og penger på å søke patent, dersom det rettslige vernet som kan oppnås i en meddelt patent lett kan tilbakevises på grunn av grunnleggende feil/mangler ved patentet. Selv om det ikke er mulig å spå hvilke patenter som kommer til å bli mest verdifulle så er det uansett en beste praksis å anta at enhver søknad vil bli utfordret og derfor må de være av en slik kvalitet at de kravenes beskyttelsesomfang tåler å bli utfordret av tredje part og i rettssystemet.

Det er sannsynligvis bedre med noen patenter av høy kvalitet fremfor mange patenter med tvilsomt beskyttelsesomfang. Det er mer kosteffektivt og en bedre strategi med en mindre portefølje patenter knyttet opp til mål i forretningsplanen fremfor en stor portefølje uten tilknytning til spesifikke forretningsmål. Et patent av høy kvalitet som meddeles uten mange mothold kan ha en signifikant avskrekkende effekt på konkurrenter. Mens derimot brede krav som muligens trekker på ukjent tidligere teknikk er av betydelig mindre verdi enn gyldige og smalere krav.

For å sikre at kvaliteten på patenter maksimeres så er det viktig å tenke på en del momenter:

- Hemmelighold frem til søknaden er levert – typisk frem til man har tilstrekkelig kunnskap om problemets løsning til at man faktisk er i stand til å levere en patentsøknad med en presis beskrivelse av oppfinnelsen og et nøyaktig kravsett. Dette må sees i sammenheng med kravet om nyhet og dersom oppfinnelsen er allerede markedsført og presenter så kan man feile på nyhetskravet.

- Klarering av kjent teknikk. Ingen søk etter kjent teknikk er perfekt og fullstendig men et grundig utført søk vil i stor grad avdekke kjent teknikk før man skriver sin egen søknad og dette vil bidra til å øke kvaliteten på patentet og man unngår å få «innlysende» mothold i granskningsprosessen som kan potensielt drepe søknaden med tanke på oppfinnelseshøyde. Å levere en søknad uten å ha gjort søk etter relevant kjent teknikk eller bevisst bruk av vagt språk og veldig brede krav er ikke beste strategi om man ønsker å raskt oppnå et patent av høy kvalitet. Ikke prøv å skjule kjent teknikk – det vi bare slå tilbake. Siter de heller i beskrivelsen på søknaden.

«Do not conceal prior art – it will come back to haunt you»

(Essentials of intellectual property, 2011, s.9)

- Tidlig klarering av kjent teknikk vil også bidra til designprosessen for en kommersiell løsning, da man kan unngå eller designe seg rundt eksisterende IP hvis nødvendig. Patentklarering før kommersialisering er kost effektivt da man kan tydeligere inngi innsigelser hvis nødvendig eventuelt påbegynne arbeidet med å få på plass en lisensieringsavtale hvis nødvendig for å unngå patentinngrep. En proaktiv strategi er her å foretrekke fremfor en reaktiv strategi.
- Tett samarbeid mellom oppfinner(e) og den/de som skriver patentsøknaden. Dette er viktig for å sikre at man får en tilstrekkelig og presis beskrivelse og får utformet et kravsett til søknaden som er presist og dekker det oppfinnelsen faktisk gjør – det som man ønsker å beskytte. Ikke vær fristet til å gå i fellen å ikke avsløre alle aspekter ved oppfinnelsen. Som tidligere nevnt så kan man ikke både opprettholde en forretningshemmelighet og få et patent. Man kan ikke få i pose og sekk og risikerer i stedet å få et patent uten tilstrekkelig eller helt manglende dekning for det man faktisk gjør.
- Kvaliteten på et patent kan også til en viss grad bli påvirket av den som skriver søknaden og forsvarer søknaden overfor Patentstyret. Velg derfor et patentbyrå med dyktige medarbeidere og sørg for at du bruker en patentrådgiver med relevant teknisk bakgrunn innenfor oppfinnelsens fagfelt.

«Trying to save money on a patent attorney is akin to shopping for the cheapest brain surgeon» (Poltorak & Lerner, 2011, s.14)

8.2.3.7. Om små-bedrifter og individuelle oppfinnere/gründere

Så langt så har ikke strategiene beskrevet tatt noe hensyn til at små-bedrifter og individuelle gründere/oppfinnere kanskje har begrenset med tid og ressurser. Men det betyr ikke at sentrale aspekter av gjennomtenkt strategisk tilnærming ikke kan være av stor nytte for dem. F.eks. så kan en søknad om patent – uten noe som helst søk etter tredjeparts IP som kan utelukke/vanskeliggjøre tilvirkning, salg og bruk av en oppfinnelse gi oppfinneren en falsk trygghet. Slike rettigheter vil uansett komme for dagen når nok tid og ressurser er brukt på oppfinnelsen. Det er langt mer nyttig for både oppfinner og eventuelle investorer å være klar over en så potensielt utrygg situasjon før betydelige ressurser legges ned i utviklings- og design-arbeidet. For ofte så er gründerbedrifter og oppfinnere under inntrykk av at alt som skal til for å beskytte seg og sine rettigheter er å levere inn en søknad om patent. Arbeidet er absolutt ikke gjort på det tidspunktet. Siden små bedrifter og individuelle oppfinner har begrenset tid, ressurser og kapital så kan godt patentstrategien være mindre omfattende men den bør være sammenfallende med målene i businessplanen og tilgjengelige ressurser. Men en klar strategi på IP siden vill også bidra til å gi businessplanen økt troverdighet.

8.3. Patentrettigheter skaper handlingsrom

Et viktig moment som er lett å overse er at IP rettigheter ir mest verdifulle i de nutstreking at det skaper handlingsrom for din organisasjon kontra å fungere som et offensivt sverd mot andre. Det er flere typer handlefrihet som IP kan gi deg og jeg vil drøfte tre av dem her.

- Den første, og kanskje mest innlysende, er at dersom du eier patentrettigheter så står du fritt til å velge hvorvidt du ønsker å utnytte dem til å tre inn i et marked eller å gjøre noe annet med den. Derom du ikke er snar med å etablere dine rettigheter så kan man fort få frustrasjoner pga. manglende markedstilgang dersom andre sitter på relevant IP. Man kan få begrenset markedstilgang, begrenset mulighet til å inngå avtaler og hvordan skal man forholde seg til kunder, leverandører og konkurrenter? Sikring av intellektuelle rettigheter dreier seg i stor grad om å sikre at du kan

konkurrere til den tid, i det markedet og på den måten du til enhver tid synes er best for din organisasjon.

- En annen form for handlingsrom som IP kan bidra til er å få egen organisasjon til å fungere mer effektivt. For IP utviklet internt så har den ofte som primærfunksjon å støtte produksjon, salg og bruk av dine produkter og tjenester. De dataene som derimot samles inn om annen IP (f.eks. ved søk på kjent teknikk) typisk kunders og konkurrenters IP vil gi deg verdifull informasjon om utvikling av nye produkter og markeder
- Til slutt så er dine IP rettigheter også knyttet opp til hvordan du etablerer, forvalter og bruker din merkevare som bedrift, typisk på varemerker.

Hovedpoenget er at IP rettigheter må utvikles, forvaltes og brukes på en måte som underbygger din handlefrihet som organisasjon. Så man må ikke la IP komme i veien for at man skal nå sine hovedmål. Kortsiktige inntekt- eller kostmotiverte beslutninger må vurderes opp mot de langsiktige konsekvensen av slike avgjørelser. Handlingsrommet man skaper eller må gi opp på lang sikt er ofte det viktigste elementet å tenke over i en slik vurdering vedrørende daglige avgjørelser vedrørende dine IP rettigheter.

8.4. Håndheving av patentrettigheter

De foregående kapitlene har i grunn antatt at alle patenter blir respektert og at ingen andre går i inngrep med de – det vil si at verden er perfekt (mer om patentinngrep under). I den virkelige verden derimot så skjer patentinngrep fra tid til annen (kanskje hyppig?). Uten tvil så vil et patent eller en patentportefølje eid av et selskap som ikke håndhever sine rettigheter ha liten eller ingen verdi. Videre vil jeg anta at man i alle tilfeller gjør søk på eksisterende kjent teknikk (og unngår å krenke andres rettigheter på den måten) og konsentrerer oppgaven om hva man kan gjøre dersom man opplever at andre går i inngrep med egne patenter.

8.4.1. Patentkrenkelser (inngrep)

Det fremgår av patentloven §1 at meddelelse av patent gir patentets innehaver en enerett til å utnytte oppfinnelsen i næring- eller driftsøyemed og i §3 presiseres det at eneretten innebærer at andre enn patenthaveren ikke på utnytte oppfinnelsen uten patenthavers samtykke. Det girs derimot ingen rett til å utnytte oppfinnelsen, da det f.eks. kan være

forbud mot det i annen lovgivning. Det forekommer også relativt ofte at yngre patenter helt eller delvis vil ligge innenfor beskyttelsesområdet til et eldre, mer omfattende patent. Det yngste patentet er i slike tilfeller et avhengighetspatent – dvs. at utnyttelse vil være avhengig av samtykke fra innehaveren av det eldre patentet.

Som nevnt før så bestemmes patentvernets omfang av patentkravene. Patentkravene er utgangspunktet både ved patenterbarhetsvurderingen i søknadsprosessen og ved en eventuell inngrepsvurdering. Kravenes innhold fastsetter ved tolkning hvor blant annet patentbeskrivelsen tas i betraktning. Beskyttelsesomfanget dreier seg ikke bare om det som følger direkte av kravenes ordlyd, men også varianter som er likeverdige med patentert oppfinnelse. Dette for at det ikke skal være mulig å omgå ethvert patent ved å gjøre en nærliggende modifikasjon.

Hvis det dreier seg om patentkrenkelse (patentinngrep) så er spørsmålet om en tredjepart har utnyttet oppfinnelsen uten patenthavers tillatelse og denne utnyttelsen kan knytte seg til et produkt eller til en fremgangsmåte. «Hvis den angivelige inngrepsgjenstanden faller direkte under patentkravenes meningsinnhold, vil søkeren normalt ha gjort seg skyldig i patentinngrep» (A. Stenvik, 2013, s.339) Når det gjelder inngrep så ser man bare på de selvstendige kravene fordi det vil aldri kunne forekomme en krenkelse av det selvstendige kravet uten at også det selvstendige kravet er krenket ettersom selvstendige krav forutsetter bruk av alle trekk i det overordnede kravet det viser til. (se kap. 8.2.3.3)

Fra ens eget standpunktså må man være klar over at det er selvfølgelig mulig å krenke patenter uten at man er klar over det. Dette er like fullt og helt en patentkrenkelse og igjen viser dette viktigheten av å kartlegge teknikkens stand og 3dje parts IP for å unngå å «tråkke i salaten».

Selve den juridiske teorien om patenters vern er omfattende og omfatter og middelbart inngrep (medvirkning til inngrep) samt en del tolkningsprinsipper for patentkrav og prinsipper for ekvivalenslæren. Det blir alt for omfattende og for juridisk å ta for seg dette detaljert i denne masteroppgaven, men for de som er interesserte vil jeg anbefale å lese «Patentrett – 3dje utgave, Are Stenvik, 2013» - spesielt kapittel VIII.

8.4.2. Hva gjør man?

Dersom man mistenker at noen krenker ens patentrettigheter så er første steget å kartlegge/få klarhet i om et patentinngrep faktisk foreligger. Dette er typisk noe man vil kunne få assistanse til fra et patentbyrå. Dersom det etter nærmere undersøkelser fremdeles tilsynelatende foreligger et patentinngrep så vil neste steg være å varsle den som krenker patentet om situasjonen og gjerne be om en redegjørelse fra deres side/diskusjon.

Svar fra 3dje part vil typisk være av 2 typer. Kategorisk nektelse (som oftest) eller sjeldnere en innrømmelse av krenkelsen. I det siste tilfellet vil veien videre typisk være å diskutere en lisensieringsavtale for eget patent dersom 3dje part er forretningsmodell er å fortsette å lage, selge og bruke oppfinnelsen du har patent på. Litt nærmere om lisensavtaler kommer senere i oppgaven.

8.4.3. Rettsprosesser

Dersom 3dje part kategorisk nekter for at de krenker ditt patent så blir man egentlig tvunget til å ta rettslige skritt. Som nevnt tidligere så har et patent eller en patentportefølje eid av et selskap som ikke håndhever sine rettigheter liten eller ingen verdi.

Jeg vil ikke gå i detaljer vedrørende rettsprosesser og rettspraksis innenfor fagområdet patenter men på generelt grunnlag si at derom nødvendig så må man forsvare sine rettigheter i rettssystemet. Første steg i en slik sak vil være å få bragt saken inn for Tingretten. Men da slike rettsprosesser er både dyrt og tidkrevende bør det så langt det er mulig unngås. F.eks. så var median-kost for å prosedere en patent inngrepssak i USA 5.5 millioner USD i 2009. (A. Poltorak & P. Lerner, 2011, s.80) Jeg har ikke funnet tilsvarende tall for Norge men det er uten tvil kostbart og vil ta fokus fra daglig forretningsdrift og kan føre til unødvendige forsinkelser i teknologiutvikling, produktlanseringer og generelt dårlig omdømme.

«Historically, 76 percent of patent suits settle. Only about 4 percent of patent infringement law suits proceed through trial» (A. Poltorak & P. Lerner, 2011, s.133)

Dette er dog tall tatt fra USA men det marker det faktum at de fleste saker er mulig og ønskelig å løse uten en kostbar rettsak. Derfor så vil jeg i kapittel 8.4.3 beskrive noen alternative løsningsmetoder som godt kan anvendes i patentinngrepssaker.

8.4.4. Alternative løsningsmetoder

Alternative løsningsmetoder er relevante da de kan akselerere løsning av konflikter og gir partene verktøy til å løse konflikter før de eventuelt flammer opp. Med store kostnader for prosedering av IP saker for domstolene, samt domstolenes varierende kompetanse og lite rettspraksis på området, så har parter og advokater et godt alternativ i å se på alternative løsningsmetoder. De vanligste formene er: Forhandlinger, mekling og voldgift.

8.4.4.1. Forhandlinger

Forhandlinger er en prosess der begge parter utforsker mulighetene for å komme til en enighet for å løse sin konflikt. For at forhandlinger skal lykkes så må begge parter ha en vilje til å inngå et forlik/kompromiss.

8.4.4.2. Mekling

Mekling er en frivillig prosess der begge parter enes om en nøytral person, en mekler, som skal assistere i å finne en løsning på konflikten. Partene velger meklingsperson, prosessen de skal bruke under mekling og reglene for meklingen. Men meklingspersonen har ikke myndighet til å oppnå en løsning – han/hun er bare fasiliteter meklingen. Mekleren er, og må forbli, nøytral og oppgaven er å hjelpe partene til å oppnå enighet. Mekleren vil assistere i å identifisere springende punkter i konflikten samt interessene til den enkelte part. Gjennom en prosess som partene har blitt enige om, normalt bestående i å gi partene lik tid/mulighet å komme med sin side av saken, så skal mekleren assistere de i å prøve å finne en løsning som er mer gunstig for begge, kontra hva som kan oppnå i domstolene.

Rettsmekling er også en alternativ måte å behandle tvister på i domstolene. Det er et tilbud som blir fremlagt av domstolen, og det er fritt for partene å akseptere eller avvise tilbudet, eller trekke seg underveis i meklingen. Partene må selv bli enige. Mekleren skal fungere som en katalysator for en prosess som fører partene frem til en avtale. Partene selv har bestemmelse over resultatet. I de alminnelige domstolene er rettsmekleren vanligvis en dommer fra domstolen i stedet for en person partene har blitt enige om.

8.4.4.3. Voldgift

Voldgift er en form for privat rettergang der en tvist løses av en voldgiftsrett i stedet for av de alminnelige domstoler. En voldgiftsbehandling foregår stort sett på samme måte som en rettssak. Voldgiftsretten har en eller flere dommere, det er en part som er saksøker og den

annen part er saksøkt og voldgiftsretten avsier en dom i saken. Den viktigste forskjell fra vanlig prosedyre er at dommerne er oppnevnt av partene.

8.4.4.4. Fordeler med alternative løsninger

Konfidensialitet: Den kanskje største fordelen med å forsøke å komme til en løsning utenfor rettssystemet er at forhandlingene kan foregå konfidensielt bak lukkede dører. Dette kan være attraktivt særlig dersom man frykter at konflikter kan skape negativ publisitet f.eks. i media eller i kundekrets. Det er og vanlig å inngå konfidensialitetsavtaler når man f.eks. innleder mekling.

Kostnader: Når det gjelder kostnader på forhandlinger og mekling så er dette definitivt mindre kostbart enn å føre en sak for domstolen. Når det gjelder voldgift så er det ulike syn på hvorvidt dette er kostnadseffektivt kontra å føre en sak for retten da kostnadene i forbindelse med dette er ansett som høye i mange land.

Are Stenvik sier (2013, s.434): «Av og til avtales det at eventuelle tvister skal løses ved voldgift, men en bør være oppmerksom på at dette ofte er en vesentlig dyrere tvisteløsningsform enn domstolsbehandling.»

Derimot sier Bryer, Lebson & Asbell (2011, s.191) at mange studier viser at voldgift koster mindre enn behandling av de ordinære domstolene og at en undersøkelse i «The American Bar Association» sier at dommere og advokater er av den oppfatning at voldgift er rimeligere enn domstolsbehandling. (<http://www.startribune.com/business/11763816.html>)

Utfall: Under en eventuell rettsprosess så er beste utfall alltid begrenset av aktuell lovgivning eller hva en dommer kan avgjøre. Ved f.eks. mekling så er det alltid en mulighet for et uventet positivt utfall ved at en løsning partene enes om er i deres beste interesser og ikke begrenset av hva loven sier.

Behandlingstid: I de fleste land tar det år å føre en IP sak for domstolene. Alternative løsningsmetoder er som oftest betydelig raskere.

Domstolenes kompetanse: Dommere behandler mange ulike saker relatert til ulike aspekter og lovgivning. IP saker krever en spesiell kunnskap, og i tilfellet med patenter, kreves gjerne en spesiell teknisk bakgrunn. Alternative løsningsmetoder har den fordelen at partene kan

velge en nøytral mekler eller voldgiftsdommer med den nødvendige kompetansen og forståelsen for det aktuelle fagfeltet.

Kontroll: Dette gjelder bare forhandlinger og mekling. I disse tilfellene har partene kontroll over utfallet. Når det gjelder voldgift og domstolsbehandling så har ikke lenger partene mulighet å ha kontroll over utfallet.

8.4.4.5. Ulemper med alternative løsninger

Manglende ankemuligheter: Løsninger som man enes om utenfor domstolsapparatet har som regel begrensede muligheter for å anke. En voldgiftsdom kan som hovedregel ikke ankes. I tilfellene for mekling og forhandlinger så er ikke dette relevant da partene har kontroll over utfallet. De vil nødvendigvis være tilfreds om en enighet oppnås og ønsker derfor at løsningen skal være endelig.

Ansett som en svakhet: En vanlig kritikk er at slike løsningsprosesser oppfattes som en svakhet. Det burde derimot være å anse som en styrke å være villig til å prøve alternativer til å komme til en enighet hurtig og kosteffektivt. Dersom forsøkene ikke lykkes så har man alltid mulighet å ta steget videre til domstolsbehandling.

8.4.5. Internasjonale aspekter og noen ord om USA og non-practicing entities (NPEs)

Som nevnt tidligere så gir et patent en enerett i det landet hvor patentet er meddelt. Det finnes ikke noen slik ting som en «verdenspatent». Domstolene i de enkelte land har begrenset jurisdiksjon og å løse internasjonale konflikter er ikke lett. Internasjonal videreføring av patenter bør stå i stil til konkrete mål i forretningsplanen om vest i nye markeder og geografiske områder.

Andre momenter å vurdere er muligheten til å håndheve sine rettigheter i fremmede land. F.eks. håndheves rettigheter knyttet til IP i mindre grad i Kina, selv om tidligere statsminister Wen Jiabao har signalisert at dette er et område som må styrkes i fremtiden.

(http://www.chinaipr.gov.cn/newsarticle/news/government/201107/1238615_1.html)

Det samme i Russland hvor IPR rettigheter håndheves mindre konsekvent.

Så hva gjør man? Et alternativ er å vurdere andre muligheter for å skape profitt av kunnskap og informasjon. Et annet alternativ er å gå tilbake til full eksklusjons strategi (sverd og skjold)

og å fortsette kampen for full håndheving av rettigheter etablert i USA eller Europa. Om man velger den tilnærmingen så må man være klar over at det vil forekomme lekkasjer, i hvert fall i overskuelig fremtid, i Kina og andre stater som ikke har samme bakgrunn, kultur og et mindre utviklet rettsvesen enn vi har.

I USA så har patentlovgivningen i de seneste år vært gjennom en del reformer. Den siste i form av «Leahy-Smith America Invents Act» som trådte i kraft 16/9-2012 og 16/3-2013.

Hovedformålet med denne lovendringen var å:

- Gjøre om patentsystemet i USA fra et tidligere «first-to-invent» system til et «first-to-file» system.
- Endringer i rutinene for behandling av innsigelser

Og i tillegg en del mindre endringer. Det ville være et alt for stort felt å dykke ned i denne oppgaven men for de som er interesserte i å lese mere om rettssystemet og rettspraksis i USA samt internasjonal harmonisering av regelverk så anbefaler jeg:

«Patentrett 3dje utgave, Are Stenvik, 2013» – spesielt kapittel I-5

«Essentials of intellectual property (2nd edt.) » (A. Poltorak, P. Lerner, 2011) kap. 11 og 12

I USA så kan man også komme borti en type selskaper som kalles «non-practicing entity» (NPE). Det finnes flere definisjoner av NPEs men den vanligste er nok «en form for patenthaver som ikke tilbyr noen produkter eller tjenester selv, men i stedet har som forretningsmodell å kreve royalties av andre ved å gi samtykke til bruk av deres IP». Flere har referert til slike selskaper som «patent-trolls» eller patent-utpressere. (Peter Detkin, sent 90-tall)

Dersom man får en henvendelse av et slikt selskap så ert det som oftest først i form av et brev som inviterer til diskusjon rundt hvorvidt ditt produkt eller tjeneste krenker et bestemt patent eller patenter i NPE-selskapets portefølje. Generelt så krever en slik trussel en nøye vurdering av fakta og omstendighetene rundt saken slik at ditt selskap kan etablere en fornuftig strategi for forsvar. Man må kartlegge risiko samt tilgjengelige forsvar mot de hevdede patentene og ens eget produkt. Først da kan man ta en veloverveid beslutning om man skal handle eller vente. Å handle kan bety å inngå en lisensavtale for patentet eller

f.eks. offensive handlinger som å reise ugyldighetssøksmål mot patentet. Det finnes neppe en løsning som passer for ethvert tilfelle, men det må vurderes fra sak til sak. Mere om strategier, risikohåndtering og beslutningsmodeller i slike saker i USA er å finne i «Essentials of intellectual property (2nd edt.)» (A. Poltorak, P. Lerner, 2011) kapittel 8.

8.5. Skap økt verdi fra dine patentrettigheter

Det er tre måter å skape verdi fra IP rettigheter. Bruk de, selg de eller lei de ut.

I den klassiske full eksklusjons strategien brukes IP rettigheter kun til å verne om eget produkt eller tjenester ved å ekskludere konkurrenter fra markedet. For de fleste IP rettigheter er derimot spekteret av muligheter bredere, fra full eksklusjon i en ende til, «open access» i den andre enden hvor du tillater enhver å bruke din IP.

Midt i mellom en plass finner man begrenset utelukkelse, hvor man lar noen utvalgte aktører bruke dine IP rettigheter til noen formål. Dette er tilnærmingen som lisensiering gir deg mulighet til. Husk at IP rettigheter er et såkalt «non-rival good» – dvs. at flere kan bruke det samtidig og få verdi ut av det. Faktisk er det sånn at verdien på IP ofte stiger dess flere som anvender den.

8.5.1. Lisensiering

Som en første antakelse så vil vel mange tro at det er enklere for selskapene å tjene penger ved å selge patentrettigheter fremfor å leie de ut. Selskapet går inn i transaksjonen med eierskap til et patent og går ut med penger (eller ekvivalent). Blir det bedre? Utfordringen kommer derimot av utfordringen med å sette en pris på patentet som både kjøper og selger kan bli enige om. Mer om verdsetting i kapittel 8.

En måte å unngå uenighet om en salgspris er å i stedet inngå en lisensavtale om bruk av patentet. Lisensiering kan gi nye inntektsstrømmer eller muliggjøre at eksisterende IP kan utnyttes i markeder man ikke er i stant til å utnytte med i egen organisasjon.

«As of 2007, patent licensing alone accounted for half a trillion in annual revenue in the United States» (PriceWaterhouseCooper, 2007)

Vi snakker om store inntekter – altså en halv billion dollar (500 000 000 000 \$) i 2007.

Alle bedrifter som sitter på IP rettigheter bør ha som en del av sin strategi å generere inntekter fra lisensavtaler, eller i det minste å vurdere dette i tilfeller der det kan være aktuelt. Et naturlig innfallsport til denne tanken er dersom man finner ut at noen krenker ens patentrettigheter. Tilby de en lisens. Dersom man ikke vet hvor man skal starte så er en typisk royalty rate på 5% av genererte inntekter fra salg og bruk av produktet/tjenesten et godt utgangspunkt. (Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner, 2011, s.85)

8.5.2. Patentrettigheter i kjøp/salg av selskaper

«Although not the case in every situation, the decision to go forward with a certain acquisition or merger often hinges on the intellectual property (IP) that the target company owns or control. Whether it is a leading edge technology or a “category killer” brand name, IP can make or break a deal» («Intellectual property strategies for the 21st century corporation» - L. Bryer, S. Lebson, M. Asbell, 2011, s.37)

Jeg tar med dette sitatet for å illustrere hvorfor det er så viktig å ha en bevisst og etablert strategi rundt dette med immaterielle rettigheter fra tidlig i en bedrifts liv og frem til man evt. kjøpes opp eller fusjonerer med andre. Dersom man begynner kartleggingen av de immaterielle rettighetene først i en due diligence prosess så har man gjort noe galt – eller i hvert fall alt for seint. Dersom man til enhver tid har oversikt over sine egne – og andres rettigheter i IP landskapet så vil man lettere oppnå en høyere prising for selskapet enn om det skulle vise seg at man i beste fall sitter på tvilsom IP eller i verste fall er på grensen til å krenke andres etablerte rettigheter.

9. Verdsettelse av patenter og patentporteføljer

Etter å ha brukt ressurser på å finne opp, søke om patenter og håndheve sine rettigheter så er det muligens et spørsmål som gjenstår – hva er det verdt? Det er i hvert fall garantert et spørsmål som Venture kapital selskaper, bankfolk, aksjonærer og andre investorer (eksisterende eller potensielle) stiller seg.

Verdi er et relativt begrep som må sees i en sammenheng og man snakker gjerne om verdi fra et enkelt selskaps ståsted som benytter seg av Ipen (ofte kalt verdi-i-bruk) og på den annen side markedsverdi – altså prisen som IPen kan oppnå ved et rent salg.

Immaterielle rettigheter, som en hvilken som helst annen eiendel som kjøpes og selges i et marked, er verdt det markedet er villig til å betale. I fravær av et effektivt marked for omsetning av teknologi så kan det være vanskelig å anslå hva markedsverdien på en gitt teknologi kan være.

9.1. Metoder

Til tross for fravær av et effektivt marked for omsetning av teknologi så finnes det flere metoder for å anslå verdien av et patent eller en patentportefølje og disse er beskrevet kort her

9.1.1. Historisk R&D kost

Denne metoden ser på den historiske kostnaden til forskning og utvikling for å finne opp teknologien. Det er simpelthen summen av alle utgifter medgått for å skape IP rettigheten. Denne fremgangsmåten har en stor svakhet og det er at den vil verdsette en dyr fiasko høyere enn en billig suksess. Men siden denne metoden er basert på historiske, verifiserbare data så er den ofte foretrukket av økonomer, til tross for dens åpenbare svakhet.

9.1.2. Gjenanskaffelseskostnad

En bedre metode er gjenanskaffelseskostnad. Gjenanskaffelseskostnaden er teoretisk det det ville koste å finne opp teknologien på nytt. Fint i teorien – verre i praksis. I praksis blir gjenanskaffelseskostnaden ansett å være det samme som historisk R&D kost. Men det er en teoretisk forskjell – R&D kost er en historisk verdi mens gjenanskaffelseskosten er et estimat på hva det ville koste å komme til det samme resultatet en gang til – og der kan det være en signifikant forskjell.

Dette betyr ikke at gjenanskaffelseskost metoden er ubrukelig. Den har en viss anvendelse når det gjelder verdsetting av forretningshemmeligheter og patenter. Som nevnt tidligere så kan forretningshemmeligheter gjenoppdages ved revers engineering eller uavhengig forskning og basert på dette så skal aldri verdien på en forretningshemmelighet overstige estimert kost for å gjenoppdage den i sitt eget laboratorium. Det vil si at denne metoden setter en øvre grense for verdien på forretningshemmeligheten. Denne øvre grensen er i sin tur den nedre grensen for verdien av patentet basert på oppfinnelsen som var dekt av forretningshemmeligheten og det må antas at denne verdien er den samme dersom man skal finne det verdt å søke patent i det hele tatt. Denne implisitte antakelsen etablerer at minste verdi for et patent er kostnaden ved å gjenanskaffe den underliggende forretningshemmeligheten. Men det sier seg selv at verdien selvsagt i mange tilfeller er langt høyere.

9.1.3. Inntektsmetoden (discounted revenue stream)

Denne metoden baserer seg på antakelsen at den immaterielle rettigheten vil gi opphav til en inntektsstrøm. Selvfølgelig dersom den lisensieres ut så vil IPen generere inntekter. Inntektsmetoden er derfor best egnet til bruk der innehaveren av et patent hverken bruker det selv eller prøver å hindre sine konkurrenter i å bruke det. I et slikt tilfelle så har ikke IPen noen annen verdi enn den inntektsstrøm den eventuelt kan generere over den levetid.

9.1.4. Markedsverdi

En markedsverdivurdering fungerer best der man har et godt sammenligningsgrunnlag som f.eks. ved verdsetting av boliger. Det er vanskeligere å bruke denne metoden på patenter da det ligger i patentenes natur at de nettopp er unike. Det er så godt som umulig å finne et annet patent som er likt nok som det som skal verdsettes. Og igjen det finnes ikke noen effektiv markeds plass for patenter. Kort sagt så fungerer metoden bra for boliger men ikke så bra for patenter.

9.1.5. Inkrementell verdi

En patents inkrementelle verdi er den verdien det bidra til for sin eier. Det er forskjellen på verdien av en organisasjon med IPen og uten IPen. Genialt enkelt i teorien – komplekst i praktisk anvendelse. Ta som eksempel en bedrift som benytter seg av en patentert prosess i tilvirkningen av et produkt de selger. Anta videre for øyeblikket at firmaet ikke lisensierer

denne prosessen til noen. Basert på unntaksmetoden så generere ikke denne teknologien noen inntekt og derfor er dens verdi null. Dette er selvfølgelig veldig snever tenking og med litt sunn fornuft så kan man for eksempel beregne kostnader spart ved å bruke teknologien og anse dette som en «inntektsstrøm». Man kan videre legge til premium prising som en «inntektsstrøm», dersom teknologien resulterer i et langt bedre produkt enn konkurrentene dine kan oppnå. Og man kan og legge til en eventuell royalty man kunne tenke seg å betalt dersom denne teknologien var eid av andre. En slik fremgangsmåte er fremdeles en teoretisk tilnærming. Den svikter og på å skille mellom verdien på teknologien og verdien av IPen.

Dersom bedriften ikke hadde patenterte (eksklusive) rettigheter til teknologien så ville firmaet fremdeles stå fritt til å bruke den, men det ville også dets konkurrenter. En slik konkurranseutsettelse vil garantert påvirke både markedsandel og oppnådd pris i negativ retning. For eksempel så mister typisk farmasøytiske selskaper halvparten av sin markedsandel nå en legemiddelpatent går ut på dato og konkurrenter lanserer et generisk «no-name» alternativ.

Dersom leseren skal estimere den årlige profitten til selskapet i en monopolsituasjon og deretter trekke fra den estimerte profitten det samme selskapet kan oppnå ved å bruke teknologien i en konkurransesituasjon (fritt marked) så er denne forskjellen i profitt verdien IPen bidrar med. Nåverdien av disse forskjellene på profitt over IPens levetid er den sanne verdien til den immaterielle rettigheten.

Svakheten ved denne modellen er at resultatene vil aldri bli bedre enn estimatene den bygger på.

9.2. Andre momenter

Det er i de foregående modellene forutsatt at alle patenter blir universelt respektert – at de aldri blir krenket. Uheldigvis er det slik i den virkelige verden at patentinngrep forekommer. Hvilken effekt har inngrep på verdien av et patent eller en patentportefølje.

Svaret på dette spørsmålet avhenger av sannsynligheten for at patenthaveren greier å suksessfullt håndheve sine på patentrettigheter. Dette igjen avhenger av 2 faktorer:

1. Sannsynligheten for at patenthaver vil foreta seg noe for å håndheve patentet

2. Sannsynligheten for at det innehaver gjør har et positivt utfall

Sannsynligheten for at patenthaver vil foreta seg noe er igjen avhengig av:

1. Innehavers villighet til å ta grep for å håndheve
2. Innehavers evne til å foreta seg noe

Mange selskaper er klar over at det foregår krenkelser av deres patenter men er uvillige til å håndheve de av ulike årsaker. Noen selskaper har en aversjon mot å prøve saker i retten eller har en risikoavers kultur. Det kan og dreie seg om interne politikk, ledelsens tilfredshet, frykt for å opprøre leverandør- eller kundeforhold og for ikke å nevne passivitet.

Nasjonalkultur spiller og en viss rolle. Det er mindre sannsynlighet at en europeer vil bli involvert i en patentinngrepssak enn en amerikaner og i Japan havner patentsaker meget sjelden i rettsapparatet. Det sier seg selv at en patentportefølje eid av et selskap som ikke er villig til å håndheve sine rettigheter er verdt betydelig mindre enn om man hadde den viljen. Denne viljen er og ofte et spørsmål om man har nødvendige finansielle muskler til å håndheve de om de går så langt som til domstolene. Dermed så er verdien av patentene til en garasjeopppinner betydelig mindre verdt enn en portefølje eid av et selskap med plenty kontanter.

Sannsynligheten for en seier i rettsapparatet er også en faktor som spiller inn og den består av flere faktorer som:

1. Sannsynligheten for at minst et patent i porteføljen faktisk er krenket
2. Sannsynligheten for at minst et av de krenkede patentene finnes å være gyldige
3. Sannsynligheten for at minst ett av de gyldige og krenkede patentet kan håndheves

A. Poltorak & P. Lerner, 2011, s. 81 referere en del av disse sannsynlighetene basert på statistikk fra USA på 1990 tallet. Men nyere undersøkelse gjort av PricewaterhouseCoopers antyder at den totale sannsynligheten for at en patenthavers rettigheter fremdeles står seg etter en rettsrunde kun er 29 prosent.

I den virkelige verden så må man forholde seg til realitetene ved patentinngrep og håndheving av immaterielle rettigheter og verdien på en patentportefølje stiger med størrelsen. Jo flere patenter – jo bedre.

10. Samtaler med fagpersoner

Siden bøkene jeg har lest for teoribiten er skrevet av og for amerikanere så ønsket jeg å gjennomføre intervjuer med et utvalg fagpersoner for å få en bedre oversikt over status på feltet i Norge. Jeg sendte innledningsvis ut forespørsel til ca. 20 patentbyråer og mindre teknologibedrifter hvor jeg presenterte meg selv, masteroppgaven jeg arbeidet på og spurte om de kunne tenke seg å bidra. Over halvparten responderte positivt og jeg landet på at 8 intervjuer var tilstrekkelig og greit å gjennomføre etter oppgavens omfang.

10.1. Samtalepartnere for diskusjon

Følgende personer har vært samtalepartnere (i tilfeldig rekkefølge):

- Max Gouchan (Clicklift AS)
- Erik Renli (Fishbones AS)
- Svein Hestvik (Resonator AS)
- Nikolai Nikolov (Bryn Aarflot AS)
- Gunnar Håmsø (Håmsø patentbyrå ANS)
- Trond Ramsvik (Onsagers AS)
- Bjørn Kjetil Mølmann (AIDI)
- Hans Langan & Hajo Peters (Zacco Norway AS)

10.2. Samtaleguide for intervju

I forkant av intervjuene utarbeidet jeg er intervjuguide/spørsmålsskjema basert på kapitlene i teoristudiet. Disse finnes som vedlegg på slutten av oppgaven.

10.3. Gjennomføring av intervjuene

Skjema med tema og spørsmål ble sendt ut minst 1 uke i forkant av samtalene slik at personene fikk anledning til å forberede seg.

10.4. Resultater - Diskusjonsmomenter

I denne delen så har jeg gått gjennom svarene fra samtalene for å forsøke å trekke ut de sentrale, kritiske, springende og utfordrende momentene. Disse presenteres med fordeler og ulemper og temaene diskuteres videre i neste kapittel slik at leseren kan ta stilling til hva som vil passe best i en egen strategi for IP rettigheter.

10.4.1. Tema 1 – Anskaffelse av patenter

Første tema som ble diskutert var anskaffelse av IP rettigheter. Og i samtalen som er gjennomført er det 3 momenter som har stukket seg ut som gjengangere.

10.4.1.1. Søknadstidspunkt

Alle bedriftene som har søkt om eget patent har gjort dette tidlig i utviklingsløpet og noen av patentrådgiveren har svart at det ofte søkes for seint.

Fordeler ved å søke tidlig:

- Vern etableres så tidlig som mulig.
- Man har ikke sunket betydelige summer i FoU før man får en vurdering av IP-landskapet for den aktuelle teknologien.

Det er også noen ulemper med å søke tidlig:

- Kostnadene forbundet med patentering påløper tidligere
- Utviklingen kan ta en annen retning en først tenkt
- Patentet vil utløpe noe tidligere kontra en sent levert søknad som meddeles

Søknadstidspunktet er viktig sett i lys av kravet om at oppfinnelsen må være ny.

Patentlovens §2 Lyder innledningsvis:

Patent meddeles bare på oppfinnelser som er nye i forhold til hva som var kjent før patentsøknadens inngivelsesdag, og som dessuten skiller seg vesentlig fra dette.

Som kjent anses alt som er blitt allment tilgjengelig, enten dette er skjedd ved skrift, foredrag, utnyttelse eller på annen måte.

(En søknad om patent blir allment tilgjengelig 18 måneder etter den dagen søknaden er levert inn til Patentstyret. Det vil si at den publiseres og er søkbar i Patentstyrets database)

Dette setter krav om at søknad om patent må være innlevert før oppfinnelsen offentliggjøres. Dette er også omhandlet i kap 7.2.3.2 – punkt 5 og 7.2.3.4

Når det gjelder punktet om at utviklingen kan ta en annen retning underveis så er dette risiko man alltid har når man driver med utvikling og det er heller ikke noe man kan vite på forhånd. Dersom det skulle skje og man har levert en tidlig søknad så hadde den

opprinnelige ideen vern under utviklingsperioden og man kan levere en ny søknad med base i den retningen utviklingen har tatt.

Om det siste punktet vedrørende patentets utløp så kan man generelt si at teorien anbefaler at man søker tidligst mulig uansett. Med dagens fart på teknologiutviklingen så er de fleste oppfinnelser avleggs før patentet utløper likevel.

10.4.1.2. Forundersøkelser eller annen kartlegging av kjent teknikk

Alle bedriftene som hadde søkt patent hadde i forkant av egen søknad gjort søk etter kjent teknikk på det aktuelle fagfeltet. Enten i form av egne søk, gjennom patentbyrå eller en kombinasjon. Patentbyråene på sin side melder om at jamt over så gjør 50% av kundemassen en eller annen form for kartlegging av kjent teknikk forut for søknad.

Fordeler ved å kartlegge kjent teknikk:

- Man unngår «tjuvstarter», dvs. å finne opp hjulet på nytt
- Man kan identifisere potensielt blokkerende IP tidlig og designe seg rundt hvis mulig
- Man kan unngå å få «innlysende» mothold senere i granskningsprosessen

Ulemper ved å kartlegge kjent teknikk:

- Ingen søk etter kjent teknikk er perfekt og fullstendig
- Kostnader – spesielt om man skal gjøre veldig omfattende søk

Betydningen av søk etter kjent teknikk forut for egen søknad for patentkvaliteten er omtalt under 7.2.3.6 – punkt 12. Kvaliteten på søknaden kan høynes ved å ha en rimelig god oversikt over kjent teknikk på fagfeltet. Relevant kjent teknikk kan siteres i søknaden og patentkravene kan utformes slik at de ikke er vage og veldig brede, men presise og med tilstrekkelig omfang. På denne måten bør granskningsprosessen foregå uten overraskelser og man unngår å få kjent teknikk som er drepende for søknaden ut av det blå.

10.4.1.3. Oppfølgingssøknader

De fleste av bedriftene oppgir at de har levert oppfølgingssøknader og de fleste av patentbyråene sier at dere kunder stort sett følger opp med flere søknader, kanskje unntatt de aller minste kundene (dvs. enkeltpersoner og enkeltmannsforetak) som gjerne bare har en søknad. Det oppgis flere grunner til å levere oppfølgingssøknader.

Fordeler med oppfølgingssøknader:

- Man kan øke omfanget av vern ved å bygge en så «høy mur» rundt son grunnidé som mulig
- Man kan få beskyttet teknologien i spin-off produkter som ikke har dekning i den opprinnelige søknaden
- Man kan strekke på perioden for vern

Ulemper med oppfølgingssøknader:

- Det koster både tid og penger

Uavhengig av fordeler og ulemper kan det noen ganger være helt nødvendig å levere en oppfølgingssøknad fordi utviklingen kan ha tatt en annen retning for eksempel.

Den største fordelen med flere patenter kommer nok til sin rett dersom man kommer i en konflikt vedrørende patentinngrep. Som nevnt i kapittel 8.2 - I den virkelige verden så må man forholde seg til realitetene ved patentinngrep og håndheving av immaterielle rettigheter, og det vil si at verdien på en patentportefølje stiger med størrelsen. Jo flere patenter – jo bedre!

På den annen side – dersom kostnad er den største KPIen i bedriften så vil det være kostnadseffektivt med kun en søknad/patent forutsatt at den gir tilstrekkelig vern.

10.4.2. Tema 2 – Handlingsrom

Andre tema som ble diskutert i samtaleene var handlingsrom, og hvorvidt norske selskaper gjennomfører søk før de entrer nye markeder, og hvorvidt det er vanlig at man finner etablert IP som hindrer markedstilgang i slike søk. Det sentrale temaet for samtaleene fokuserte på freedom to operate i all hovedsak.

10.4.2.1. Freedom to operate søk

Det fremkommer av samtaleene at det er et ganske tidlig skille mellom de større/profesjonelle bedriftene og mindre bedrifter. Av de 3 bedriftene jeg snakket med har en av de gjort globale søk, en annen har gjort forundersøkelse kombinert med egne søk og den siste er på et stadium der det er for tidlig å gjennomføre søk. Av patentbyråene så melder bare ett om at FTO søk er vanlig mens de andre 4 melder at større bedrifter gjør

dette, mens mindre bedrifter sjelden eller aldri gjennomfører FTO søk. (Selv om patentrådgiverne anbefaler de dette.)

Fordeler med freedom-to-operate søk:

- Man får en god oversikt over etablert IP i markedet man planlegger å entre
- Man kan kontakte IP eiere tidlig dersom lisensiering vil være nødvendig
- Man kan unngå potensielle søksmål på patentinngrep

Ulemper med freedom-to-operate søk:

- Ingen søk etter kjent teknikk er perfekt og fullstendig
- Kostnad – spesielt ved omfattende søk
- Vanskelig med avhengighetspatenter (dvs. at en innehaver har en yngre patent som igjen ligger innenfor vernet til en annen, bredere og eldre patent – se kap. 8.4.1)
- Kompilert å søke i enkelte land (f.eks. Brasil)

Kartlegging av etablert IP vender tilbake i teorien både i forhold til levering av egne patentsøknader, markedstilgang og konflikter, og forfatterne av alle 3 bøkene jeg har lest maner om at man må vite hva man begir seg inn på. Hovedmotivasjonen er å unngå å krenke andres patentrettigheter og å havne i søksmål hvor kostnadene beløper seg til millioner av kroner, spesielt i USA. En proaktiv strategi på å klarere IP forut for kommersialisering i nye markeder er altså å foretrekke foran en reaktiv strategi.

10.4.3. Tema 3 – Håndheving av patentrettigheter

Det tredje temaet som ble tatt opp i intervjuene var patentkrenkelser/inngrep og løsningsmetoder. I den virkelige verden så skjer patentinngrep innimellom, vitende eller uvitende. Skjer dette hyppig og hva gjør man for å håndtere inngrepssituasjoner?

Ingen av bedriftene jeg snakket med har opplevd å få sine patenter krenket enda og patentrådgiverne jeg snakket med fortalte at patentinngrep forekommer relativt sjelden i Norge. Konsensus ser ut til å være at maksimalt ~5% av kundene opplever en eller annen form for inngrep. Der det har blitt konstatert at patentinngrepet er reelt så har alltid patenthaveren foretatt seg noe ovenfor inngriper i Norge

10.4.3.1. Metode for håndheving

Gangen i å håndheve sine patentrettigheter i Norge er i store trekk:

- a. Først sende høflig varselbrev til inngriper med tidsfrist for svar
- b. Så forsøke på å få i stand en lisensavtale eller annet samarbeid
- c. Siste instans er rettslige skritt dersom inngriper ikke svarer eller foretar seg noe for å stoppe inngrepet.

Patentrådgiverne hadde alle sjelden/aldri vært borte i at en patenthaver ikke foretar seg noe. I det tilfelle at det skulle skje så ville det være økonomisk motivert – tid og penger.

Det er altså enighet at dersom noen krenker dine patentrettigheter så må man håndheve de!

Fordelene med dette er:

- Man underbygger at patentsystemet fungerer
- Man øker verdien på sine patenter (lite verdi om de ikke håndheves – se kap 8.2)
- Man kan få økte inntekter i form av royalties fra lisensavtaler som kommer på plass

Ulempene er:

- Høye kostander forbundet med prøving i rettsapparatet om det går så langt
- Det kan og ta lang tid å få klarert dette rettslig

Det er dog relativt lett å få midlertidig forføyning (en midlertidig rettsavgjørelse som innebærer at den fysiske eller juridiske personen som avgjørelsen retter seg mot, er forpliktet til å unnlate, gjøre eller tåle noe i påvente av en mer omfattende retts sak) i Norge. Slik kan man i hvert fall sikre at patentkrenkelsen opphører frem til en endelig avgjørelse foreligger.

Det er dog forskjeller ute i verden når det gjelder vilje til å håndheve patentrettigheter slik som aversjon mot å prøve saker i retten, intern politikk, frykt for kunde- og leverandørforhold og passivitet. Det er og kulturelle forskjeller – f.eks. så prøves saker langt hyppigere for retten i USA enn i Norge, og i Japan havner patentsaker meget sjelden i rettsapparatet.

Men for norske patentinnehaver fremstår det å være en samlet anbefaling blant samtalepartnerne at man bør gjøre det man kan for å håndheve sine rettigheter.

10.4.4. Tema 4 – Verdsetting av patenter

Siste tema for samtalen gjaldt verdsetting av patenter, både om innehavere faktisk får verdsatt sine patenter og hvilke metoder som i så fall benyttes. Det er to hovedmomenter som stikker seg ut.

- a. Patenthavere verdsetter sin IP portefølje først når de må.
- b. Metodene som blir benyttet for verdsetting varierer og de kombineres gjerne

10.4.4.1. Tidspunkt for verdsetting

Både bedriftene og patentrådgiverne melder om at stort sett så er det enten i forbindelse med kapitalinnhenting eller kjøp/salg av selskaper at en verdsetting har funnet sted. Og en patentfullmektig meldte om at verdsetting ble gjort i forbindelse med at kunden skulle lisensiere ut sin IP. Det vil si at patenthaverne verdsetter tilsynelatende ikke sin IP før de må.

10.4.4.2. Metoder for verdsetting

Metodene som har blitt indikert benyttet ved verdsetting har vært:

10.4.4.2.1. Anskaffelseskost for patentet samt vedlikeholdskostnad over dets livsløp

Fordeler med disse metodene:

- Verdien blir basert på historiske verifiserbare data er fremtidige kostnader som man vet nøyaktig størrelsen på (typisk årsavgifter til Patentstyret).

Ulemper med denne metoden:

- Vil verdsette en dyr fiasko høyere enn en rimelig suksess.

Til tross for denne åpenbare svakheten foretrekkes denne metoden ofte av økonomer.

10.4.4.2.2. Inntektsmetoden

Denne metoden beregner forventet inntjening neddiskontert over patentets levetid. Ofte antas det at IPen lisensieres ut 100%

Fordeler med denne metoden:

- Baserer seg på fremtidige inntekter generert fra IPen. (Verdi basert på anskaffelseskost er f.eks. lite interessant om IPen aldri genererer noe inntekt)

Ulemper med denne metoden:

- Verdien vil variere mye med diskonteringsrenten – men den kan settes i forhold til oppfattet risiko ved patentet.
- Nøyaktighet. Er basert på estimater så verdien blir aldri mer nøyaktig en estimatene. For å visualisere dette oppgis som regel et øvre og et nedre anslag på verdien.

Denne metoden er beskrevet nærmere i kap. 8.1.3 og egner seg best dersom innehaveren av et patent ikke benytter det selv.

10.4.4.2.3. Markedsbetraktninger

Flere oppgir at de har gjort markedsbetraktninger, gjerne i kombinasjon med andre metoder.

Fordeler med denne metoden:

- Vurderer hvor mye inntekt det å inneha patentet kan generere i gitte markeder.
- Gjerne en sammenlikning av potensielle inntekter med / uten IPen (inkrementell verdi metoden – se kap. 9.1.5).

Ulemper med denne metoden:

- Manglende sammenligningsgrunnlag (alle patenter er unike).
- Resultatene blir aldri bedre enn estimatene/antakelsene de bygger på.

10.4.5. Til slutt – to åpne spørsmål for diskusjon

Jeg ønsker til slutt i alle intervjuene å få litt åpen samtale rundt to spørsmål jeg syntes å fremstå som viktige etter å ha lest og oppsummert bøkene fra teoristudiet:

1. Hva legger du/dere i begrepet patentstrategi?
2. Hva legger du/dere i begrepet patentkvalitet?

10.4.5.1. Hva legger du/dere i begrepet patentstrategi?

Jeg har nedenfor oppsummert svarene unntatt dupliserte punkter:

- *Tanker rundt hvordan man beskytter sin teknologi mot kopiering*
- *Klare målsetninger om når, hvor og hva som skal patenteres samt en god relasjon mellom patentfaglig og ingeniørfaglig miljø.*
- *Søke tidlig og utvide etter behov*
- *Til enhver tid vurdere applikasjonspatenter/tilleggspatenter*
- *At man har et bevist forhold til hva man ønsker å oppnå med IP og hvordan man kommer dit*
- *Mer beviste tanker om hva man ønsker med produktet gjennom IPen sin*
- *Fremgangsmåte for å maksimere sannsynligheten for at kunden tjener penger på oppfinnelsen sin.*
- *Omfatter å fraråde å «piske døde hester», men også tilrå «pro-forma» søknader der det er mest nyttig.*
- *Et bevisst forhold til IP*
- *Et forhold til handlingsrom*
- *Et hjertesukk: Ingeniører og oppfinnere er åpne men ledelse ser ofte IP som en ren kostnad. Hva skjer på NHH og BI??*

10.4.5.2. Hva legger du/dere i begrepet patentkvalitet?

Jeg har nedenfor oppsummert svarene unntatt dupliserte punkter:

- *Et patent som er så godt som «uangripelig»*
- *Kvalitet i søknad og deretter (forhåpentligvis) i patent.*
- *Definisjoner må ikke være tvetydige*
- *Dersom det oppstår konflikt må patentet stå seg i retten*
- *Både oppfinner og patentbyrå må være kompetente og kommunisere godt*
- *Bredt patent med tilstrekkelig vern*
- *Metodepatenter er spennende i tillegg*
- *At patentet har videst mulig vern*
- *Hvor godt patentet faktisk sikrer enerett til kommersiell utnyttelse av en oppfinnelse i et område*
- *Patentet må være lett å håndheve – dvs. lett å forstå (og for jurister) og det bør beskrive en oppfinnelse som skiller seg vesentlig fra kjent teknikk*
- *En kvalitetssøknad som må verne produktet, ha noen muligheter for tilbakefall og tilfredsstille alle formelle krav*
- *Generelt så har kvaliteten på patenter i Norge økt de siste 15-20 årene*
- *Kvalitet starter med en skikkelig og ordentlig søknad*
- *Styrke er et bedre ord enn kvalitet om patenter*
- *Vernets omfang er avgjørende*
- *Prinsipielle patenter er gull verdt*
- *Veldig varierende etter hva kunden ønsker – snevert vern er billig – solid vern krever en god søknad*

11. Diskusjon

I dette kapitlet så vil jeg ta for meg temaene fra resultatene i kronologisk rekkefølge og diskutere de.

11.1. Tema 1 – Anskaffelse av patenter

Det første temaet var anskaffelse av patenter og det var 3 punkter som stod frem i samtalen som å være viktigst.

Det første handler om tidspunktet når man faktisk søker patent på en ide eller oppfinnelse. Nesten alle av de intervjuede personene fra bedriftene svarte at de hadde søkt om patent nokså tidlig i et utviklingsløp og patentrådgiverne anbefalte alle å søke så tidlig som mulig. Dette sier meg at nettopp søknadstidspunktet er av stor betydning i patenteringsløpet.

Fra teorien og lovgivningen så har vi et krav om, for at en patent skal kunne meddeles så må den løsningen som søkes patentert beskrives på en slik måte at det er mulig å utføre oppfinnelsen for en fagmann (dette følger av patentloven §8 - se kap 7.2.3.2 punkt 7 for beskrivelse). Kan det også da tenkes at det er mulig å søke patent for tidlig – uten at oppfinnelse er konkret nok? Jeg mener at man nok bør vente til man kan skissere en fullverdig løsning – om så den bare fungerer på papiret – og man kan argumentere for oppfinneshøyde. Videre må man ha en klar formening om hva man ønsker å søke patentert – slik at patentkravene kan formuleres presist, og ikke for bredt og tvetydig. Men så snart alle disse kriteriene kan oppfylles synes det ideelle søknadstidspunktet å være. Vet å søke så tidlig som praktisk mulig så vil man motta en første realitetsuttalelse etter maks 7 måneder. Dette er tid man fortrinnsvis bør bruke på å finpusse konseptet men man bør nok generelt avvente med å bruke store pengesummer på et detaljert design og kommersiell løsning før første realitetsuttalelse mottas, hvor det kan dukke opp hindrende IP i granskningen som må vurderes nærmere.

Dette leder oss inn i tema nummer to vedrørende søknadsforløp som er kartlegging av kjent teknikk / bruk av forundersøkelser. Her svarte alle de 3 personene fra bedrift at de hadde gjort en forundersøkelse forut søknad – mens patentrådgiverne var delt omtrent på midten i forhold til hvor stor andel av deres kunder som gjøre dette. Dette gir meg et inntrykk av at muligens er forundersøkelser og kartlegging av kjent teknikk et litt forsømt område i søknadsprosessen? På den ene siden så kan man alltid argumenter slik en av

patentrådgiverne sa at «*mange avstår fra en forundersøkelse fra Patentstyret fordi første realitetsuttalelse ofte inneholder mer enn en forundersøkelse, og man ser seg bedre tjent med å vente på realitetsuttalelsen, med beskyttelse i søknadsperioden, enn å bruke penger på en forundersøkelse*» Et gyldig poeng fra et kostnadsstandpunkt – men fra flere av bøkene i teoristudiet så var en av det viktigste grepene man kan ta for å heve kvaliteten på søknaden å skaffe seg en oversikt over kjent teknikk på fagområdet. Gjør man det så kan man i stor grad unngå å få drepende mothold på bordet tidlig i granskningsprosessen som dreper søknaden på oppfinneshøyde. Dersom man har levert en søknad uten noen form for søk i forkant og den blir drept så hadde den mindre utgiften til en forundersøkelse vært en god investering.

Dersom man har rimelig god oversikt så er det fullt mulig å gjøre søk på egenhånd basert på firmanavn/oppfinner(e) og granske deres patentfamilier og siterte patenter. Et slikt søk vil jo bare avdekke publiserte søknader – og ikke søknader yngre enn 18 mnd. Dette er dog en risiko man har uansett hvordan man søker. Valg av metode for søk er en vurdering som man nok best gjør i samråd med sin patentrådgiver og den beste strategien vil nok avhenge litt av hvilket fagfelt man jobber i. For eksempel er seismikk et fagfelt som er mye preget av «crowded art» (dvs. at det er veldig mye kjent teknikk i form av smale patenter på alle tenkelige løsninger)

Man kan også formulere presise krav som igjen gir tilstrekkelig vern uten å bli utfordret av tidligere kjent teknikk fordi de prøver å favne for bredt. Dette kan dog i noen grad bøtes på vet å ha noen muligheter for tilbakefall i de uselvstendige kravene.

Tredje og siste tema vedrørende anskaffelse av patenter gjaldt hvorvidt oppfølgingssøknader på ny teknologi blir levert inn senere i utviklingsløpet. Svarene fra intervjuene har en svak overvekt av ja – dvs at oppfølgingssøknader leveres relativt ofte.

De leveres i hovedsak innenfor 12 mnd. prioritetsperiode for nye applikasjoner for teknologien, for støtteprodukter og for videreutviklinger med ny oppfinneshøyde.

Dersom utviklingen har tatt en annen vei og man har «bomma» med den første søknaden så kan en oppfølgingssøknad være en god løsning dersom man ikke har noen krav som gir tilstrekkelig dekning lenger i den opprinnelige søknaden.

Avgjørelsen om å levere inn oppfølgingssøknader blir nok ofte gjenstand for en kost/nytte vurdering. På den ene siden er det viktig å investere penger i å lage en så «høy mur» rundt sin grunnide som mulig. Det er også verdt å ta med momentet om at i realiteten så har antall patenter en innvirkning på en patentporteføljes verdi. Dette fordi at man må forholde seg til realitetene med patentinngrep – og ikke alle patenter dessverre ikke respekteres universelt (med overlegg eller utilsiktet). Derfor så må man tillegge Polotrak & Lerner sin påstand noe vekt: Jo flere patenter – jo bedre.

Kort oppsummert så synes samtalene å støtte opp under teorien om at ideelt søknadstidspunkt for patent er i en konseptfase – på et tidspunkt hvor oppfinnelsen kan beskrives og patentkravene formuleres presist nok – men før man har sunket betydelig kost i detaljert design, utarbeiding av kommersielle løsninger og eventuelt investeringer i produksjonsanlegg.

Videre så underbygger samtalene jeg og har hatt verdien av å gjøre egne søk etter kjent teknikk eller en forundersøkelse fra Patentstyret forut for egen(e) søknad(er).

Hovedpoengene er å unngå innlysende mothold i granskningen og helhetlig øke kvaliteten på søknaden ved å kunne formulere dekkede men mer presise patentkrav.

Temaet om oppfølgingssøknader har ikke vært så mye omtalt i teorien jeg har studert men samtalene viser at oppfølgingssøknader benyttes når utvikling tar en ny vending, når teknologien tas til neste generasjon eller når den skal anvendes på nye applikasjoner. Fra teorien så må vi huske at – dess flere patenter – dess mere verdifull patentportefølje.

11.2. Tema 2 - Handlingsrom

Det andre temaet for samtalene dreide seg om handlingsrom, både gjennom egne IP rettigheter og hvordan man forholder seg til andres industrielle rettigheter.

Fra samtalene med patentrådgiverne så fremgår det at omfanget av hvor mye ressurser som brukes på å kartlegge andres rettigheter på fagfeltet og i det markedet man opererer i avhenger en del av størrelsen på bedriften det er snakk om. Av de bedriftene jeg har snakket med, så har en gjort forundersøkelse forut egne søknad og en gjort globale søk. Den 3dje mente det var for tidlig for de å vurdere dette. Dette antyder nok at FTO undersøkelser burde være benyttet i noe større utstrekning og at det nok er en del bedrifter som står i fare

for å være «lykkelig uvitende» om eventuelle patentkrenkelser de gjør. En mulig forklaring på dette kan nok ligge i den generelle kunnskapen hos bedriftene rundt dette med patentrettigheter. Her har nok både utdanningsinstitusjoner en vei å gå når det gjelder å formidle kunnskap til studenter og patentrådgivere et ansvar å informere og anbefale bedrifter.

Det aller beste er selvfølgelig å sitte på egne IP rettigheter i alle relevante markeder slik at man fritt kan velge å entre disse. Det nest beste, dersom man ikke har fått etablert egne rettigheter, må sies å være å ha en god oversikt over andre eksisterende rettigheter.

Dersom man har levert en egen søknad så får man under behandling av denne mange indirekte opplysninger om kjent teknikk fra realitetsuttalelser fra Patentstyret og fra EPO. Søk utover dette blir selvfølgelig gjenstand for en kost/nyttevurdering da omfattende søk kan være kostbare og dette er nok den andre hovedgrunnen til at FTO søk blir noe forsømt. Men jeg mener at dette nok er en kostnad man bør ta, spesielt om man ser på å entre markedet i USA, der man gjerne må navigere et komplekst IP landskap og hvor det finnes såkalte «patenttroll» (se kap 7.4.5) Disse kalles også non practicing entities (NPE). Dette er altså selskaper som eier IP rettigheter men ikke utøver oppfinnelsen selv. Disse selskapene skaper inntekter ved å kreve royalties av andre mot å gi samtykke til å bruke deres IP. For å unngå konflikter med slike selskaper er det viktig å ha kartlagt nærliggende IP slik at risiko og fakta kan vurderes objektivt og man kan ta en veloverveid beslutning om man har det nødvendige handlingsrommet til å entre et nytt marked.

Dette kan høres omfattende ut, spesielt dersom man er et lite selskap, men median kost for en patentrettsak i USA var i 2009 ca. 33 millioner NOK (5.5 millioner USD). På den ene siden så kan et FTO søk virke som en unødvendig og fordyrende sak, men på den andre siden så burde jo dette tallet i seg selv understreke viktigheten av å vite hvilket handlingsrom man har. Kanskje nettopp for mindre selskaper som i hvert fall ikke har økonomi til slike konsekvenser at et feiltrinn.

Dersom man er i tvil om nærliggende teknikk så bør man nok be om en inngrepsvurdering – for eksempel av en agent i det aktuelle landet – eller eventuelt kontakte patenthaver direkte for en avklaring.

Uansett størrelse selskap så mener jeg at dersom man er i tvil så er det nok bedre å avstå fra et marked enn å pådra seg et erstatningsansvar.

Enda et viktig moment er at dersom det er nødvendig og mulig å få på plass en lisensavtale så kan avtalt royalties inngå i den økonomiske vurderingen forut for at man går inn i et marked – i stedet for å bli en ubehagelig overraskelse som reduserer marginene kraftig.

Kort oppsummert så er det viktig for alle teknologibedrifter, store og små, skaffer seg nødvendig oversikt over eksisterende rettigheter i markeder man ønsker å gå inn i.

Hovedsakelig for å unngå å krenke andre rettigheter – bevisst eller ubevisst – og unngå erstatningsansvar og dyre rettsprosesser. En proaktiv strategi er altså å foretrekke over en kortsiktig reaktiv strategi.

11.3. Tema 3 - Håndheving av patentrettigheter

Tredje tema for diskusjon er håndheving av patentrettigheter og her var det et helt klart samstemt svar. Selv om alle patentrådgiverne opplyser at inngrep skjer ganske sjelden så er man ALLTID nødt til å håndheve sine rettigheter. Det er det klar enighet om.

Men er det egentlig slik? På den ene siden så er svaret ja – det er helt nødvendig for å sikre at systemet med patenter skal fungere. Og dersom man ikke håndhever sine rettigheter hva var da poenget med å få de etablert? Det er dog en annen side av denne saken – økonomi. Dersom man absolutt ikke har råd – og står i fare for å gå konkurs dersom man forfølger inngripenen så kan man vurdere å la det skure. Spesielt om man opererer i USA.

Men dersom bedriften ikke direkte står i fare for å gå under ved å kjøre en slik prosess så må man håndheve sine rettigheter – om enn ikke annet for å sikre at systemet faktisk fungerer. Så hovedregelen både i teori og praksis er at håndheving er påkrevd.

Som bedrift i Norge så nyter man godt av et åpent og transparent system med god rettsikkerhet, så dersom man har en reelt god sak så er det gode sjanser for å nå fram med å håndheve sine rettigheter. Jeg mener uansett at alle bør ta første steget i form av å sende varselbrev til inngriper og få i stand en dialog. Dersom mulig så kan langt man få i stand en lisensavtale og en ny inntekt og så får man vurdere rettslige skritt dersom man ikke kommer til enighet eller får noen respons fra inngriperen. Det er relativt lett å få midlertidig forføyning slik at man får stoppet inngriperen frem til saken er avklart.

Det er enighet blant samtalepartnerne at som hovedregel så bør domstolene være siste instans. Man bør først forsøke å løse sakene ved forhandlinger eller mekling. Dette er i godt samsvar med teorien jeg har lest som fremhever verdien av å benytte seg av andre løsningsmetoder enn rettsprosesser. (se kap 7.4.4) Teorien forteller og at i stor grad så lykkes man å nå fram gjennom andre prosesser forut runder i rettsapparatet og de færreste sakene vedrørende patentkonflikter havner til slutt i retten.

Det er også et moment å ta med seg i vurderingen at dersom man velger å ikke foreta seg noe overfor eventuelle inngripere så skriver man i praksis ned verdien på sin egen patentportefølje til null der og da. På den andre siden så vil et aktivt patent inneha en verdi likevel, dersom man sees på som en oppkjøpskandidat av et større selskap som har muskler til å håndheve rettighetene.

Men kort sagt – som hovedregel så må man håndheve sine etablerte rettigheter. Om ikke for å kategorisk ekskludere alle konkurrenter fra markedet – skape inntekter i form av å få på plass lisensavtaler og opprettholde verdien på patentporteføljen man besitter.

11.4. Tema 4 – Verdsetting av patentrettigheter

Siste spesifikke tema er verdsetting av patenter. På dette spørsmålet så svarte 2 av 3 bedrifter at de hadde (selv) eller hadde fått (av andre) sin patentportefølje verdsett. 4 av 5 patentrådgivere hadde bistått med verdsetting og den femte patentrådgiveren hadde gjort dette i forbindelse med hjelp til lisensieringsavtaler.

Ut i fra samtalene så har jeg lært at per i dag så vil en bedrift typisk først få sin patentportefølje verdsett når de har et reelt behov. Typisk er dette ved verdsetting av hele selskapet i forbindelse med salg eller kapitalinnhenting. Eventuelt så kan det være aktuelt ved forhandlinger og inngåelse av lisensavtaler.

Et område jeg ikke har gjort noen tanker eller vurderinger rundt er problemstillingen om hvorvidt intellektuelle rettigheter kan brukes som pant for finansiering derom dette tillates i Norge etter hvert (det er adgang til dette i Sverige og i Danmark). Dette er et område som er redegjort for i andre masteroppgaver (f.eks.:

<https://bora.uib.no/bitstream/handle/1956/7032/97132651.pdf?sequence=1>) men i en slik kontekst så kan også verdsetting av patenter være aktuelt.

Fra teorien så har jeg lest at verdsetting av patenter har et høyere fokus i den amerikanske litteraturen kontra hva jeg opplever i samtalene. Jeg har jeg fått redegjort for ulike metoder for å verdsette et patent eller en patentportefølje, med respektive fordeler og ulemper. Fra på den ene siden metoder som kun bygger på historiske kost betraktninger (som ofte er foretrukket av regnskapsførere/revisorer på grunna av at de bygger på historisk verifiserbare data) til metoder som er basert på antakelser om fremtidige inntektsstrømmer og videre til rene markedsbetraktninger. Noe av grunnen til at verdsetting av patenter har et høyere fokus i Amerikansk litteratur i forhold til blant norske aktører ligger nok litt i annen skattelovgivning på området.

Er det slik at en metode for verdsetting, alene er den beste og gjeldene? Ut ifra samtalene så tyder lite på det. Jeg har fått fortalt at mange ulike modeller benyttes i næringslivet og gjerne i kombinasjon med hverandre. I samtalene ble i hvert fall historisk kost, vedlikeholdskostnad over patentets livsløp, forventet inntjening, 100% ut-lisensiering og markedsvurderinger nevnt som metoder som var brukt.

Dette forteller meg at verdsetting av patenter synes å være en vanskelig oppgave og som oftest angis verdiene med et område som har er romslig spenn mellom nedre og øvre anslag.

I teorien så har metoden om inkrementell verdi blitt presentert som «den beste» metoden, altså forskjellen på verdien av en organisasjon med IPen vs. verdien uten IPen. Ut ifra samtalene har jeg ikke noe grunnlag som støtter opp under dette da mange metoder benyttes.

Men en ting tror jeg man kan fastslå uansett. I forbindelse med mange sammenslåinger og oppkjøp så spiller patentrettigheter en meget sentral rolle – uavhengig av akkurat hva tallverdien på en patentportefølje måtte være.

«...IP can make or break a deal» («Intellectual property strategies for the 21st century corporation» - L. Bryer, S. Lebson, M. Asbell, 2011, s.37)

11.5. Avsluttende spørsmål

Sist i samtalene så stilte jeg personene jeg intervjuet 2 åpne spørsmål:

11.5.1. Hva legger du i begrepet patentstrategi?

Dette var et spørsmål som engasjerte mye hos samtlige av samtalepartnerne. Av de jeg intervjuet fra bedriftene oppgav 2 av 3 at hovedelementet i en patentstrategi går på hvordan man best beskytter sin teknologi mot kopiering mens den 3dje personen også trakk inn vurdering av applikasjonspatenter i tillegg. Selv om grunnlaget med kun tre intervjuede personer fra næringslivet kanskje er litt lite, så kan det tyde på at den klassiske oppfatningen om patenter som sverd og skjold for å ekskludere konkurrenter er den rådende oppfatningen blant de mindre norske teknologibedriftene.

Fra patentrådgiverne så var det litt mere bredde på svarene. Det hyppigste svaret var at man må ha et bevisst forhold til IPR og hva man ønsker å oppnå med produktet gjennom sine patentrettigheter. Dette inkluderer at man ikke bare tenker gjennom hva man skal søke patentert – når og hvor, men også at man har et forhold til handlingsrom og andres eksisterende industrielle rettigheter.

I 2 av samtalene så ble patentstrategi knyttet opp mot inntekter. Altså en strategi på hvordan man kan maksimere sannsynligheten for å tjene penger på oppfinnelsen og en plan for å maksimere den eventuelle profitten.

En forklaring på denne forskjellen mellom bedrifter og patentrådgivernes oppfatning av hva som ligger i begrepet patentstrategi skyldes nok mye kunnskapsnivået blant norske bedrifter om patentrettigheter. På den ene siden så er det selvfølgelig ikke nødvendig for norske bedriftsledere og gründere å være eksperter på patenter. Til det har man jo nettopp patentbyråene. Men jeg mener at man er nødt til å ha en basis kunnskap om dette – av to hovedårsaker.

Den første grunnen er at man må ha evne til å tenke igjennom hva som man ønsker å oppnå gjennom patentering for sitt eget produkt – og i hvert fall forstå at det finnes andre som sitter på aktive rettigheter i de fleste markeder. Og at man må forholde seg til disse på en ryddig måte for å f.eks. ikke krenke andres rettigheter uten å vite om det.

Videre så trengs et minimum av kunnskap rundt IP for å lette dialogen med de patentfaglige miljøene. Nettopp dette ble også trukket fram av en av samtalepartnerne fra næringslivet. Viktigheten av en god relasjon mellom det patentfaglige og ingeniørfaglige.

En av patentrådgiverne kom også med et lite hjertesukk og lurte på hva som skjedde på BI og NHH ifht undervisning på fagfeltet – begrunnet i at bedriftsledere fremdeles ser på utgifter til patenter som en ren kostnad – kontra ingeniører og oppfinnere som ser verdien i disse investeringene.

Oppsummert så virker det som om næringslivet fremdeles har beskyttelse mot kopiering som sin hovedmotiv for patentering av sine produkter mens patentbyråene sitter på et mere nyansert bilde – mere i tråd med teorien jeg har lest. Jeg tror at hovedårsaken til dette ligger i at det fremdeles er begrenset kunnskap hos næringslivet om mulighetene IP rettigheter gir utover vern mot kopiering og eksklusjon av konkurranse.

Forståelsen for at IP rettigheter er et såkalt «non-rival good» – dvs. at flere kan bruke det samtidig og få verdi ut av det - og at verdien på IP ofte stiger dess flere som anvender den – ser ikke ut til å ha nådd frem til næringslivet enda.

11.5.2. Hva legger du i begrepet patentkvalitet

Siste spørsmål var hva de legger i begrepet patentkvalitet. Svarene har litt bredde men det er ett moment som ser ut til å være viktigere enn de andre – og det er at kvaliteten på et patent er fundamentalt avhengig av en kvalitetssøknad i bunnen. De vil si at vi igjen er tilbake til viktigheten av først tema – anskaffelse av patentrettigheter – og de tre hovedmomenter diskutert der.

Kvalitet i søknad innebærer foruten at en søknad er uten formelle mangler, at den må verne produktet, gjerne verne noen forbedringer og ha noen muligheter for tilbakefall. Den må være entydig og dersom en konflikt skulle oppstå så må patentet kunne stå seg i retten. Ideelt så skal patentet være så godt skrevet at det er «uangripelig». Alt dette er momenter som går mest på det patent-tekniske i forbindelse med skriving av selve patentsøknaden.

På den andre siden så har vi flere sider som er med på å øke kvaliteten på patentsøknader enn bare de rent patenttekniske. Et moment er dette med kunnskapsnivå hos bedriftene om

patenter på den ene siden og patentbyråets erfaring med det aktuelle fagfeltet på den andre siden. Dette er viktig for å sikre god kommunikasjon og felles forståelse for oppfinnelsen som skal beskrives.

Videre så er det og et tredje punkt som er meget viktig, spesielt dersom man må håndheve sine rettigheter i domstolene for patentets formål er tross alt å sikre eneretten til kommersiell utnyttelse av en oppfinnelse. Dette betyr at patenter bør være lette å forstå, også for jurister med litt veiledning og at det bør beskrive en oppfinnelse som faktisk skiller seg en god del fra allerede kjent teknikk. Dette innebærer og at definisjoner på ingen måte må være tvetydige.

En del av disse elementene vil i næringslivet være knyttet til kostnader og man kan gjerne litt enkelt si at snevert/tvilsomt vern er billig men at et solid vern krever en god solid søknad – som nødvendigvis vil bli mere tidkrevende og da dyrere.

Essensen fremstår å være at kvaliteten på et patent er i meget stor grad avhengig av arbeidet som legges ned i utarbeiding av patentsøknaden og derfor bør de tre sentrale momentene i tema 1 inngå i en vurdering. Altså søknadstidspunkt, kartlegging av kjent teknikk forut egen søknad og vurdering av oppfølgingsøknader etterhvert inngå i en helhetlig patentstrategi for å øke kvaliteten på de søknader som leveres inn.

12. Konklusjon

I dette kapitlet så vil jeg prøve å konkludere på oppgavens hovedproblemstilling samt eventuelle andre interessante oppdagelser jeg har gjort.

12.1. Hovedproblemstilling

Fra kapittel 5.3 har jeg valgt å studere hovedproblemstillingen:

«Hvordan kan teknologibedrifter innenfor petroleumssektoren bedre sikre og forvalte sine immaterielle rettigheter og maksimere deres potensielle verdi i forhold til klassisk defensiv patenterings strategi og hvilke hovedmomenter bør inngå og vurderes i en helhetlig IP strategi?»

På bakgrunn at teoristudiet og samtalene som er gjennomført så er det nok vanskelig å finne den ene, sanne og universelt rette IP strategien. Derimot har jeg vist at en moderne IP strategi for norske teknologibedrifter innenfor petroleumssektoren først og fremst bør starte med: Et bevisst forhold til hva man ønsker å oppnå med sitt produkt gjennom patentrettigheter – og at disse tankene bør knyttes opp mot konkrete mål i forretningsplanen. For å få til dette så trengs det sannsynligvis mere kunnskap blant norske næringslivsledere på fagfeltet – noe som kan bedres gjennom utdanningsinstitusjonene eller at man benytter patentrådgivere til hjelp å utforme en slik strategi. Jeg håper jo og at min masteroppgave kan være en guide som mange kan finne nyttig.

Utover tanken på å verne sin oppfinnelse mot kopiering samt eksklusjon av konkurrenter så bør følgende momenter tenkes gjennom når man utarbeider en slik strategi:

- Man bør ha et bevist forhold til tidspunktet når man leverer egne søknader om patent med tanke på å kunne oppfylle kravene om tydelig beskrivelse og et tydelig kravsett. I tillegg så bør man ha tenkt gjennom hvor internasjonal videreføring er ønskelig og levere de innen utløp av prioritetsperioden.
- Forut at man søker om egne patenter så bør man gjøre søk etter kjent, nærliggende teknikk, enten på egne hånd eller via et patentbyrå, eller benytter seg av en forundersøkelse fra Patentstyret – selv om dette koster litt. Dette blir et ledd i å øke kvaliteten på patentsøknaden og gjør en i stand til å formulere presise krav som igjen

gir tilstrekkelig vern uten å bli utfordret av tidligere kjent teknikk fordi de prøver å favne for bredt. På denne måten så unngår man forhåpentligvis «drepende» mothold under patentgranskningen.

- Siste punkt angående egne søknader er at man ved behov alltid vridere å levere oppfølgingsøknader dersom utviklingen tar en annen vei, utviklingen gir spin-off produkter som ikke er dekket av den opprinnelige søknadene eller om man trenger applikasjonssøknader.
- Man er nødt til å skaffe seg en grei oversikt over det handlingsrommet man har gjennom egen IP og kartlegge nærliggende aktive patenter. Har må man være proaktiv og gjøre FTO undersøkelser for å unngå å krenke andres patenter og pådra seg mulig store erstatningsansvar. Dette er alltid viktig men kanskje særlig viktig dersom man vurderer å entre markedet i USA.
- Man er nødt i å håndheve sine rettigheter – uansett – dersom noen krenker de. Dette er essensielt for patentsystemets funksjon – og dersom man ikke har tenkt å håndheve sine rettigheter så var det jo ingen vist å få de etabler til å begynne med. Rettigheter som ikke håndheves har null verdi.
- Verdsetting av patenter er typisk ikke så viktig før behovet melder seg – f.eks. ved emisjon eller salg av selskap. Verdsetting av IPR er en kompleks oppgave og bør overlates til selskap/personer med rett kompetanse for jobben.

Dersom man tenker igjennom disse punktene, tar stilling til hva som er best for sin bedrift og oppfinnelse og deretter feller dette ned som et kapittel i forretningsplanen så er man på meget god vei til å ha etablert en helhetlig IP strategi. En slik strategi handler om mer enn å beskytte sin teknologi mot kopiering. Det handler om å forholde seg til andres aktive rettigheter og unngå å krenke disse samt å skape økte inntekter f.eks. i form av lisensavtaler hvor man lar flere benytte seg av IPen sin. Patentkvalitet kan maksimeres ved godt forarbeid og en solid søknad og man må ikke velge å kutte kostnad akkurat her. Videre må man håndheve sine etablerte rettigheter for at de skal inneha noen verdi.

13. Referanser / kilder

Litteratur:

«*Intellectual property strategies for the 21st century corporation*» (Lanning G. Bryer, Scott J. Lebson, Matthew D. Asbell – John Wiley & Sons, Inc., 2011)

“*Intellectual property strategy*” (John Palfrey – The MIT Press, 2012)

“*Essentials of intellectual property* (2nd ed.)” (Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner - John Wiley & Sons, Inc., 2011)

“*Patentrett, 3. Utgave*” (Are Stenvik – Cappelen Damm, 2013)

Internettider og artikler:

<http://www.law.harvard.edu/faculty/faculty-workshops/fisher.faculty.workshop.summer-2013.pdf>
Lest Mars / April 2014

<http://sokogskriv.no/> (lest februar 2014)

Zacco (patentbyrå) Brosjyre: «*Snarvei til immaterialrett*» (Lest februar 2014)

<http://lovdata.no/dokument/NL/lov/1970-04-17-21> (arbeidstakeroppfinnelsesloven) (Lest 15/4-2014)

<http://no.wikipedia.org/wiki/Voldgift> (Lest 21/4-2014)

<http://www.startribune.com/business/11763816.html> (Lest 21/4-2014)

https://www.pwc.com/en_GX/gx/technology/pdf/exploiting-intellectual-property.pdf
(Lest 21/4-2014)

<http://www.enerwe.no/okonomi-og-finans/gar-glipp-av-store-inntekter/> (Lest Mai 2014)

Tidligere masteroppgaver:

Henrik Lindmark Sandøy (Universitet for Miljø- og biovitenskap) Masteroppgave 2011
«*Hvordan kan SMB bruke søk i patentlitteraturen som et verktøy for å effektivisere produktutviklingsprosessen og styrke sine industrielle rettigheter*»
<http://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/187235/MOHL5.pdf?sequence=1>
(Lest Januar/Februar 2014)

Bård K. H. Berge - Universitetet i Tromsø - Det juridiske fakultet - Våren 2010
«*Norsk Totalkontrakt 2007 - om rettighetene til tekniske nyvinninger*»
(Lest April 2014)

14. Vedlegg

14.1. Spørsmålsoppsett til bedrifter

Dato:

Navn:

Firma:

Stilling:

Generelt:

1. Eier dere en egne norske patenter?
2. Hvis ja – har dere videreført disse til andre land?
3. Hvor og hvorfor er disse videreført?
4. Vet dere hvilke patenter deres direkte konkurrenter har?
5. Har dere utført freedom to operate i viktige markeder?
6. Har dere en nedfelt strategi vedrørende intellektuelle rettigheter som er knyttet opp mot konkrete mål i forretningsplanen, enten som et eget dokument eller en som en del av forretningsplanen?

Tema 1 – Anskaffelse av patenter:

1. Er patentene dere har rettigheter til et resultat av utvikling i egen bedrift?
Hvis nei på spm. 1:
2. Har dere en lisens fra noen andre eller en annen avtale?
Hvis ja på spm. 1:
3. Når i utviklingsløpet søkte dere om første patent?
4. Benyttet dere dere av en forundersøkelse eller annen kartlegging av kjent teknikk forut søknaden?
5. Har søknaden blitt meddelt til pantet?
6. Har dere levert inn flere søknader på ny teknologi basert på den første senere i utviklingsløpet?
7. Hvis ja – hva var grunnen(e) til dette?

Tema 2 – Handlingsrom:

1. Har dere gjort søk etter kjent teknikk i nye markeder eller geografiske områder dere planlegger å starte opp forretninger i?
2. Hvis ja - har dere oppleve å bli forhindret tilgang til markedet pga. at andre sitter på relevant IP?

3. Hvis dere har funnet hindrende IP har dere inngått eller vurdert å inngå en lisensavtale med patenthaveren for den hindrende IPen?
4. Hvis nei – føler dere dere trygge på at dere ikke krenker andres eksisterende patenter?

Tema 3 – Krenkelser/inngrep og løsningsmetoder:

1. Er dere kjent med om noen krenker deres patentrettigheter?
2. Hvis nei – har dere en strategi for å overvåke hvorvidt patentinngrep forekommer?
3. Hvis ja – har dere foretatt dere noe overfor inngriper og i så fall hvilke grep?
4. Hvis nei – hvorfor ikke?
5. Hvordan mener dere at mulighetene for å håndheve patentrettigheter er i Norge?
6. Mener dere at domstolene er den rette arena for å avgjøre slike konflikter eller mener dere at det er andre løsningsmetoder som er bedre egnet?

Tema 4 – Verdsetting av patenter:

1. Har dere selv, eller av andre, fått satt en verdi på deres patenter/patentportefølje?
2. Hvis ja – i hvilken forbindelse ble dette gjort?
3. Hvis ja – hvilken metode ble brukt for å sette en verdi på patentene/porteføljen?

Til slutt:

1. Hva legger du i begrepet patentstrategi?
2. Hva legger du i begrepet patentkvalitet?

14.2. Spørsmålsoppsett til patentbyrå

Dato:

Navn:

Firma:

Stilling:

Generelt:

1. Hvor stor andel av deres kunder anslår dere eier egne patenter i Norge?
2. Hvor stor andel av disse igjen har videreført sine rettigheter til andre land?
3. Hvilken motivasjon har typisk deres kunder for å videreføre/ikke videreføre patenter internasjonalt?
4. Vet deres kunder typisk hvilke patenter deres direkte konkurrenter har?
5. Hvor stor andel av deres kunder på patent utfører freedom to operate i viktige markeder?
6. Anslagsvis hvor stor andel av deres kunder på patent har en konkret nedfelt strategi vedrørende intellektuelle rettigheter som er knyttet opp mot konkrete mål i forretningsplanen, enten som et eget dokument eller en som en del av forretningsplanen?

Tema 1 – Anskaffelse av patenter:

1. Er patentene til deres kunder i hovedsak et resultat av utvikling i egen bedrift?
2. Kan dere anslå hvor stor andel av deres patentkunders IP som kommer fra egenutvikling?
3. Når i utviklingsløpet søker de typisk om første patent?
4. Benytter de seg av en forundersøkelse eller annen kartlegging av kjent teknikk forut søknaden?
5. Hvor stor andel av innleverte søknader anslår dere meddeles til patent?
6. Har deres kunder typisk levert inn flere søknader på ny teknologi basert på den første søknaden/patentet senere i utviklingsløpet?
7. Hvis ja – hva var grunnen(e) til at de gjorde dette?

Tema 2 – Handlingsrom:

1. Gjør deres typiske patentkunder søk etter kjent teknikk i nye markeder eller geografiske områder de planlegger å starte opp forretninger i?

2. Hvis ja - har dere sett at kunder ikke får tilgang til markeder pga. at andre sitter på relevant IP? Hvor ofte skjer dette?
3. Hvis kunder har funnet hindrende IP har de da inngått eller vurdert å inngå en lisensavtale med patenthaveren for den hindrende IPen?
4. Hvis nei – føler deres klienter seg trygge på at dere ikke krenker andres eksisterende patenter?

Tema 3 – Krenkelser/inngrep og løsningsmetoder:

1. Hvor stor andel av deres patentkunder anslår dere opplever at noen krenker deres patentrettigheter?
2. Har deres typiske kunde en strategi for å overvåke hvorvidt patentinngrep forekommer?
3. Hvis inngrep konstateres – har kunden foretatt seg noe overfor inngriper og i så fall hvilke grep?
4. Hvis nei – hvorfor ikke?
5. Hvordan mener dere at mulighetene for å håndheve patentrettigheter er i Norge?
6. Mener dere at domstolene er den rette arena for å avgjøre slike konflikter eller mener dere at det er andre løsningsmetoder som er bedre egnet?

Tema 4 – verdsetting av patenter:

1. Har dere assistert patentkunder i å få satt en verdi på deres patenter/patentportefølje? Hvor stor andel av patentkunder verdsetter sine patenter reelt?
2. Hvis ja – i hvilken forbindelse ble dette gjort for kunden?
3. Hvis ja – hvilken metode ble brukt for å sette en verdi på patentene/porteføljen?

Til slutt:

1. Hva legger du i begrepet patentstrategi?
2. Hva legger du i begrepet patentkvalitet?

14.3. Oppsummering av samtalesvar

Spørsmålene til bedrifter i vanlig font på rad 1 og spørsmål til patentbyrå i kursiv på rad 2. (Svar i tilfeldig rekkefølge. Svar nr 1 på spm 1 er ikke nødvendigvis fra samme intervju som svar nr 1 på spm 2)

Generelt:

	Svar 1	Svar 2	Svar 3	Svar 4	Svar 5
Eier dere en egne norske patenter?	Ikke enda men har en norsk prioritessøknad gående.	Ja. 3	Ja		
<i>Hvor stor andel av deres kunder anslår dere eier egne patenter i Norge?</i>	<i>Over 90%</i>	<i>85-90%</i>	<i>Over 90%</i>	<i>75%</i>	<i>Så godt som alle (90-99%)</i>

Bedrift: Hvis ja – har dere videreført disse til andre land?	Ja.	PCT pluss direkte i UK	Ja, PCT og så videreført i utvalgte viktige land		
<i>Hvor stor andel av disse igjen har videreført sine rettigheter til andre land?</i>	<i>80-90%</i>	<i>Av norske selskaper 50-60%</i>	<i>Over 90%</i>	<i>Alle som får positiv uttalelse i NO, anslår ca. 70%</i>	<i>Over 90 %</i>

Hvor og hvorfor er disse videreført?	Ganske mange land. USA, Canada, GCC, Kina, Australia, noen land i Asia og Europa. Primær motivasjon for å beskytte teknologien mot kopiering i disse landene	Russland, USA, Canada, Europa (EPO) Hvorfor: Konkurransesyn	PCT er under behandling ennå. UK valgt i tillegg direkte pga. viktig marked og kort behandlingstid.		
<i>Hvilken motivasjon har typisk deres kunder for å videreføre/ikke videreføre patenter internasjonalt?</i>	<i>Markedsbestemte faktorer (beskyttelse i et eksisterende eller mulig fremtidig marked)</i>	<i>Behov for defensive verktøy. Beskytte teknologi i nye markeder, Også avhengig av om lisensiering er en motivasjon</i>	<i>Sikre markeder i Europa og USA/Canada</i>	<i>Generelt rådes kunder til å levere inn en internasjonal søknad innen 12 mnd. da de fleste bransjer ikke er begrenset kun til Norge. Motivasjon for IKKE å videreføre må være en svært neg. Vurdering fra nasjonal patentmyndighet</i>	<i>Sikre seg vern i land av interesse. PCT brukes også gjerne for å kjøpe tid. Typ 3-4-5 land nasjonaliseres etter PCT er behandlet</i>

Vet dere hvilke patenter deres direkte konkurrenter har?	Har gjort en forundersøkelse så har rimelig god oversikt basert på den	Det finnes lite veldig nær IP. Det som finnes har vi god oversikt over	Har ingen direkte konkurrenter per i dag		
Vet deres kunder typisk hvilke patenter deres direkte konkurrenter har?	Mere vanlig med markedsoversikt enn IP oversikt. De store selskapene har IP oversikt – ikke de små. Det synes å være noe bedre i O&G bransjen enn andre bransjer. Generelt har det bedret seg de siste årene.	Bare delvis, og bare på felt som er knyttet til egne forretningsområder	Veldig varierende. Noen har god oversikt. Noen vet ikke en gang hvem konkurrentene er.	Nei, ikke blant små og mellomstore bedrifter. Kunnskapen er høyere hos store bedrifter. Vi anbefaler en FTO, særlig dersom egen IP ikke er en aktuell vei å gå	Nei. De «proffe» har men ikke små og mellomstore bedrifter

Har dere utført freedom to operate i viktige markeder?	Nei. Det er for tidlig.	Ja, via patentkontor. Har opplevd å måtte kansellere prosjekt pga hindrende IP.	Nei, kun en forundersøkelse ifbm. egen søknad.		
Hvor stor andel av deres kunder på patent utfører freedom to operate i viktige markeder?	Stort sett de «proffe» kundene – ca. 20%. Men det utføres av både norske og utenlandske kunder	Det anbefales men under 50% gjør det. Andelen er dog økende.	Mindre enn 10 %	Svært liten andel. Noen få prosent	Generelt veldig få. En mulig forklaring kan være liten kompetanse på området. Men FTO anbefales ofte til kundene. Kan noen ganger erstattes av en konseptuell patentsøknad for å avdekke kjent teknikk.

Har dere en nedfelt strategi vedrørende intellektuelle rettigheter som er knyttet opp mot konkrete mål i forretningsplanen, enten som et eget dokument eller en som en del av forretningsplanen?	Nei men har erfaring. Strategien er å beskytte sine interesser men stiller spørsmål ved verdien. First to market er viktigere enn IP strategien.	Ja. Helt klar del av en strategi med klar knytning til forretningsplan.	Nei. Patentering når man må. Kostnadshensyn viktigere. Timing også viktig.		
Anslagsvis hvor stor andel av deres kunder på patent har en konkret nedfelt strategi vedrørende intellektuelle rettigheter som er knyttet opp mot konkrete mål i forretningsplanen, enten som et eget dokument eller en som en del av forretningsplanen?	Lav andel, men har merket en endring de siste 8-10år ved at ledelsen er mere opptatt av dette mot tidligere kun ingeniører/oppfinnere. Har gått fra kun å være en kostnad til å sees på som investering men vurderes kost/nytte.	10 % maks dessverre. Lite fokus på dette vanskelig gjør kommunikasjon etc.	Veldig varierende. Få har en bevisst strategi i utgangspunktet. Ca. 10%	Ca. 25%. Disse driver innen olje og fiskeoppdrett.	En IP-strategi integrert inn i en generell forretningsplan blir mer og mer vanlig blant store bedrifter. Man vi har inntrykk av at de ikke setter inn tilstrekkelig ressurser her slik at bedriften får utnyttet optimalt sin egen IP-portefølje. Blant SBM er en slik integrering nesten ikke-eksisterende. De har imidlertid bedre oversikt over sin egen IP-portefølje, naturlig nok

Tema 1 – Anskaffelse av patenter:

	Svar 1	Svar 2	Svar 3	Svar 4	Svar 5
Er patentene dere har rettigheter til et resultat av utvikling i egen bedrift?	Delvis, i samarbeid med NTNU	Ja, 100%	Ja		
<i>Er patentene til deres kunder i hovedsak et resultat av utvikling i egen bedrift?</i>	<i>99% ja</i>	<i>Ja – ca. 95%</i>	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>	<i>Ja</i>

Hvis nei på spm. 1: har dere en lisens fra noen andre eller en annen avtale?	-	-	-		
<i>Kan dere anslå hvor stor andel av deres patentkunders IP som kommer fra egenutvikling?</i>	<i>100%</i>	<i>Nær 100%</i>	<i>100 %</i>	<i>80-90%</i>	<i>100%</i>

Når i utviklingsløpet søkte dere om første patent?	Medio konsept-fase	Straks vi kunne beskrive oppfinnelseshøyden	så tidlig som mulig i ide-fase		
<i>Når i utviklingsløpet søker de typisk om første patent?</i>	<i>Generelt søkes det for seint – ofte når produktet er nesten klart</i>	<i>Ide-stadiet men kanskje typ. En prototype testet og en plausibel løsning er funnet</i>	<i>Tidlig. Gjerne så snart ideen har et snev av oppfinnelseshøyde. Endring/tilføyelse ved PCT søknad er vanlig</i>	<i>Ofte alt for seint. Det brukes for mye ressurser før man begynner å klarere/tenke på IP. Medfører ofte kort tidsfrist på nye søknader.</i>	<i>Når ideen er på et konseptuelt stadium. Det er også det vi anbefaler. For å utarbeide en patentsøknad trengs ingen testet prototype. Det er nok at de kan presentere en eller flere utførelsesformer som på papiret virker. Det er som oftest viktig at søknad levers inn på et tidlig stadium slik at kunden får større handlingsrom til å snakke med mulige samarbeidspartnere, investorer etc.</i>

Benyttet dere dere av en forundersøkelse eller annen kartlegging av kjent teknikk forut søknaden?	Ja	Ja. Egne søk og gjennom patentbyrå.	Ja, før søknaden		
<i>Benyttet de (kunden) seg av en forundersøkelse eller annen kartlegging av kjent teknikk forut søknaden?</i>	<i>Veldig ofte. Viktig for enkeltpersoner/enkeltmannsforetak. Kan droppes om man leverer en «strategisk» søknad.</i>	<i>Sjelden. Noen har god oversikt over konkurrenter og teknikk fra før. Noen avstår fra en forundersøkelse fra Patentstyret fordi første realitetsuttalelse ofte inneholder mer enn en forundersøkelse, og man ser seg bedre tjent med å vente på realitetsuttalelsen, med beskyttelse i søknadsperioden, enn å bruke penger på å forundersøke.</i>	<i>Ca. 50/50. Store/proffe selskaper gjør dette selv. Små bedrifter kan være tjent med å levere en konseptuell søknad.</i>	<i>Ja, svært vanlig</i>	<i>Ca. 50/50 litt avhengig av fagfelt for oppfinnelsen</i>

Har søknaden blitt meddelt til patentet?	Søknadsløpet ikke ferdig enda (patent pending)	Ja. Alle som har vært gjennom er meddelt	Ja		
<i>Hvor stor andel av innleverte søknader anslår dere meddeles til patent?</i>	<i>Ca. 80%. Av de som ikke meddeles er de fleste proforma søknader som kun gir søker vern i ca. 18 mnd. og som bevisst trekkes like før de blir allment tilgjengelig.</i>	<i>Godt over 50% - en stor andel</i>	<i>Kanskje 70-80% Klarer som regel å få noe form for enerett mellom selv om første patenterbarhetsvurdering er negativ. Som oftest blir ikke en søknad meddelt til patent fordi kunden mister interessen i løpet av søknadsbehandlingen</i>	<i>Ca. 90%</i>	<i>Ca. 75%. Men vel så viktig er hvor mange oppfinnelser som patentbeskyttes. Ikke nødvendigvis hvor mange søknader som meddeles</i>

Har dere levert inn flere søknader på ny teknologi basert på den første senere i utviklingsløpet?	Nei	Ja.	Ja. Nesten på alle pluss supporting products i tillegg.		
<i>Har deres kunder typisk levert inn flere søknader på ny teknologi basert på den første søknaden/patentet senere i utviklingsløpet?</i>	<i>Ja. Veldig vanlig Både for nye applikasjoner fra prioritets-søknaden og søknader med ny oppfinnelseshøyde (såkalt «evergreening»)</i>	<i>Ja – innenfor 12 mnd. (Prioritetsperioden.)</i>	<i>Mellomstore og store bedrifter gjør typisk det. Enkeltpersoner og småbedrifter har som regel en søknad.</i>	<i>Absolutt. Oppfølgningssøknader er svært vanlig og anbefales.</i>	<i>Kommer litt an på hvor bred første søknad er. De som må gjør det.</i>

Hvis ja – hva var grunnen(e) til dette?	Ikke levert	Enten en ny generasjons produkt for en annen applikasjon eller for andre produkter man trenger (støtteprodukter)	Applikasjonssøknader		
<i>Hvis ja – hva var grunnen(e) til at de gjorde dette?</i>	<i>For lite vern i første søknad Utvikling tatt en ny vei Utvide perioden for vern</i>	<i>For å utvide vernets omfang og for å «strekke» på perioden med beskyttelse.</i>	<i>Ny utvikling eller at utviklingen har tatt en «annen vei»</i>	<i>Ny utvikling gir nye trekk som ikke var med i den opprinnelige søknaden. Hvis trekkene bygges inn i produktet, er det vanlig å søke patent på videreutviklingen for å beholde vernet i viktige markeder</i>	<i>Det er viktig å danne en så «høy mur» rundt sin grunnide som mulig. Videre utvikling fører og ofte til nye «spin-off» ideer som ikke har dekning i opprinnelig søknad.</i>

Tema 2 – Handlingsrom:

	Svar 1	Svar 2	Svar 3	Svar 4	Svar 5
Har dere gjort søk etter kjent teknikk i nye markeder eller geografiske områder dere planlegger å starte opp forretninger i?	Stort sett søkt globalt. Både egne søk og patentbyrå.	Ikke relevant enda	Forundersøkelse via patentbyrå. Egen Research utover dette.		
<i>Gjør deres typiske patentkunder søk etter kjent teknikk i nye markeder eller geografiske områder de planlegger å starte opp forretninger i?</i>	<i>Svært vanlig. Imidlertid krever et godt søk mye erfaring og kunnskap. anbefaler ofte at vi utfører et slikt søk både for FTO og som basis for ny søknad.</i>	<i>I liten grad men det anbefales. De største selskapene gjør det.</i>	<i>Nei, ikke direkte. Indirekte får man opplysninger om kjent teknikk overalt gjennom realitetsuttalelser fra Patentstyret eller EPO. Det er vanlig å sjekke mathold som er yngre enn 20 år er gyldige i relevante markeder. Hvis det finnes et gjeldende patent i et viktig marked, typisk USA, så vurderer man gjerne om det er verdt å produsere for andre land der patentet aldri har vært gyldig, f.eks. EPO</i>	<i>Stort sett bare de «proffe»</i>	<i>Store selskaper gjør alltid IP/FTO søk. Mindre selskaper ikke så ofte.</i>

Hvis ja - har dere oppleve å bli forhindret tilgang til markeder pga. at andre sitter på relevant IP?	For tidlig	Ja. Har opplevd å måtte stoppe prosjekter.	Ser mere potensielle samarbeidspartnere		
<i>Hvis ja - har dere sett at kunder ikke får tilgang til markeder pga. at andre sitter på relevant IP? Hvor ofte skjer dette?</i>	<i>Ja, det har forekommet. Jeg har vært fullmektig i tre tilfeller på seks år. For at kunden ikke skal tape for mye hvis slik hender, pleier jeg å levere en norsk søknad for å få en «Second opinion» fra EPO ved å bruke dem som internasjonal granskningsmyndighet i en PCT søknad. Da er sjansene store for at relevant IP dukker opp ila. 16 mnd. fra innlevering av første søknad. Dette er erfaringsmessig før man har investert for mye penger i internasjonale søknader og produksjonsanlegg.</i>	<i>Blokkerte markeder finnes. Typisk US -> EPO og vice versa</i>	<i>Ja men det skjer relativt sjelden. En delkunder kjøper på uansett.</i>	<i>Vanskelig å svare på. Dersom kundene har gjort søk selv og ikke valgt oss for innlevering og behandling av søknaden så har vi ingen grunnlag.</i>	<i>Ja, men sjelden</i>

Hvis dere har funnet hindrende IP har dere inngått eller vurdert å inngå en lisensavtale med patenthaveren for den hindrende IPen?	Ikke relevant	Muligheter for krysslisensiering identifisert	Nei		
<i>Hvis kunder har funnet hindrende IP har de da inngått eller vurdert å inngå en lisensavtale med patenthaveren for den hindrende IPen?</i>	<i>Blant store bedrifter er dette en relativ vanlig tilnærming. Blant små og mellomstore er nok kunnskapen om hvilke muligheter som finnes nok for liten.</i>	<i>JA hvis de vil inn på markedet. 50/50</i>	<i>Ja, lisensavtaler er aktuelt</i>	<i>Veldig avhengig av hvem/hva</i>	<i>Ja, det er vanligere enn å gå til rettssak. Ofte har man en videreutvikling som kan bygges inn i det venede produktet slik at begge parter tjener på en krysslisens.</i>

Hvis nei – føler dere dere trygge på at dere ikke krenker andres eksisterende patenter?	Ja	Ikke relevant	Ikke relevant/for tidlig		
<i>Hvis nei – føler deres klienter seg trygge på at dere ikke krenker andres eksisterende</i>	<i>Mange av de er bare «lykkelig uvitende» Vanskelig situasjon med avhengighets patenter.</i>	<i>Ja. Hvis kunden er usikker, bestiller vi gjerne en inngrepsvurdering fra en agent</i>	<i>Blandet. Ikke så vanlig blant kunder av et patentbyrå at de føler seg utrygge.</i>	<i>De er vel mest «lykkelig uvitende» Hvis de er klar over blokkerende IP så holder de seg</i>	<i>Dersom de fortsetter å kommersialiser sine løsninger til tross for at de har funnet</i>

patenter?		<i>i det aktuelle landet. Noen ganger finner man utløpte patenter på akkurat det man driver med. Da er det lett å påvise at man bruker fri teknikk. Er det fortsatt tvil, tar kunden gjerne kontakt med patenthaver for en avklaring, og avstår heller fra et marked enn å påta seg erstatningsansvar (som kan bli høye, særlig i USA)</i>	<i>En evt. søknadsgranskning vil avdekke mye prior art og da kan man se nøyere på den som er nærliggende.</i>	<i>unna</i>	<i>hindrende OP har dette oftest årsak i manglende kunnskap om spillereglene.</i>
-----------	--	--	---	-------------	---

-Tema 3 – Krenkelser/inngrep og løsningsmetoder:

	Svar 1	Svar 2	Svar 3	Svar 4	Svar 5
Er dere kjent med om noen krenker deres patentrettigheter?	Nei	Kjenner ikke til noe	Nei		
<i>Hvor stor andel av deres patentkunder anslår dere opplever at noen krenker deres patentrettigheter?</i>	<i>Det er grader av inngrep. At man gjør inngrepvurdering er vanlig. Men bare ca. 5% opplever reelle inngrep.</i>	<i>Sjelden i Norge. Et oversiktlig IP landskap.</i>	<i>Noen få prosent. Antagelig for få. Det er ofte vanskelig å oppdage at andre gjør inngrep, og krever betydelige ressurser i form av kontinuerlig overvåking, under søknadsbehandling eller etter meddelelse av patent.</i>	<i>Under 5%. Vanligere at konkurrenter blir varslet om kundens patent og derfor avstår fra produksjon og inngrep.</i>	<i>Det er en økende trend at det skjer. Kanskje 10% nå.</i>

Hvis nei (ikke kjent med inngrep) – har dere en strategi for å overvåke hvorvidt patentinngrep forekommer?	Har agenter i 7 land som har dette på agendaen + følger med på egen hånd	Nei	Ingen spesielle. Følge med på markedet.		
<i>Har deres typiske kunde en strategi for å overvåke hvorvidt patentinngrep forekommer?</i>	<i>De store har det. Overvåker markedet eller spesifikke selskaper, typ. Konkurrenter.</i>	<i>Nei. Det bare skjer i markedet – uvitende – så man må følge med.</i>	<i>Nei. Oppdages tilfeldig.</i>	<i>Ja, de fleste sjekker markedet på messer og lignende og ber om hjelp hvis de ser noe som ligner på det de gjør selv.</i>	<i>Igjen – blant store kunder er dette mer og mer vanlig.</i>

Hvis ja (inngrep er kjent) – har dere foretatt dere noe overfor inngriper og i så fall hvilke grep?	Ikke aktuelt/ikke kjent med inngrep	Nei	Ikke aktuelt		
<i>Hvis inngrep konstateres – har kunden foretatt seg noe overfor inngriper og i så fall hvilke grep?</i>	<i>Ikke gå til krig men informer. Få til en dialog og forsøk å inngå fred.</i>	<i>Aldri sett at noen ikke foretar seg noe. Kunden sender høflig brev først med tidsfrist for svar. Videre prosess med patentrådgiver og evt rettsapparatet hvis nødvendig.</i>	<i>Første skritt er varselbrev til motparten hvor vi gjør oppmerksom på kundens beskyttelse. Hvis ikke motparten gjør noe aktivt i form av stopp i aktivitet og/eller å diskutere forlig, kan kunden gå til rettslige skritt</i>	<i>Først varselbrev Så prøve med lisens Evt annet samarbeid Til slutt rettslige skritt</i>	<ul style="list-style-type: none"> a) <i>Forsøker å krysslisensiere</i> b) <i>Kjøpe lisensavtale</i> c) <i>Rettslige skritt</i>

Hvis nei (ikke foretatt seg noe ved inngrep) – hvorfor ikke?	Ikke relevant	Ikke aktuelt	Ikke relevant		
<i>Hvis nei (ikke foretatt seg noe ved inngrep) – hvorfor ikke?</i>	<i>Kan være pga kostnader, tid og penger. Men det skjer sjelden at man avstår fra å gjøre noe.</i>	<i>Sjelden. De fleste prøver å håndheve sine rettigheter hvert fall ved å sende varselbrev. Grunner kunne i tilfelle være økonomiske.</i>	<i>For dyrt og tidkrevende i forhold til mulig gevinst. Særlig i USA.</i>	<i>Kun spekulasjoner her. Ofte pga de store økonomiske kostnadene med en tvistesak og/eller de ønsker å beholde et godt forhold til motparten.</i>	<i>Ikke relevant – alle gjøre noe</i>

Hvordan mener dere at mulighetene for å håndheve patentrettigheter er i Norge?	Helt avhengig av økonomi	% solid. Bra lovverk og system.	Stoler på at systemet fungerer		
<i>Hvordan mener dere at mulighetene for å håndheve patentrettigheter er i Norge?</i>	<i>Gode muligheter. Tydelige regler</i>	<i>God sak = gode muligheter Innsigelser og administrativ begrensning er og muligheter her. Rettsystemet er bra.</i>	<i>Veldig bra. Transparent system med relativt få aktører. Bra lovverk og rettsystem.</i>	<i>De er ganske gode. Lett å få midlertidig forføyning. Problemer: A: retten følger Patentstyrets vurderinger i stor grad, og er dermed ikke en uavhengig ankeinstans ref. Swingball og HR2009-1735 B: Jurister er hverken teknisk eller patentfaglig kyndige og avgjørelser kan bli nokså bingo</i>	<i>Vi mener rettsikkerheten er generelt god. Patentrettigheter gir en større fordel på markedet en mange kanskje tror.</i>

Mener dere at domstolene er den rette arena for å avgjøre slike konflikter eller mener dere at det er andre løsningsmetoder som er bedre egnet?	Hadde hørt med patentbyrå og fått råd der.	Domstol som siste instans. Foretrekker lisenser.	Prøver å unngå domstol hvis mulig		
<i>Mener dere at domstolene er den rette arena for å avgjøre slike konflikter eller mener dere at det er andre løsningsmetoder som er bedre egnet?</i>	<i>Første instans bør være forhandling/mekling. Domstol er siste instans Uansett - store eller små.</i>	<i>Domstolene bør være siste utvei.</i>	<i>Som regel er lisenser bedre egnet fordi begge tjener penger i stedet for å bruke penger på advokater og rådgivere</i>	<i>Prøv å få til en fredelig løsning først.</i>	<i>Ja - En grei ordning</i>

Tema 4 – verdsetting av patenter:

	Svar 1	Svar 2	Svar 3	Svar 4	Svar 5
Har dere selv, eller av andre, fått satt en verdi på deres patenter/patentportefølje?	Ja	Ikke fått meddelt patent enda. Men hva er verdien? First to market er viktigst for et lite selskap Men kan være viktig f.eks. ved henting av kapital.	Ja		
<i>Har dere assistert patentkunder i å få satt en verdi på deres patenter/patentportefølje? Hvor stor andel av patentkunder verdsetter sine patenter reelt?</i>	<i>Ja men det er vanskelig</i>	<i>Ja. Ofte i due diligence prosesser</i>	<i>Ikke direkte. Vært i lisensforhandlinger på vegne av / med kunder</i>	<i>Ja. Men det er en omfattende prosess som få gjør.</i>	<i>Ja 80%</i>

Hvis ja – i hvilken forbindelse ble dette gjort?	Emisjon	Kapitalinnhenting	Ikke relevant		
<i>Hvis ja – i hvilken forbindelse ble dette gjort for kunden?</i>	<i>lfbm lisensiering</i>	<i>lfbm salg av virksomhet. Oppdragsgiver har vært en industriell aktør eller et oppkjøpsfond</i>	<i>Oppkjøp/salg</i>	<i>Kjøp/salg av selskaper</i>	<i>Forskjellige anledninger</i>

Hvis ja – hvilken metode ble brukt for å sette en verdi på patentene/porteføljen?	Ikke relevant	Markedsbetraktninger (verdi) med reduksjon ihht. Ulike hensyn.	Et eksternt selskap gjorde en analyse. Uvisse metode		
Hvis ja – hvilken metode ble brukt for å sette en verdi på patentene/porteføljen?	IP due diligence	Typ verdi er basert på en typ 100% ut lisensiering av teknologien til en konkurrent	Oftest ifbm lisensiering så ser man på pris-påslag som kan oppnås ved å benytte den patenterte teknologien. (pris ved monopolsituasjon)	-Vedlikeholdskostnad av patentet over dets livsløp -Markedsbetraktninger i tillegg -kombinasjoner brukes	Blandende modeller. Særlig investorer har sine egne modeller. Neon fellestrekk er: 1) Forventet inntjening neddiskontert over patentets levetid 2) Hva har det kostet å få patentet? 1 -Forventet inntjening omfatter vanligvis geografisk dekning av antatt marked. 2- Kostander brukes som regel som indikator på høy risiko

Til slutt:

	Svar 1	Svar 2	Svar 3	Svar 4	Svar 5
Hva legger /dere i begrepet patentstrategi?	Tanker rundt hvordan man best beskytter sin teknologi mot kopiering	Klare målsetninger om når, hvor og hva som skal patenteres samt en god relasjon til patentfaglige mot ingeniørfaglig. Til enhver tid en vurdering av egne applikasjonspatenter. Bruk forundersøkelser aktivt på dette.	Strategi: - Beskyttet teknologien mot kopiering - Ikke aktuelt med lisensiering - Søke tidlig og utvide etter behov - Tilleggs patenter etter behov		
Hva legger du/dere i begrepet patentstrategi?	At man har et bevisst forhold til hva man ønsker å oppnå med IP og hvordan man kommer dit	Ikke bare patentfaglig. Mer bevisst tanke om hva man egentlig ønsker med produktet gjennom IPen sin <ul style="list-style-type: none"> • Marked • Geografisk region • Publisering • Hemmelighold • Konkurrenter • Hva med produksjon? • Hva er business-modellen? 	Fremgangsmåte for å maksimere sannsynligheten for at kunden tjener penger på oppfinnelsen. Det omfatter å frarå å piske «døde hester», men også tilrå pro-forma søknader der det er mest nyttig. Omfattende systemer for sikring av markeder med mange patenter, hvor ulike porteføljer dekker ulike territorium kan passe for enkelte store (IBM, Apple etc.) og er ellers svadafolkets store drøm. For nisjeselskaper passer det bedre med færre patenter i nøkkemarkeder. Det er en enkle strategi som reduserer sjansen for at kunden svir av unødvendig med penger på unødvendige søknader, og som dermed øker sjansen for å at kunden tjener penger på oppfinnelsen	Et bevisst forhold til IP. Hva skal det brukes til? Når i en utvikling skal man søke om patent? Et forhold til handlingsrom. Et firma som har tenkt gjennom disse tingene og nærmest har en sjekklister på dette internt. Det er en patentstrategi. Hjertesukk: Ingeniører og oppfinnere er åpne men ledelsen ser ofte IP som en ren kostnad. Hva skjer på NHH og BI??? IP = Tjener penger – ikke kostnad!	Å ha en plan for hva man ønsker å gjøre med IP. En plan for å tjene mest mulig penger på oppfinnelsen

Hva legger du i begrepet patentkvalitet?	Et patent som er så godt skrevet at det er «uangripelig»	Kvalitet i søknad og deretter (forhåpentligvis) patent Definisjoner må være klare Ikke tvetydighet Dersom det oppstår en konflikt så må patentet stå seg i retten. Både oppfinner og patentbyrå må være kompetente og kommunisere godt.	Bredt patent med tilstrekkelig vern. (Som ikke kan omgås) Metodepatenter er spennende tillegg. Manne i gata har lite innsikt i patenter. Er det verdt det? Kanskje/kanskje ikke – men man må ha det.		
Hva legger du i begrepet patentkvalitet?	At et patent har videst mulig vern	<i>Hvor godt patentet faktisk sikrer enerett til kommersiell utnyttelse av en oppfinnelse i et område.</i> <i>A: For de fleste av våre kunder betyr det at patentet må være lett å håndheve. Dvs:</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. At patentet er lett å forstå, også for jurister med litt veiledning 2. At det bør beskrive en oppfinnelse som faktisk skiller seg vesentlig fra kjent teknikk. <i>I dagligtale snakker man om at et patent som oppfyller 1 & 2 har høy kvalitet, mens et som feiler på et eller begge punkt har lav kvalitet eller er svakt.</i> MEN <i>B. Noen firma bruker såkalt «teppebombing» der hensikten er å få flest mulig patenter og gjøre markedet vanskeligst mulig for konkurrenter. I en slik strategi har alle meddelte patenter «rett kvalitet» Typiske eksempler er amerikanske software-selskaper eller alle seismikk-selskaper, som prøver å tyne gjennom mange små søknader med ørsmå, om noen, forskjeller fra kjent teknikk</i>	<i>En kvalitetssøknad:</i> - <i>Må verne produktet</i> - <i>Må verne noen forbedringer</i> - <i>Må ha noen muligheter for tilbakefall</i> - <i>Må tilfredsstillende alle formelle krav</i> <i>Generelt så har kvaliteten på søknader (og derfor og patenter) økt i Norge de siste 15-20 årene</i>	<i>Kvalitet starter med en skikkelig og ordentlig søknad.</i> <i>Styrke er et bedre ord om patenter.</i> <i>Vernets omfang er avgjørende.</i> <i>Men verden vil bedras og de svake patentene får ofte en større betydning enn de burde ha.</i> <i>Prinsipielle patenter er gull verdt.</i>	<i>Veldig varierende.</i> <i>Hva ønsker kunden?</i> <ul style="list-style-type: none"> • Billig søknad? • God søknad? • Snevert vern er billig • Solid vern krever god søknad <i>Et bevisst forhold til bruk av forundersøkelser</i>