

# ***Niels Due Jensen's indlæg ved stiftende generalforsamling i OPFINDERFORENINGEN. den 12. marts 2005.***

## **1. Indledning.**

Det er mig en glæde at være indbudt til at sige lidt til jer opfindere og iværksættere på jeres stiftende generalforsamling.

Som mangeårig ingeniør og erhvervsleder i én af Danmarks store virksomheder må jeg ønske jer tillykke med initiativet.

Jeg er fuld af stor respekt og beundring overfor opfindere og iværksættere.

I er et modigt og stræbsomt folkefærd, som brænder for det, I har skabt.... eller den idé, som I har udviklet.

Danmark har mere end nogen sinde brug for den slags ildsjæle. som bare ikke kan lade være, og som brænder af virkelyst.

Men jeg vil i samme åndedrag ikke undlade at sige, at I ikke har valgt den nemmeste vej på jorden. Det- at være iværksætter og opfinder fordrer et utroligt slid og en ubændig tro på, at "hvor der er en vilje - er der en vej".

## **2. Mange slags opfindere**

Jeg tager næppe meget fejl. når jeg postulerer. at opfindere er store individualister og vidt forskellige i deres vej til at realisere deres opfindelse eller virksomhed.

Der er opfindere, som føler, at de kun kan arbejde som et eenmands-foretagende. Dels fordi de har svært ved at arbejde sammen med andre, og dels fordi de er bange for, at "nogen" løber med deres idé.

Det er næppe dem, der når længst!

Der er opfindere, der nok vælger at gå selv, men som samtidig er i stand til at samarbejde med andre og opbygge en organisation omkring sig.

Her er chancerne straks større for at drive det vidt.

Oftentimes ser man i dag, at flere har gjort en opfindelse sammen og indgår et ejermæssigt partnerskab med hinanden.

Det er ofte en nemmere vej til succes - især hvis ejerne - vel at mærke - kan stå de mange vanskelige perioder og beslutninger igennem med hinanden, uden at blive alt for uenige.

At dele sorger og glæder med hinanden betyder dog også, at man må dele både økonomisk tab og gevinst med hinanden.

Endelig ser vi i dag, at unge opfindere med en god uddannelse ofte vælger at blive ingeniør og opfinder i et større og allerede velkonsolideret firma- som f.eks. Grundfos. Her kan man meget vel få hele sin opfindertrang indfriet- og samtidig slippe for de økonomiske risici ,som altid er forbundet med at "gå selv".

Der er i en stor virksomhed normalt tilstrækkeligt med penge for den rigtige idé.

- der er et projektteam og en basis-organisation og masser af teknologiberedskab og udstyr til rådighed.

Men - man har på forhånd solgt sin arbejdskraft og solgt de opfindelser, man gør på jobbet - og dermed "chancen for den store gevinst!"

Det er i høj grad op til ens temperament og risikovillighed som opfinder og iværksætter, hvilken vej man vælger.

Min far - Poul Due Jensen - startede selv som opfinder og iværksætter i 1945 med to mand i sin kælder.

Han opsigde sit gode job, fordi han havde en drøm om at blive selvstændig og få sit eget smedeværksted - men ikke, fordi han havde en stor idé fra starten.

Under slutningen af 2. verdenskrig blev han en dag tilfældigt ringet op af en bondemand, som bad ham give tilbud på et automatisk pumpeanlæg.

Under udarbejdelse af tilbudet opdagede min far, at han ikke kunne skaffe en pumpe.

Og han siger da til sig selv:

Hvis jeg ikke kan købe en pumpe, må jeg lave en pumpe!

Han konstruerede hurtigt en velfungerende stempelpumpe og byggede 511 stk. af dem.

Det blev starten på Grundfos og et sandt industri-eventyr i Danmark ,som vi alle drømmer om kan gentages.

Men det bliver svært!

### **3. Nogle forholdsregler for opfindere og iværksættere!**

Hvad skal man da tage sig i agt far som opfinder og iværksætter i dag?

Grundlæggende:

At man har en god idé og et solidt idégrundlag for den virksomhed, man vil opbygge,- et grundlag, som både er økonomisk- og teknisk gennemarbejdet sammen med sagkyndige -uvildige personer.

- a) Det er meget vigtigt, at man har søgt rådgivning- ved både advokat og revisor - og at man har etableret et samarbejde med en patent-sagfører, der kan sikre ens patentmæssige rettigheder.
- b) Patent-rettigheder er ofte en langsommelig affære, men det er afgørende vigtigt, at man som opfinder har indgivet patentansøgning, før man går i gang med at tale med 3. mand om ens idé.  
Hvis man ikke kan få et patent, da bør man søge en mønsterbeskyttelse.
- c) Afgørende vigtigt er det også, at man får lavet en ordentlig Partnerskabsaftale for deling af ejerskab med de personer, der skal samarbejdes med. Eller en aktionær-overenskomst - om man vil  
Her er det ikke mindst vigtigt at få aftalt, hvordan man skal skilles igen, hvis samarbejdet svinger.  
Forsnak er bedre end bagsnak!
- d) Det er vigtigt, at man etablerer et åbent og ærligt forhold til den bankforbindelse, som skal låne én penge..... eller til ledelsen i det Venture-selskab, man eventuelt del-finansieres fra.
- e) Og.... så er det en god regel, at man hurtigt skal have sig en kompetent bestyrelse i foretagendet.  
Der er meget brug for, løbende at have kvalificeret sparring med en bestyrelse eller rådgivere.
- f) Har man besluttet, at indlede et samarbejde med et etableret firma - for eventuelt at prøve at sælge sin opfindelse eller virksomhed, - da er det afgørende vigtigt:
- At man inden kontakten til den eksterne virksomhed — allerede har patenteret eller patentansøgt sin idé. Eller - om ikke andet - da en mønsterbeskyttelse.
  - At man i et samarbejde med tredje-mand - fra starten etablerer en fortrolighedsaftale
  - At man - inden kontakten til tredje-mand - har gjort sig en realistisk vurdering af, hvad ens idé eller virksomhed skal koste, hvis den skal sælges.
  - At man har en god rådgiver med sig, som man har tillid til.

Grundfos får hvert år en del henvendelser fra opfindere, som vil sælge eller samarbejde om deres idé

For opfinder-henvendelser har Grundfos altid praktiseret det princip, at vi overhovedet ikke vil starte samtaler med en opfinder, før end hans idé er patenteret eller patentansøgt.

Kan opfinderens idé ikke patenteres, beder Grundfos altid opfindereren om at få sin idé forhåndsvurderet på et opfinderkontor.

Grundfos vil ikke løbe risikoen- at blive anklaget for at stjæle en opfinders idé.

Jeg vil ikke undlade at sige, at vi hos Grundfos desværre har haft mest dårlige erfaringer med at samarbejde med opfindere.

Ja - vi har rent faktisk til dato...endnu ikke lykkedes med at købe én eneste opfindelse fra nogen opfinder.

Enten har idéen ikke været god nok  
Eller også har opfinderen haft en for urealistisk pris for sin idé.

Mange opfindere tror forståeligt nok, at de med deres ide sidder med et guldæg - og er bange for at blive snydt ved salget af idéen.

Men... man må som opfinder ikke glemme, at en idé kun er meget lidt værd i sig selv. En idé er først rigtig noget værd, når idéen er omsat i et salgbart produkt, som der er et positivt afkast på.

Vore ingeniører på Grundfos får hvert år hundrede-vis af gode idéer. Det er den mindste del. Herefter kommer udvikling og omhyggelig afprøvning af idéens robusthed.

-Men.. hvordan skal produktet sælges?

Har vi overhovedet en salgskanal, som produktet kan afsættes igennem? Har vi en salgsstyrke ..... og har salgsstyrken adgang til kunderne?

Som ingeniør har jeg.... over de mange år i Grundfos ofte været vildt begejstret over en ny idé til et produkt.

Men desværre er begejstringen for ofte svundet ind, når vi måtte erkende, at Grundfos ikke havde en salgskanal til produktet.

Det koster en formue at opbygge en ny verdensomspændende salgskanal i dag!

Sådanne forhold glemmer man for ofte.. som opfinder og iværksætter.

Der er lang vej fra idé til produkt ..... Det er vel også årsagen til, at så mange søger at sælge sin idé undervejs.

-Først når produktet er succesfuldt markedsført, er der for alvor penge i idéen.

#### **4. Afslutning.**

Lad mig slutte med at sige ..... at aldrig har Danmark haft så meget brug for mange opfindere og iværksættere som i dag!

Globaliseringen stjæler i disse år mange danske arbejdspladser....

Det er især ufaglærte arbejdspladser... i den vare-fremstillende sektor, det går hårdt ud over - hvorimod videntunge jobs er i fremgang.

-Der skal laves mange nye opfindelser og startes mange nye virksomheder for at kompensere for tabet af de mange arbejdspladser.

Derfor skulle man også tro, at regering og folketing ville arbejde hårdt på at rydde alle hindringer for opfindere og iværksættere af vejen.

Men det ikke for godt!

Der er stadig alt for mange hindringer for opstart af nye virksomheder i Danmark.

- Der er stadig alt for meget administrativt bøvl ved at starte ny virksomhed.
- Der er for lidt risikovillig kapital.....i dag er det ofte meget,meget kapitalkrævende at komme i gang.
- Der burde være en "gulerod" for iværksættere i form af skattefrihed for de tre første års virksomheds-overskud.

Der er ingen rigtig iværksætterkultur i Danmark, som accepterer, at det er tilladt at fejle med et projekt ,, , hvis man på ærlig vis har ydet sit bedste.

Det tager ofte 5 år eller mere....inden man kan drømme om at komme tilbage som iværksætter, efter en konkurs.

- Det er derfor mærkeligt - ja nærmest uforståeligt - at der stadig er opfindere og iværksættere i Danmark, der er parate til at vove pelsen

Men - det er fordi I opfindere og iværksættere er ildsjæle .... som bare ikke kan lade være!!

I må bare virkeliggøre jeres ide - og Gud ske lov for det!

Jeg ønsker alle Jer opfindere og iværksættere held og lykke med jeres værk ..... at det må lykkes og blomstre..., til gavn for Danmark og til glæde og stolthed for jer selv.

Og held og lykke... med stiftelsen af Jeres nye "OPFINDERFORENING".