



Vækst og Forretningsudvikling

Uddrag af artikel trykt i Vækst og Forretningsudvikling.

Gengivelse af denne artikel eller dele heraf er ikke tilladt ifølge dansk lov om ophavsret.

Børsen Ledeshåndbøger er Danmarks største og stærkeste videns- og udviklingsklub. Uanset hvilket område eller emne du beskæftiger dig med, får du her et komplet opslagsværk på print, USB-nøgle samt onlineversion, der giver dig overblik og indsigt.

Ledeshåndbogen er et praktisk og overskueligt værktøj til dig, der vil være 100 % opdateret inden for et bestemt område – selvom du har en travl hverdag.

© Børsen Forum A/S, 2011

Børsen
Ledeshåndbøger

6.6.

Det glemte lager

Vivi Aakjaer | opfinder | www.viviaakjaer.dk | vivi@doubleloops.com

1. Problemet: Alt for mange gode idéer bliver ikke udnyttet

Idéer udnyttes ikke

Danskerne har skufferne fulde af gode idéer – ingen har fornøjelse eller indtjening på dem. De ligger der som glemte varer i hjørner og kroge på et lager. Mange af dem er selvfølgelig ikke mere værd end de forældede varer, man aldrig får sig taget sammen til at rydde ud fra lageret. Men andre er guld værd, hvis de bliver placeret i den rigtige sammenhæng og udnyttet af folk, med evner og øje for mulighederne. Selv om kun en brøkdel af idéerne er noget værd, er beholdningen så kæmpestor, at potentialet er ganske enormt.

Hvorfor bliver de ikke udnyttet?

Årsagerne til at idéerne ikke bliver udnyttet er mange:

- Den største hindring er nok, at mange folk har et urealistisk forhold til, hvad idéerne i sig selv er værd. De er ikke opmærksomme på, at der skal investeres store mængder af tid og penge før, værdien kan realiseres. Andre skulle jo nødtigt løbe med den formue, de tror, der ligger gemt i idéerne, men de tager sig aldrig sammen til selv at gøre noget ved sagen.
- Dernæst er mange bange for at fortælle om idéerne for ikke at miste ophavsretten eller muligheden for at tage patent og sælge idéen. De er ikke opmærksomme på, at de ikke kan sælge idéen uden at fortælle om den. Hvis idéen forbliver usynlig for dem, der kunne udvikle en forretning på den, bliver der aldrig nogen forretning.
- Mange gange er det alt for besværligt at nå ind til folk med beslutningskompetence. I mange virksomheder bliver mulighederne sorteret fra længe før, de har fået en seriøs vurdering. Eller også beror det på tilfældigheder når en person møder en beslutningstager, som er i stand til at realisere idéen.

Fokus er forkert

- Endelig er det et stort problem, at regering og folketing opfatter forretningen Danmark som en lille virksomhed, der er nødt til at fokusere indsatsen på relativt få områder – og især at man så vælger de samme få områder, som rigtigt mange andre lande også har i fokus. Dermed bliver konkurrencen indenfor fokusområderne ekstremt hård, og man overser fuldstændigt potentialet i de idéer, der ligger udenfor fokus. Jeg gætter på at mindst 80 % af de værdifulde idéer ligger udenfor fokusområderne. Dermed mister vi som samfund en bunke chancer for at skille os ud fra mængden og skabe succesfulde nichevirksomheder.

2. Drømmen: Idéer og udviklingsressourcer udnyttes

Flere idéer frem i lyset

Min store drøm er at alle de gode idéer kommer frem i lyset, bliver vurderet af kompetente folk fra mange forskellige dele af erhvervslivet, og at de brugbare idéer kommer i omsætning. Når folk ikke selv kan eller vil udvikle idéen, skal der være mulighed for at afsætte idéen eller at indgå i et samarbejde med andre, hvor idéhaver så bidrager med egne kompetencer i et team, hvor andre supplerer med det, der skal til for at styre og gennemføre processen fra idé til forretning.

Der findes virksomheder i Danmark, der har specialiseret sig i den type aktiviteter. De er dog ganske få, ofte er de specialiseret indenfor et særligt fagområde, og de fleste af dem består af en fast kreds af medarbejdere. Kapaciteten i markedet er altså meget begrænset i forhold til de muligheder, der foreligger. Jeg tror, der ligger uanede muligheder, hvis vi kan skabe et marked for idéer på forskellige stadier, og hvis vi kan organisere teams af relevante kompetencer i forhold til hvert enkelt projekt.

3. Baggrund

3.1. Bunker af uudnyttede opfindelser og idéer til opfindelser.

Årsager til manglende succes

Mange af de opfindelser, der faktisk bliver udviklet og patentbeskyttet, bliver aldrig udnyttet forretningsmæssigt. Ved en overfladisk betragtning kunne man nemt konkludere

dere, at der aldrig skulle have været brugt penge på udvikling og beskyttelse af disse opfindelser. Men ved nærmere analyse ligger der mange gode forklaringer på den manglende succes. Årsagerne er ofte forhold, som kunne være afhjulpet undervejs, så opfindelsen faktisk kunne være blevet en succes.

Oftest er det opfinders manglende evner som forretningsmand, der kommer i vejen. Produktet er i orden, markedet er der, men opfinders kompetencer ligger på de tekniske og kreative områder – ikke på det forretningsmæssige, og det lykkes ham aldrig at få kontakt med nogen, som kan tage hånd om den del af opgaven.

Tager for lang tid

Udfordringen er nogle gange, at der går for lang tid fra idéen opstår til man er klar til at gå på markedet. I mellemtiden har udviklingen fundet en anden løsning på problemet, og selv om den måske er knap så elegant, er alternativet allerede så udbredt på markedet, at der ikke er penge i opfindelsen.

Også mangel på kapital, dårlig rådgivning, dårlig timing og mange andre forhold kan spænde ben for succesen.

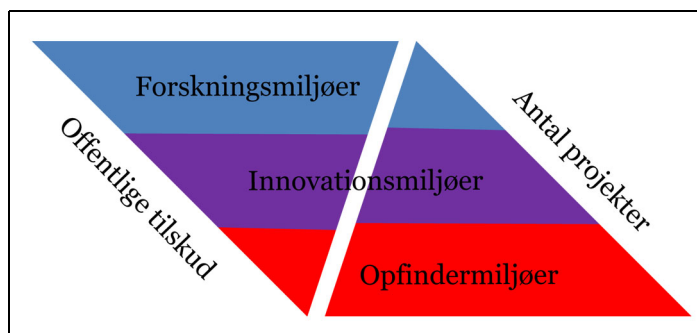
Mange opfindere er fulde af idéer til mere eller mindre relevante opfindelser. I deres mangel på forretningssans bruger de tiden ved tegnebordet og på værkstedet med at vise, at deres opfindelser faktisk virker. Når det er på plads, er det videre til næste idé uden at høste frugten af anstrengelserne. Hvis man enten kunne hjælpe dem til at få solgt de opfindelser, de faktisk laver eller – nogen gange mere relevant – man kunne få dem til at løse opgaver, som virksomhederne faktisk står og tumler med og dermed er parate til at betale for, kunne man udnytte disse opfinderes kreative potentiale langt bedre.

Opfinderforeningen.DK, som jeg er medstifter af, melder om god vækst i medlemstal og mødeaktivitet, og en meget stor stigning i trafikken på deres hjemmeside med mere end 100 besøg om dagen i gennemsnit for 2010.

Det er alt sammen forhold, der vidner om et stort og uforløst potentiale i “det glemte lager”

3.2. Yderst begrænsede støtte- rådgivningsordninger

På den anden side står få og omstændelige tilskudsordninger og mangelfulde rådgivningsordninger.



Figur 1. De tre miljøer

Kun 10 mill. til opfindere

Ud af samlede offentlige danske bevillinger til forskning og innovation på godt 15 milliarder kroner om året (<http://www.fi.dk/publikationer/2010/tal-om-forskning-2009/tofo9.pdf> side 7), er der afsat mindre end 10 millioner til opfinderrådgivning. Teknologisk Institut har en 3 årig kontrakt med Forsknings- og innovationsstyrelsen for 2010 – 2012, hvorefter de forventes at håndtere 4.500 – 6.000 henvendelser fra opfindere om året med max 1½ times gratis rådgivning til hver og yderligere 35 udvidede forløb i 3 års perioden, hvoraf 20 skal føre til en succes.

De første 1½ times rådgivning svarer til det første kundemøde, man typisk får gratis hos en revisor, et patentbureau eller hos andre relevante rådgivere. Så det er da godt gået af Teknologisk Institut, at man får betaling af det offentlige for den slags. Og det er temmelig bekymrende at kun 35 ud af måske 15.000 henvendelser fører til et støttet rådgivningsforløb. De øvrige kan selvfølgelig selv vælge at betale for rådgivningen.

Dette er et uddrag af artiklen som er bragt i Ledelsehåndbogen.

Prøv en gratis Ledelsehåndbog online

Bestil på boss.blh.dk, send en e-mail til kundeservice@borsen.dk eller ring på telefon 70 127 129.