

Dit octrooi protocol wordt onderschreven door



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland



orde van octrooigemachtigden



VNO NCW

Contactgroep *Vrije* Octrooigemachtigden

WON

Vragen aan de uitvinder

De antwoorden helpen om de juiste beslissingen over octrooieren te nemen. Ze helpen ook om de kans op een succesvol octrooi te vergroten en onnodig hoge kosten te voorkomen.

Vraag voor u deze informatie aan iemand geeft, hoe is gewaarborgd dat de vertrouwelijkheid behouden blijft. Voor Octrooi centrum NL en octrooigemachtigden is dit bij wet geregeld.

De essentie

Een scherp begrip wat precies de vinding is en waarom die belangrijk is helpt om snel te beoordelen of proberen te octrooieren zinvol is en zo ja wat de kern van de octrooiaanvraag moet zijn.

1. Leg heel kort uit, zonder dat er een speld tussen te krijgen is, waarom de uitvinding veel waard is. Voorbeeld: "Het betreft een windturbineblad dat even duur is als een conventioneel blad en 6% meer energieopbrengst levert."

Antwoord:

Technisch

Voor een octrooiaanvraag is het essentieel te weten 1. welke technische maatregelen nodig zijn voor een goede uitvoering, 2. welke voor- en nadelen deze maatregelen veroorzaken, 3. welke varianten vergelijkbaar effectief kunnen zijn, maar ook 4. wat wel geprobeerd is maar niet werkt. Het is

evenzeer van belang 5. hoe de vinding afwijkt van wat al uit de praktijk en de literatuur bekend is, 6. wat de verwachte levensduur van de technologie is en 7. of de vinding nog wel geheim (nieuw) is.

2. Op welk technisch gebied heeft uw vinding betrekking? Wat is nu de praktijk?

Antwoord:

3. Voor welk technisch probleem biedt uw vinding een oplossing? Welke nieuwe mogelijkheden biedt uw vinding?

Antwoord:

4. Hoe lost uw vinding het probleem op / biedt het de nieuwe mogelijkheden? (beschrijf de technische maatregelen)

Antwoord:

5. Wat is al uit de praktijk bekend? Hoe verschilt uw vinding daarvan? Beschrijf zowel de technische verschillen als de voor- en nadelen van uw vinding.

Antwoord:

6. Heeft u een literatuur studie gedaan in zowel de technische literatuur, als de octrooiliteratuur? Hoe heeft u dit gedaan en hoeveel tijd heeft u eraan besteed?

Antwoord:

7. Wat zijn de publicaties die het dichtst komen bij uw vinding? Noem er 4 of 5 en voeg copieën bij.

Antwoord:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

8. In welke eigenschappen of kenmerken geeft uw vinding andere resultaten dan wat er in elk van de publicaties staat?

Antwoord:

Ad 1.

Ad 2.

Ad 3.

Ad 4.

Ad 5.

9. Wat zijn de essentiële verschillen tussen de product samenstelling / apparaat features / proces stappen van uw vinding en wat er in elk van die publicaties staat?

Antwoord:

Ad 1.

Ad 2.

Ad 3.

Ad 4.

Ad 5.

10. Zijn er nog verdere voordelen aan het gebruik van de vinding?

Antwoord:

11. Wat zijn de nadelen / beperkingen van de vinding?

Antwoord:

12. Wat is de belangrijkste toepassing van de vinding?

Antwoord:

13. Zijn er nog andere toepassingen van deze vinding?

Antwoord:

14. Wat heeft u verder nog geprobeerd om het probleem op te lossen, maar dat niet de gewenste resultaten opleverde?

Antwoord:

15. Welke varianten van uw vinding zouden (naar verwachting) het probleem ook min of meer kunnen oplossen? Wat ziet u als de belangrijkste onderdelen van uw vinding? Kunnen een of meer van deze onderdelen door andere vervangen worden?

Antwoord:

16. Hoe lang denkt u dat uw vinding relevant zal blijven? Hoe snel komt de volgende generatie producten / technologie?

Antwoord:

17. Heeft u uw vinding al aan anderen laten zien of verteld? Zo ja, aan wie? Heeft u afspraken gemaakt over geheimhouding van de informatie?

Antwoord:

Commercieel

Is octrooieren wel een goed idee? Het antwoord is alleen ja als de investering in tijd, moeite en geld met goed rendement terugverdiend kan worden. Om dat te beoordelen en als het antwoord ja is, om een goed en kosteneffectief octrooiplan te maken moet bekend zijn op welke manier, in welke landen en wanneer de vinding en het octrooi gecommmercialiseerd zullen worden. Inzicht in de grootte van de markt, de potentiële partners en de vermoedelijke concurrentie helpt het plan en de octrooiaanvraag aan te scherpen.

18. Wat is de markt waar uw vinding relevant voor is? Hoe groot is deze markt? Wie zijn de belangrijkste marktpartijen?

Antwoord:

19. Wat is uw bedrijfsplan voor het commercialiseren van uw vinding? Voeg een copie bij als u dit al uitgewerkt hebt.

Antwoord:

20. Hoe denkt u uw vinding te commercialiseren?

Antwoord:

21. Vergt commercialisering substantiële investering?

Antwoord:

22. Wilt u uw vinding verkopen of wilt u zelf bij de commercialisatie betrokken blijven (en zo ja, hoe)?

Antwoord:

23. Wie ziet u als interessante koper of partner?

Antwoord:

24. Wie zijn de belangrijke concurrenten?

Antwoord:

25. Wat is het tijdspad van uw commercialiseringsplan?

Antwoord:

26. Van welke derden bent u voor commercialisatie afhankelijk?

Antwoord:

27. Wat zijn de perspectieven om financieel voordeel met de vinding te behalen? Zijn de kosten van het maken / toepassen van de vinding bekend? Waarom verwacht u dat de exploitatie winstgevend zal zijn? Kan dat al meteen in het eerste jaar van exploitatie?

Antwoord:

28. Octrooieren is duur, arbeidsintensief en risicovol. Welke alternatieven hebt u overwogen? Wat zijn uw conclusies daaromtrent?

Antwoord:

NB! Wilt u deze vragenlijst als word document ontvangen, stuur dan een mail naar info@novu.nl