

En patentansökan ska vara som ett konstverk

Att författa en stark patentansökan är stor konst och av central betydelse för möjligheterna att både finansiera bolaget och att bygga en hållbar position på marknaden. Det är värt mycket att söka efter rätt kompetens inom detta område men man måste också själv lära sig hur man lägger upp en ansökan och hur man formulerar en vettig patentstrategi

Jag har stött på många dåliga patentansökningar, skrivna av folk som egentligen aldrig orkat sätta sig in i verksamheten. Klart att sådan inte någonsin leder till ett godkänt patent.

Har man en riktigt bra uppfinning ska man unna den en riktigt bra ansökan! Det är inte säkert att bästa taktiken är att vända sig till en av de ledande patentbyråerna för att åstadkomma detta. Jag påstår inte att de inte är bra men det kan finnas billigare och lika bra alternativ på annat håll.

En bra metod är att spåra sig fram till skickliga patentingenjörer som driver egna konsultbyråer. De har inte sällan en lång karriär bakom sig från större firmor eller kanske som anställda inom industrin.

Sen måste du lära dig en del själv om hur man tänker. I bästa fall kan man skydda hela sin uppfinning med en väl formulerad ansökan men det kan gå lika bra att skydda avgörande tekniska detaljer för att man ska lyckas konstruera/tillverka produkten som ska göra jobbet. Ibland kan det vara bra att kombinera dessa olika strategier till två eller fler ansökningar.

Det viktigaste är inte att man måste visa på en så hög uppfinningshöjd som möjligt. Det är många som går snett på grund av att man tror att uppfinningshöjden har en så avgörande betydelse. Det viktigaste är att man kan formulera det eller de problem som uppfinningen löser. Ju mer tydlig problemformulering och ju tydligare det är att ingen annan lyckats lösa detta på ett snarlikt sätt (nödvändigt att efterforska vad som redan finns patentskyddat och/eller publicerat på området – det kan alla patentingenjörer), desto sannolikare att du kan få ett godkänt patent.

Problemformuleringen är med andra ord helt avgörande och den ska man presentera i en så komplett redogörelse över situationen, som man bara kan åstadkomma. Beskrivningen brukar hänvisas till som ansökans så kallade brödtext. Det är ur brödtexten man hämtar sina rangordnade patentkrav, vilka är de man söker skydd för. Man ska eftersträva att hålla första patentkravet relativt brett (så att man får ett så brett skydd som möjligt), dock inte så brett att man anses gapa över för mycket. Då möts man av invändningar från patentmyndigheten/granskaren och blir sannolikt tvungen att flytta upp vissa underliggande krav till första patentkravet så att skyddet blir smalare. I vissa fall kan man bli tvungen att ta tillbaka ansökan och skriva om den.

Det är viktigt att veta att man inte behöver vara först med att lösa det problem man beskrivit i ansökan. Det kan mycket väl redan vara löst av någon annan. Men man måste i så fall peka på vissa återstående problem med den välkända lösningen, vissa effekter som man inte uppnår, att lösningen är dyr, att den leden leder till för ojämn kvalitet, att den medför oönskade bieffekter, att det går att lösa problemet på ett helt annat sätt än vad som tidigare varit känt, etc. Om man är tillräckligt konkret och skicklig i beskrivningen av grundproblem

och kvarstående problem med tanke på den välkända (för patentmyndigheten välkända) lösningen, kommer man att lyckas visa på ett uppenbart behov av en bättre lösning och det är förhoppningsvis din uppfinning. Är den inte det, är den naturligtvis inte värd något skydd.

Man måste vara smart när man formulerar en patentansökan. Det går inte att få patent för något som är helt uppenbart för vem som helst. Det säger sig självt. Även om kraven på uppfinningshöjd är lägre än vad många tror, måste ansökan peka på en insikt från din sida som inte är en självklar följd av något som redan finns eller har upfunnits tidigare. Är man smart, klara man att formulera problem och lösning på ett sådant sätt att granskaren inser skönheten i det man kommit fram till. Men man får aldrig dölja information som är väsentlig för bedömningen. Om man medvetet gör det kan det få allvarliga konsekvenser längre fram. Om det avslöjas att man faktiskt hade tillgång till information, som borde ha utgjort hinder för patentet, kan man i vissa fall få betala skadestånd till en konkurrent som under flera år agerat med hänsyn till ditt felaktigt godkända patent. Ditt företag kan åka på att täcka deras uteblivna intäkter. I USA kan sådana skadestånd komma att uppgå till astronomiska belopp. Du måste med andra ord verkligen besvara dig om att ta reda på allt väsentligt som skulle kunna utgöra hinder för ditt patent. Har du gjort det och redovisat allt du vet i ansökan, kan ingen begära mer av dig.

Ha inte för bråttom med att skicka in en ansökan. Det är mycket bättre att säkerställa att ansökan är riktigt vass och beskriver det du avser. Ha heller inte för bråttom att få ansökan godkänd. Det kan vara väl så bra att ha en ansökan inne och avvakta med att få den godkänd till dess att man vet att man kan få in pengar till utvecklingsprojektet. Ta reda på hur länge du kan vänta med att begära att patentet godkänns. Prioritetsdatum för patentet är det datum ansökan skickades in och inte när den godkändes. Men så fort patentet blivit godkänt kommer kostnaderna att öka.