

Mitä se minulle kuuluu?

# IPR

Uutuustutkimus

Tavaramerkki

Tekniikan tason selvitys

Patentti

Aineeton omaisuus

Salassapitosopimus



Liiketoiminta-  
ympäristö

Uudet liiketoimintamahdollisuudet

Ulkoisen tiedon hyödyntäminen



# Yrityksesi menestys **perustuu IP-osaamiseen!**

## IP-osaaminen, eli

- tiedonhankinta
- oman osaamisen ymmärtäminen ja
- siihen liittyvä tarkoituksenmukainen suojaaminen (IPR = Intellectual Property Rights)

muodostavat yrityksen keskeisimmän menestystekijän sekä merkittävän osan tuloksetekokyvystä.

Menestyneillä suomalaisilla yrityksillä tämä on jo arkipäivää. Entä sinun yrityksessäsi?



- Patentilla suojattu tekninen ratkaisu
- Tavaramerkillä suojattu nimi ja väri
- Mallisuojaalla suojattu muotoilu



- Patentilla suojattu signaalivälitys
- Mallisuojaalla suojattu muotoilu
- Tavaramerkillä suojattu tuotemerkki



**Jopa 80 % yrityksen arvosta muodostuu aineettomasta omaisuudesta ja osaamisesta**

# IP-osaamisen johtaminen on tehokkainta osana päivittäistä liiketoimintaa

Miten yrityksesi omaa osaamista vahvistetaan hyödyntämällä maailmalla tuotettua viimeisintä tietoa ja uusia keksintöjä?



1 % uudesta tiedosta tuotetaan Suomessa – 99 % muualla maailmassa

# Yrityksen perustaminen

Mitä IP-osaamista tarvitset?

## Uusi yritys perustettiin suoraan kansainvälisille markkinoille

“Suodatin-Suomi” on isojen jätevesijärjestelmien suodatuksen suunnitteluun erikoistunut insinööritoimisto.

- Se on kehittänyt tuotekehitysprojektinsa tuloksena uuden patentoidun suodatintuotteen sekä
- päättänyt perustaa tuotteelle ja siihen liittyvälle liikeidealle oman tytäryhtiön.



## Ensimmäiset toimenpiteet kannattaa suunnitella huolella

Tytäryhtiön nimivalinnassa varmistettiin Patentti- ja rekisterihallitukselta (PRH), että valittu **toiminimi** ”**ScanFilter**” on vapaasti käytettävissä ja se rekisteröitiin sekä yritysnimeksi että **tavaramerkiksi**.

Lisäksi rekisteröitiin seuraavat **verkkotunnukset**: scanfilter.fi, scanfilter.com ja scanfilter.eu sekä tavaramerkki Euroopan maissa ja USA:ssa, koska tavoitteena oli alusta asti kansainväliset markkinat.

Tuotekehitysprojektissa pidettiin kehitetty tekninen ratkaisu salassa kunnes **patenttihakemus** oli jätetty. Patenttihakemuksella oli keskeinen rooli rahoituksen saamisessa. Ennen hakemuksen jättämistä selvitettiin PRH:lta kilpailijoiden vastaavat ratkaisut ja oman ratkaisun uutuus.



Valtaosa, 85 %, pk-yrityksistä ei hyödynnä kilpailijatietoa kehitystyössään.

## Oletko tehnyt seuraavat IP-toimenpiteet?

- Oletko **suojanut** riittävän laajasti **omat oikeutesi** eli esimerkiksi toiminimen, verkkotunnukset ja tavaramerkit?
- Oletko hyödyntänyt **aineetonta omaisuuttasi** hakiessasi rahoitusta ja takauksia yrityksesi toimintaan?
- Oletko tiedostanut IP-osaamisen kautta syntyvän aineettoman omaisuuden keskeisen merkityksen yrityksen **arvonmuodostuksessa?**



### IP-Työkalusalkku - mitkä työkalut ovat käytössäsi?

Viereisen sivun esimerkkitalanteessa yritys voi käyttää mm. seuraavia työkaluja:

#### 1. Kaupparekisteri ja yritystietojärjestelmä (YTJ)

#### 2. Mahdollisuus suojata yrityksen osaamista

- Toiminimi, aputoiminimi
- Tavaramerkki
- Patentti, hyödyllisyysmalli
- Mallisuoja

#### 3. Kilpailijatiedot, tiedot teknisistä ratkaisuksista

#### 4. Verkkotunnukset

## CASE:

### Footbalance System Oy – Yksilölliset pohjalliset



**Footbalance System Oy** on perustamisesta asti tähdännyt globaaleille markkinoille. Suojausten lisäarvo on nähty yrityksessä erityisesti rahoituksen saamisen helpottumisena, kansainvälisen kiinnostuksen herättämisessä ja brändin rakentamisessa.

Omaa IPR-osaamista on vahvistettu hankkimalla täydentävää osaamista erityisesti Keksintösäätiöstä, PRH:sta ja patenttitoimistolta.

Kilpailijatietoa saatavissa ilmaiseksi osoitteesta [www.prh.fi](http://www.prh.fi)

# Uuden tuotteen **kehitys**

Millä toimenpiteillä varmistat, ettet kehitä jo aiemmin kehitettyä?

## Mistä lähtökohdista tuotekehitys käynnistettiin?

“Service Software” on merkittävä kunnossapitoon liittyvien tietojärjestelmien toimittaja.

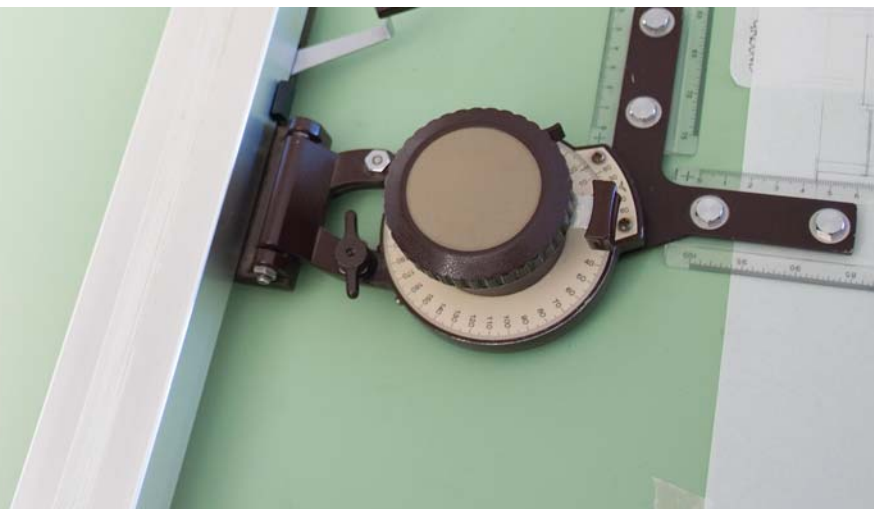
- Yritys päätti kehittää mobiiliversion merkittävimmän asiakkaan aloitteen ja tarpeen johdosta.
- Tavoitteena oli toteuttaa tuotekehitysprojekti 18 kuukauden aikana.
- Projektissa haluttiin hyödyntää aiemmin kunnossapitojärjestelmiin kehitettyjä ratkaisuja.

## Tiedonhankinnalla tehokkuutta ja nopeutta tuotekehitykseen

“Service Software” panosti tietoisesti tiedon hankkimiseen mobiilitietojärjestelmistä ja samalla osaamisen vahvistamiseen organisaatiossa.

Yritys teetti laajan **tekniikan tason selvityksen** ja **teknisen ratkaisun etsinnän**, jonka tuloksena löydettiin Israelista mobiili-alusta, jota hyödynnettiin **lisenssisopimuksen** avulla. Yritys kehitti tämän alustan päälle kunnossapitoon räätälöidyn sovellusversion yhdessä VTT:n ja yliopiston kanssa. RFID-pohjainen varaosien reaaliaikainen paikannusratkaisu **suojattiin patentilla**.

Yritys kehitti ensimmäisen version neljä kuukautta tavoiteaikataulua nopeammin, koska selvitysten avulla vältettiin päällekkäinen kehitystyö. Saavutettu kustannussäästö ja nopeutettu lanseeraus toivat merkittäviä taloudellisia hyötyjä.



**33 % tuotekehityspanoksesta on päällekkäistä: kehitetään asioita, jotka on jo aiemmin kehitetty.**

## Oletko hyödyntänyt seuraavia mahdollisuuksia tuotekehityksessä?

- Oletko hyödyntänyt systemaattisesti **tekniikan tason seurantaa, teknisen ratkaisun etsintää** sekä **kilpailijakartoitusta** tuotekehitysprojektin käynnistysvaiheessa?
- Oletko tehnyt **yhteistyötä** innovaatioympäristön keskeisten toimijoiden, kuten yliopistojen ja tutkimuslaitosten kanssa tuotekehitysprojekteissa?
- Oletko **hyödyntänyt tai soveltanut** muualla maailmassa kehitettyjä **ratkaisuja** omissa tuotteissasi?



### IP-Työkalusalkku - mitkä työkalut ovat käytössäsi?

Viereisen sivun esimerkkitalanteessa yritys voi käyttää mm. seuraavia työkaluja:

1. Tekniikan tason selvitys
2. Kilpailijakartoitus ja -seuranta
3. Potentiaalisten yhteistyökumppanien, alihankkijoiden tai lisenssimyyjien selvitys
4. Lisenssisopimukset
5. Henkilöstön salassapitosopimukset
6. Salassapitosopimukset (NDA:t) kumppanien kanssa
7. Työsuhdekeksintöjen palkkiojärjestelmä

## CASE:

### Planmeca Group – Hammashoitovälineet



**Planmeca Group** hyödyntää kilpailijoiden patenttietoja tekniikan ja toimialan nykytason määrittämisessä. Alalla, jolla kilpailijat patentoivat, on oman yrityksenkin käytännössä pakko patentoida pysyäkseen kilpailukykyisenä.

Planmeca Groupissa IPR:t nähdään liiketoiminnan vakuutusena, jolla säilytetään toimintavapaus markkinoilla. Planmeca Groupissa on noin 250 voimassa olevaa patenttia tai patenttihakemusta.

## YRITYSESIMERKIT

# Uudelle maantieteelliselle markkina-alueelle meno

Miten varmistut, ettei tuotteesi riko kohdemaassa patentoituja ratkaisuja?

## Kansainvälistyvä yritys törmää uusiin kilpailijoihin ja niiden suojauksiin

“Meka-Elektro” on taajuusmuuttajayritys, jonka volyyymista on vientiä yli 70 %.

- Yritys on päättänyt laajentaa toimintaansa Ranskaan, mistä se on saanut kyselyjä ja edustajaehdokkaita.
- Johtoryhmässä on päätetty, että markkinointi- ja tuotekehityspäälliköt selvittävät tarkemmin markkina-alueella, siellä olevia toimijoita ja teknisiä ratkaisuja.
- Yritys päätti myös osallistua alan messuille Pariisissa.

“Meka-Elektro” patentit ovat voimassa myös Ranskassa.

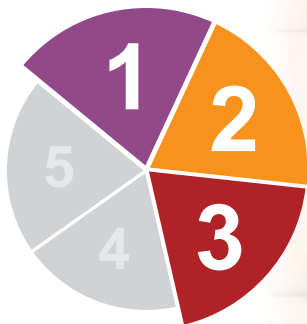
## Selvitä mahdolliset toiminnan esteet etukäteen

“Meka-Elektro” markkinointipäällikkö teki itse alustavan selvityksen Ranskassa toimivista kilpailijoista hakien perustiedot yrityksistä ja niiden markkina-asemasta.

Yrityksen tuotekehityspäällikkö teki itse **PRH:n maailmanlaajuisen ilmaisen tietokannan** avulla perusselvityksen alan patenteista Ranskassa. Saatua tietoa syvennettiin PRH:n **markkinointiestetutkimuksella**.

Selvitysten perusteella löytyi ranskalaisen yrityksen patentti, jota “Meka-Elektro” voimansäätöratkaisu selvästi rikkoi. Yritys paransi teknistä ratkaisuaan ja vältti samalla patenttiloukkauksen.

Yritys arvioi, että se säästi useita satoja tuhansia euroja, kun markkinoille ja messuille ei menty alkuperäisellä, kilpailijan patenttia loukkaavalla ratkaisulla.



## Oletko hyödyntänyt seuraavia IP-tietolähteitä?

- Patenttitietokantoja **markkina- ja kilpailijatiedon** lähteenä ja tietojen päivittämisessä?
- Kilpailijan patenttitietoja etsiessäsi uusia **tekniisiä sovelluksia tai ratkaisuja** omiin tuotteisiisi?
- Tavaramerkki-, malli- ja patenttitietokantoja laajentuessasi uusille markkina-alueille varmistaaksesi, että **et loukkaa** kolmansien osapuolten oikeuksia?



### IP-Työkalusalkku - mitkä työkalut ovat käytössäsi?

Viereisen sivun esimerkkitilanteessa yritys voi käyttää mm. seuraavia työkaluja:

1. Kilpailijakartoitus
2. Markkinointiestetutkimus
3. Tekniikan tason selvitys
4. Patenttien voimassaolon selvitys
5. [www.espacenet.fi](http://www.espacenet.fi) (maksuton patenttitietokanta)

## CASE:

### Lamor Group Oy – Öljyntorjuntalaitteet ja -järjestelmät



**Lamor Group Oy:llä** on tyypillisenä vuonna toimituksia yli 30 maahan. Yritys varmistaa uusille markkina-alueille mennessään, ettei se loukkaa paikallisia suojausjärjestelmiä.

Lamorilla on kymmenen globaalisti suojattua patenttiperhettä. Yritys on ulkoistanut koko alaa koskevan patenttiseurannan patenttitoimistolle. Patenttitietokannoista pyritään seuraamaan alan kehitystä ja trendejä. Niiden mukaan suunnataan myös Lamorin t&k-toimintaa vastaamaan markkinoiden tarpeita.

**99 % uusista ratkaisuista kehitetään Suomen ulkopuolella!**

# Liiketoiminnan jatkuvuuden **turvaaminen**

Miten puolustat IPR-oikeuksiasi säilyttääksesi kilpailuetusi?

## Suojauksella kilpailuetua

“Nostopuomi” on **suojannut** kattavasti **ydinosaamiseensa** perustuvat komponentit eli puomin, mekaaniset liikkeet sekä niihin liittyvän ohjauksen ja kuormantunnistuksen patenteilla.

- Yritys on toiminut Saksan markkinoilla viisi vuotta.
- Se sai Saksan edustajaltaan tiedon, että paikallisen valmistajan juuri markkinoille lanseeraama tuote toimii hyvin vastaavasti ja näyttää ulkoisesti vastaavalta kuin “Nostopuomin” oma tuote.



## Miten puolustat patentejasi?

Lähemmässä tarkastelussa selvisi, että paikallisen valmistajan tuote loukkasi “Nostopuomin” Saksassa voimassaolevia patenteja. “Nostopuomi” lähetti saksalaiselle yritykselle asianajajansa laatiman **kirjeen**, jossa viitataan “Nostopuomin” patenteihin ja pyydetään kommenttia loukkaukseen.

Yritykset pääsivät neuvotteluratkaisuun, eikä oikeudenkäyntiä tarvittu.

Saksalainen kilpaileva yritys lopetti suojatun ratkaisun tuotannon ja “Nostopuomi” sai osapuolten sopimana **kertakorvauksena 220.000 €** kattaen asian hoidosta aiheutuneet suorat ja välilliset kustannukset.

Osapuolet jatkoivat neuvotteluja sopiakseen **lisenssin** antamisesta saksalaiselle yritykselle koskien suojattua ratkaisua.



## Oletko hyödyntänyt seuraavia IP-tietolähteitä?

- Onko **edustajasopimuksissasi** velvoite, että edustajat raportoivat kilpailijoiden mahdollisista oikeuksiesi loukkauksista?
- Oletko **partneroitunut** kansainvälistymisasettasi vastaavan asianajotoimiston kanssa?
- Seuraatko ja **valvotko** aktiivisesti, että tekemiäsi suojuuksia ei loukata?
- Oletko miettinyt IPR-oikeuksiesi **kaupallista hyödyntämistä** esim. **lisensioimalla** keskeiset ratkaisut jollekin muulle toimijalle?



### IP-Työkalusalkku - mitkä työkalut ovat käytössäsi?

Viereisen sivun esimerkkitalanteessa yritys voi käyttää mm. seuraavia työkaluja:

1. Kattava asianajajan tekemä kirjallinen edustajasopimus
2. Tarkoituksenmukainen suojaus eli määritetyn ydinosaamisen suojaaminen IPR-oikeuksilla
3. Kilpailijaseuranta
4. Potentiaalisten lisensioijien selvitys ja lisenssisopimus

## CASE:

### Suunto - Urheiluinstrumentit



**Suunnon** liiketoiminnan kannalta on olennaista mallisuojan ja muiden IPR:ien avulla estää kilpailijoita kopioimasta omia tuotteita. Suojauksilla korostetaan oman tuotekehityksen uutuusarvoa kilpailijoihin verrattuna.

Ilman suojausta piratismiin ja tuotevääreännösten torjunta on käytännössä mahdotonta.

**Suojauksella on merkitystä vain, jos sitä on valmis tarvittaessa puolustamaan**

# Yrityksen myynti

Miten voit IP:n avulla kasvattaa  
yrityksesi arvoa?

## Mitkä olivat yrityksen myynnin lähtökohdat?

“Pumppu ja Lämpö” on voimakkaasti kasvanut yritys, joka toimii pohjoismaissa ja on panostanut merkittävästi lämpöpumpputeknologian kehittämiseen.

- Yrityksellä on kolme patenttia, joihin tekninen kilpailukyky perustuu.
- Eurooppalainen markkinajohtaja halusi ostaa “Pumppu ja Lämmön” sen teknisen osaamisen vuoksi sekä saadakseen nopean pääsyn pohjoismaisille markkinoille.



## Aineettoman omaisuuden merkitys yrityksen arvonmäärityksessä

Neuvottelut johtivat varsin nopealla aikataululla esisopimukseen “Pumppu ja Lämmön” osakkeiden ostosta. Tätä seurasi yrityksen arvon määrittäminen (Due Diligence), jonka toteuttivat ostajan valitsema kansainvälinen tilintarkastustoimisto sekä tunnettu asianajotoimisto.

Lopulliseen kauppahintaan vaikutti positiivisesti se, että mainitut kolme patenttia olivat kattavasti voimassa koko Euroopassa. Patentit muodostivat patenttiperheen, mikä arvioitiin suojauskeltaan vahvaksi. Yrityksen arvoa lisäsi edelleen se, että sen sopimusasiat oli hoidettu ja dokumentoitu hyvin kaikissa Pohjoismaissa.

Kahden kuukauden jatkoneuvottelujen jälkeen osapuolet sopivat lopullisessa kauppasopimuksessa 400.000 €:n kauppasumman korotuksen esisopimukseen verrattuna.



## Oletko hyödyntänyt seuraavia IP-tietolähteitä?

- Onko **sopimushallinta** yrityksessäsi ajan tasalla, vastuutettu ja dokumentoitu?
- Onko yrityksesi **dokumentaatio**, esim. piirustukset, käyttö- ja huoltoohjekirjat, takuut ja muut vastaavat, ajan tasalla ja arkistoitu?
- Oletko tiedostanut, että **IP-varallisuus** muodostaa jopa 80 prosenttia **yrityksen arvosta**?
- Onko yrityksesi avainhenkilöiden **sitouttaminen** hyvin ja dokumentoidusti hoidettu?



### IP-Työkalusalkku - mitkä työkalut ovat käytössäsi?

Viereisen sivun esimerkkitalanteessa yritys voi käyttää mm. seuraavia työkaluja:

1. Henkilöstön salassapitosopimukset
2. Salassapitosopimukset (NDA:t) kumppanien kanssa
3. Työsuhdekeksintöjen palkkiojärjestelmä
4. Edustusopimukset
5. Teollisoikeudet: Patentit, tavaramerkit, mallisuoijat
6. Hankinta- ja kumppanuussopimukset
7. Asiakasrekisteri
8. Dokumentaatio

## CASE:

### Marioff Oy - Vesisumusammutusjärjestelmät



**Marioffilla** oli ennen yritysmyyntiä HI-FOG®-järjestelmälle ja sen komponenteille yli 1000 patenttia sekä vireillä olevaa patenttihakemusta.

Kauppahinnan määrittämisessä patenttisalkku yli kaksinkertaisti yrityksen arvostuksen. Yrityksen perustaja Göran Sundholm ansaitsi yrityksensä myynnistä yhteensä 180 M€.



**Yrityksen arvonnäilyksessä osaamisella, suojauksilla ja sopimuksilla on kasvava merkitys**

# Työkalusalkku käyttöösi



## Mitä IP-työkaluja voit hyödyntää?

Sinulla on käytettävissäsi eri tilanteissa selkeät IP-työkalut, jotka on jäsenneilty alla.

Tulevaisuudessa tiedonhankinnan ja tiedon hyödyntämisen merkitys korostuu suojajärjestelmän rinnalla.

### Tiedon hyödyntäminen

Tekniikan tason selvitys ja analyysi

Teknisen ratkaisun etsintä

Kilpailija-analyysi ja seuranta

Valmistus ja markkinointiestetutkimus

Yhteistyökumppanien, alihankkijoiden tai lisenssinmyyjien kartoitus

Uutuustutkimukset

Potentiaalisten lisenssoijien tutkimus

Oman patenttisalkun valvonta

### Tekijänoikeudet

Ohjelmistot

Kirjalliset tuotokset

Visuaaliset tuotokset

Äänitteet

### Teollisoikeudet

Toiminimi

Patentti

Hyödyllisyysmalli

Tavaramerkki

Mallisuoja

### Liikesalaisuus

Strategiat ja suunnitelmat

Hinnoittelu

Tuotedokumentit: piirustukset, reseptiikka

Kehityshankkeet

Asiakas- ja toimittajasuhteet

Sisäpiiriasiat

### Sopimusasioista huolehtiminen

Henkilöstön salassapitosopimukset

Kumppanuus - sopimukset

Hankintasopimukset

Salassapitosopimukset kumppanien kanssa (NDA:t)

Lisenssisopimukset

Edustus- ja jälleenmyyntisopimukset

Työsuhdekeksintöjen palkkiojärjestelmä

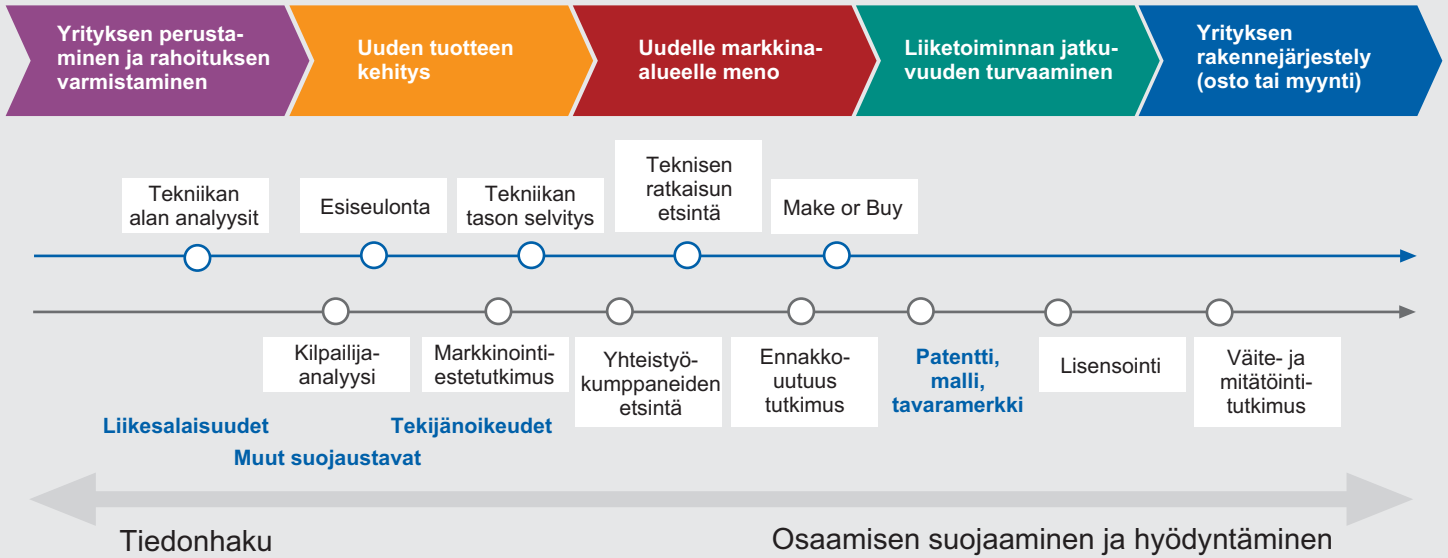
Julkistamis-  
menettelyt ja  
-aikataulu

Keskeistä on kehittää yrityksen omaa osaamista sekä löytää eri osa-alueille parhaat mahdolliset asiantuntijakumppanit.

## Mistä saan apua?

Patentti- ja rekisterihallitus | Patenttitoimistot | Asianajotoimistot | Tietokannat, esim. Espacenet  
Konsultit | Tutkimuslaitokset ja instituutit, esim. VTT Tietopalvelut

Aineettoman pääoman työkalut ovat käytettävissä yrityksen eri elinkaaren vaiheissa. Oheinen kuva yhdessä takasivun kuvan kanssa konkretisoi tätä.



Kun suunnittelet osaamisesi suojaamista tai haluat käyttää hyödyksi markkinoinnin ja tuotekehityksen tietolähteitä, ota yhteyttä.

Lähin palvelupiste on alueesi ELY-keskuksessa [www.ely-keskus.fi](http://www.ely-keskus.fi)

# Tiedolla varmuutta – suojauksella kilpailuetua



## PRH – Patenti- ja rekisterihallitus

IP-asiat pk-yrityksen toiminnassa: <http://palveluverkko.prh.fi>

Patenti- ja rekisterihallituksen neuvonta, tutkimus- ja tietopalvelut:

- kaupparekisteriasiat puhelin (09) 6939 5900
- tavaramerkkiasiat puhelin (09) 6939 5855
- mallioikeusasiat puhelin (09) 6939 5532
- hyödyllisyysmalli- ja patenttiasiat puhelin (09) 6939 5858
- yritystiedot
- tavaramerkkitiedot
- mallitiedot
- patenti- ja hyödyllisyysmallitiedot
- tiedot teknisistä ratkaisuista

Arkadiankatu 6 A, Helsinki  
PL 1140, 00101 Helsinki  
Puh. (09) 6939 500  
Fax (09) 6939 5328

[www.prh.fi](http://www.prh.fi)



**PATENTTI- JA  
REKISTERIHALLITUS**

- luotettavan tiedon tuottaja -