

Del 3

Hur du tar din **innovation** **till marknaden**

ATT LICENSIERA UT SIN INNOVATION

Barker Brettell
Intellectual Property

GILLIOR
ADVOKATBYRÅ

**CAUSEY—
WESTLING**

Om oss



ANITA GILLIOR

anita@gillioradvokatbyrå.se

Advokat
Gillior Advokatbyrå



MALIN KEIJSER BERGÖÖ

malin.keijser@barkerbretell.se

European Patent Attorney
Barker Brettell



NATHALIE HELLSTRÖM

nathalie.hellstrom@causeywestling.com

Skatterådgivare
CauseyWestling



DANIEL HAVERINEN

daniel.haverinen@causeywestling.com

Skatterådgivare
CauseyWestling



Tre olika vägar

1. Sälja produkten/tjänsten genom eget företag
 2. Behålla rättigheterna, men licensiera ut dem
 3. Sälja rättigheterna (eller hela företaget) till annan part
- Olika strategier → olika webinarier
 - Om du redan vet vilken väg du ska gå – välj det webinariet
 - Om du inte har valt väg än – var med på alla
 - Vår genomgång kan vara en hjälp för dig att välja väg!

Licensieringsstrategier



Vad är licensering?

- Ett patent ger möjlighet att hindra andra från att
 - a) Tillverka
 - b) Marknadsföra
 - c) Sälja
 - d) Lagerhålla
 - e) Importera
 - f) Använda
- Licens = Ge annan tillstånd till allt (eller något av) detta
- Licensstagaren betalar ersättning till licensgivaren för licensen



Komponenter i en effektiv licensieringsstrategi

1. Syfte
2. Vad ska licensieras ut?
3. Till vem?
4. Ersättning
5. Kontroll
6. Exit



Vad är ditt strategiska syfte med licensieringen?

- Få inkomster utan att behöva driva någon verksamhet alls
- Fortsätta med enbart forskning och utveckling
- Utnyttja licenstagarens väl etablerade tekniska expertis, produktions- och säljkanaler, kontakter och nätverk
- Nyttiggöra din innovation för användningsområden som du inte kan eller vill ge dig in på
- Expandera till nya geografiska marknader utan att vara där
- Slippa tullar och andra handelshinder
- Obeståndsskydd: Ge licens till ett eget verksamhetsbolag



Licenstagarens syfte

- Få utnyttja en ensamrätt (bättre konkurrensläge)
- Få tillgång till innovationer utan egen forskning
- Förbättra sina egna produkter / utöka sitt produktutbud
- Behöver (i princip) bara betala om gör en vinst
- Slippa bli stämd – av dig!

En rättighet – flera licenser

Dela upp din rättighet i aptitliga munsbitar!



Per territorium



Per grad av exklusivitet

- **Exklusiv** – Bara licenstagaren
- **Sole** – Du och licenstagaren
- **Enkel** – Obestämt antal licenstagare



Exempel

	USA	Europa	Japan
<i>Exklusiv</i>	X		
<i>Sole</i>		X	
<i>Enkel</i>			X

Per användningsområde





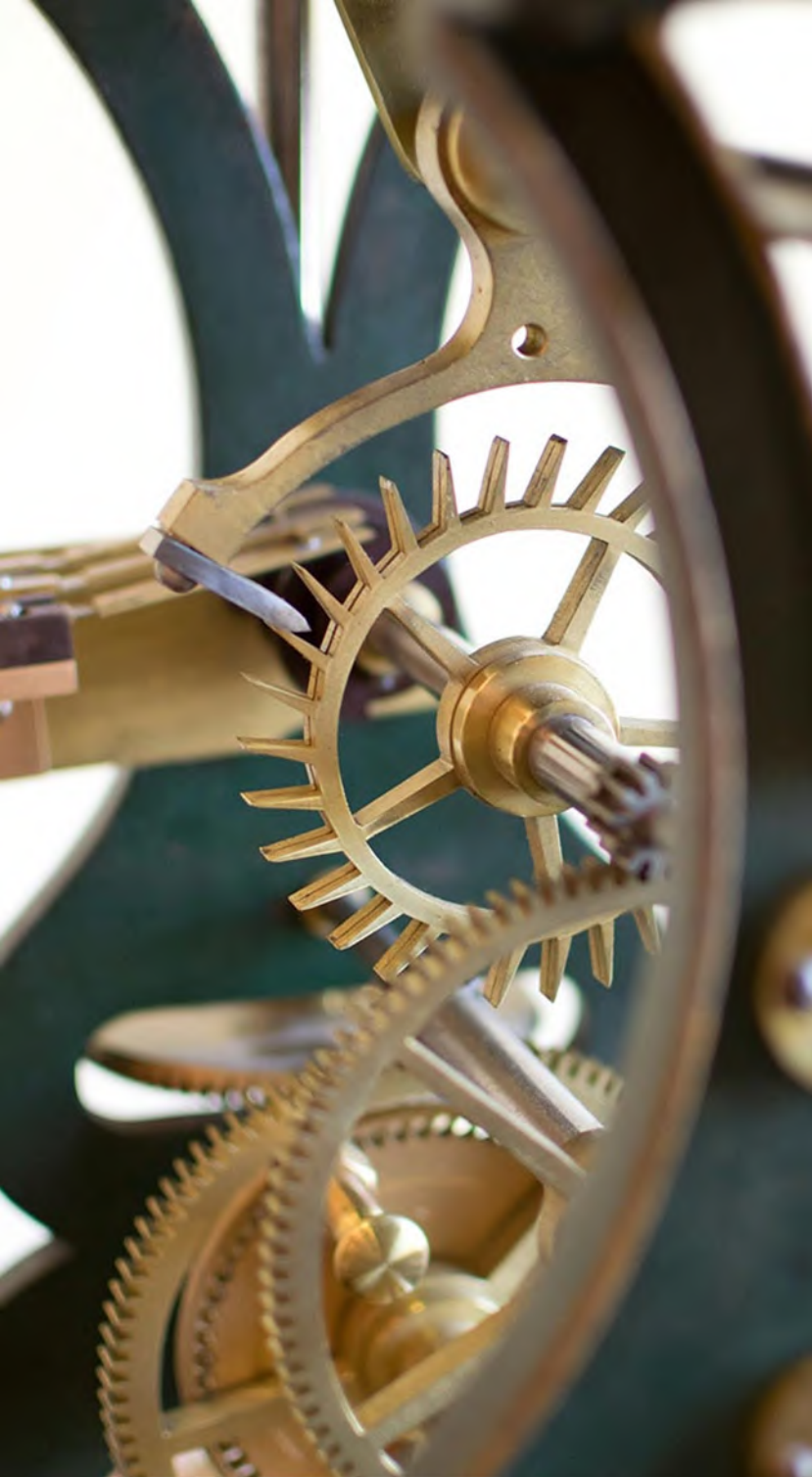
Licensgivarens ansvar

- Licensiering förutsätter starka ensamrätter!
- Licensgivare ansvarar för att de består

Patent för licensiering

Barker Brettell
Intellectual Property



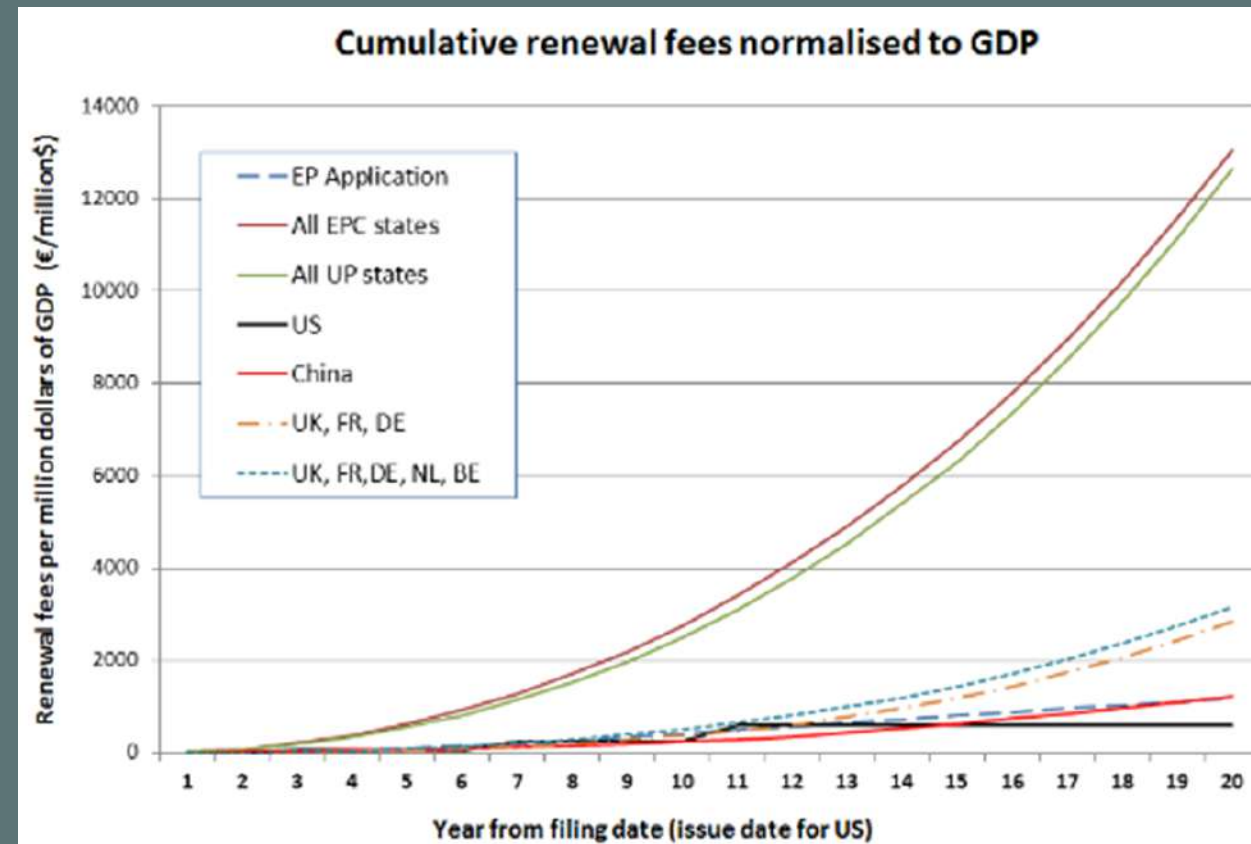


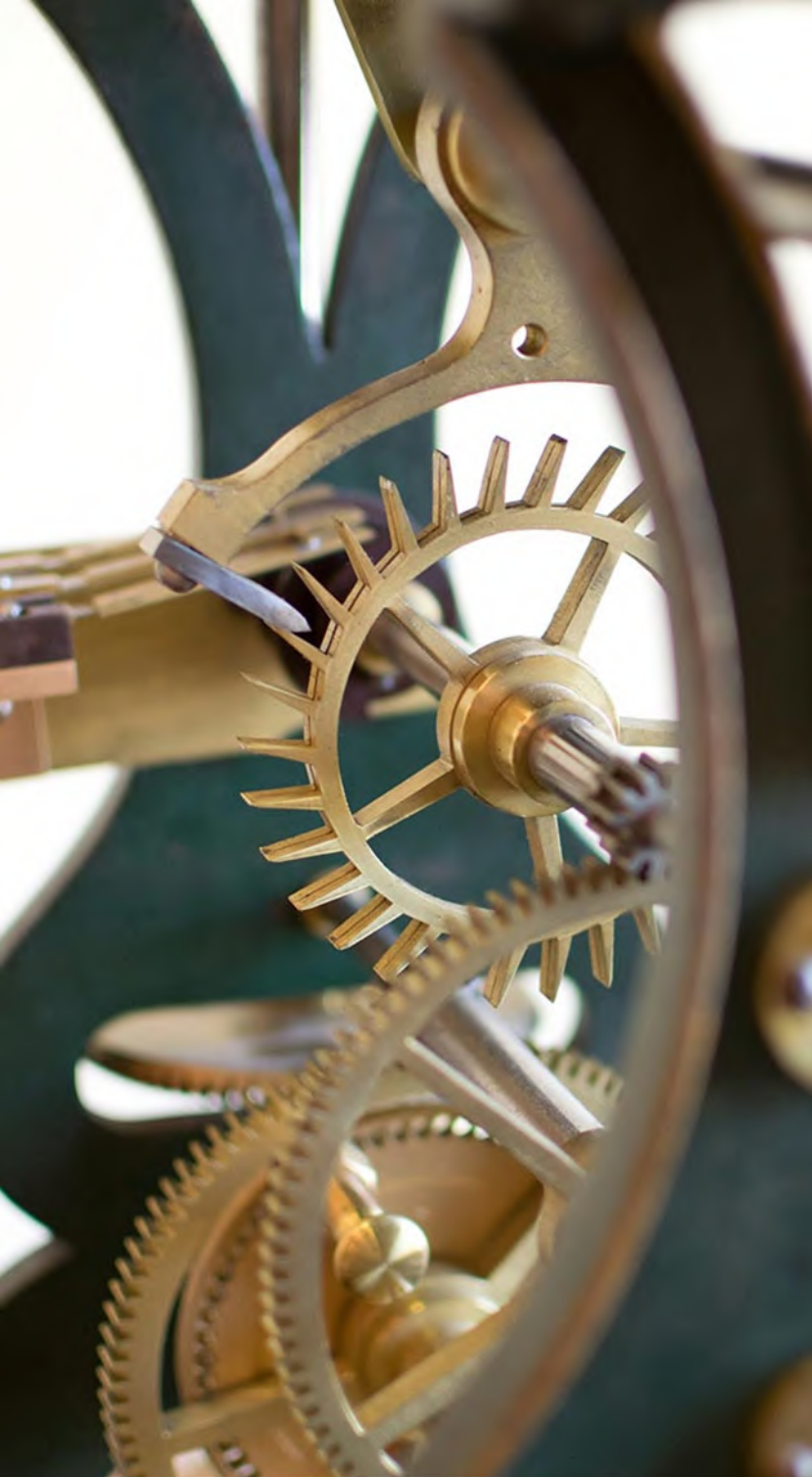
Hur ska du tänka om du planerar att licensiera ut dina patent?

- Om du planerar att licensiera ut din innovation behöver du starka patent
- Patentet är i praktiken det enda du säljer, så **patentet måste vara hållbart**
- Värt att investera ordentligt i patentet redan från början så att allt bli rätt
- Det går inte att i efterhand rädda en dålig patentansökan!
- Du behåller alla rättigheter, och måste upprätthålla patenten (årsavgifter)

Glöm inte att räkna på kostnader!

- Räkna i god tid på alla kostnader för att upprätthålla alla patent
- Täcker licensavgifterna alla dina kostnader?



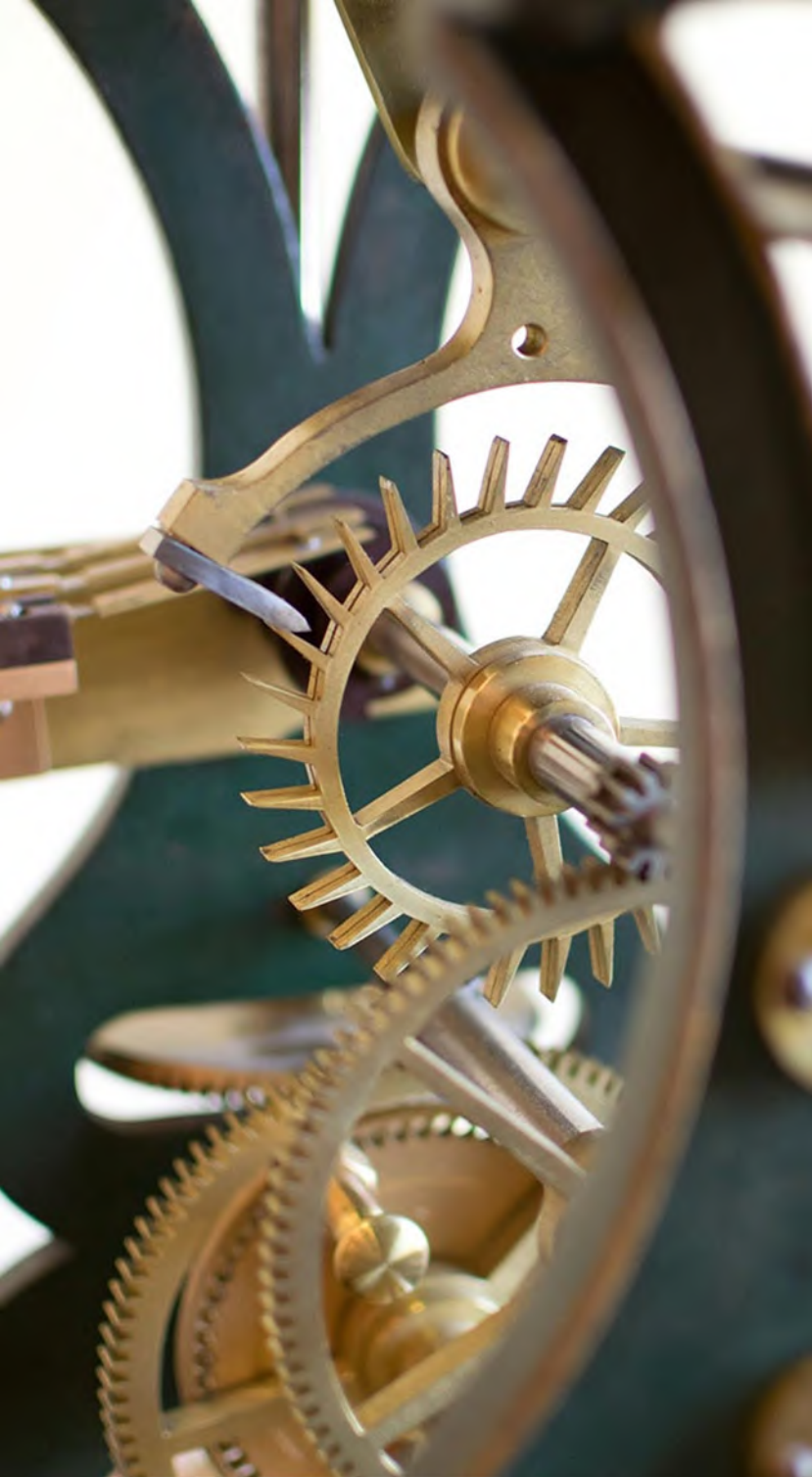


Domstolsprocesser kring patent

- Patent ger möjlighet att i domstol stämma för patentintrång – inget annat
- Domstolsprocesser kring patent är oerhört dyra
- Det licenstagaren köper är framför allt rätten att slippa bli stämd

MEN

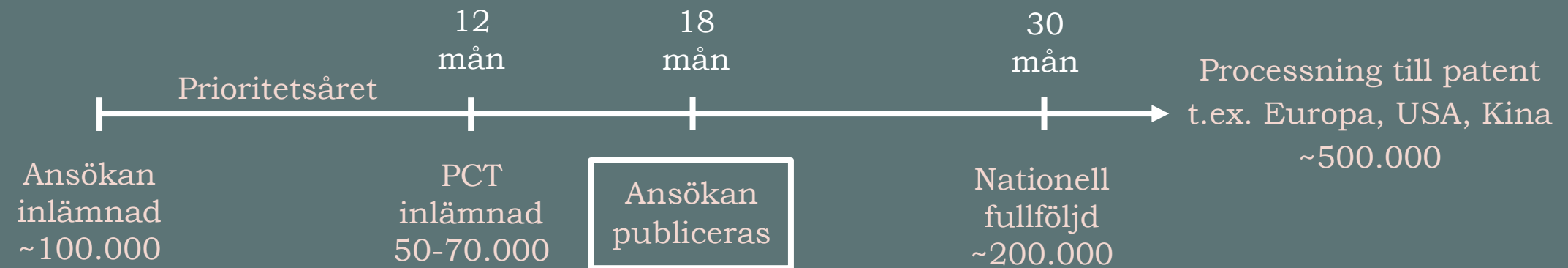
- Licenstagaren vill förstås även hindra andra att begå patentintrång!



Vem bekostar domstolsprocesser?

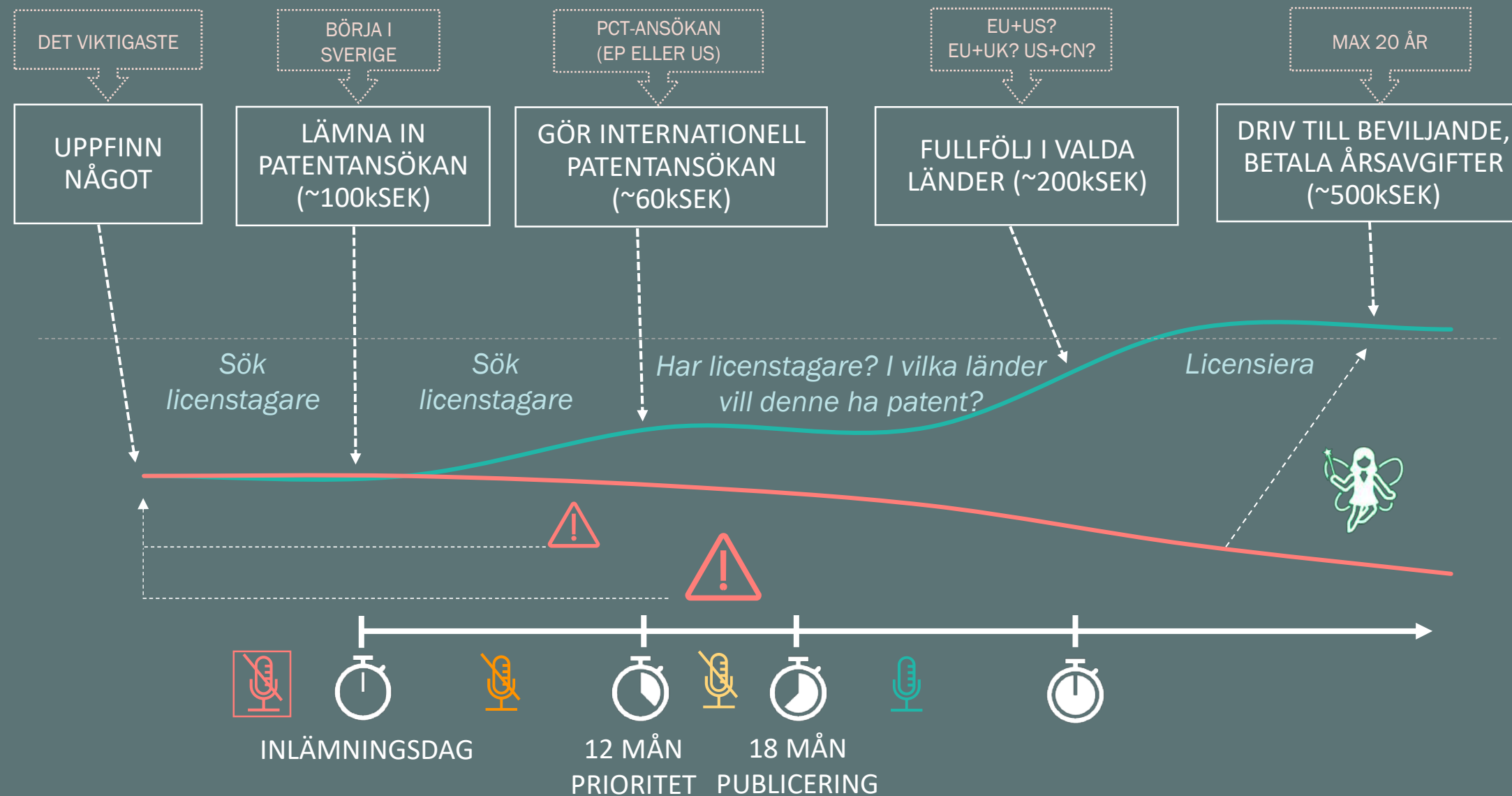
- Ska du själv eller licenstagaren driva domstolsprocesser om intrång?
- Vem beslutar om processer?
- Patentet kan upphävas när man stämmer för patentintrång!
- Vem står för kostnaderna?
- Hur hanteras detta om det finns flera licenstagare?
- Allt måste diskuteras igenom och regleras i licensavtalet!

Tidslinje för patent



- Du har ett år på dig (prioritetsåret) för att omarbета eller utöka ansökan
- Viktigt att reglera dina skyldigheter, och vem som ska stå för kostnaderna
- I vilka länder vill licenstagaren att det ska finnas patent?
- Länder måste väljas innan det har gått 30 månader!

Varför är det så viktigt att hålla koll på tiden?



Ersättning och kontroll



Ersättningsmodeller

- Förskottsbetalning (Upfront payment)
- Delmålsbetalningar (Milestone payments)
- Procent på försäljningen (Royalties)
- Prenumeration (SaaS-modell)
- Korslicensering (cross license)



Kontroll

- Kunna säga upp om licenstagaren inte uppfyller minimikrav
 - a) Försäljning (ersättning till dig)
 - b) Kvalitet (på sålda produkter/tjänster)
 - c) Lojalitet (t ex beräkning/redovisning royalty; sekretess)
- Eller kunna omvandla en exklusiv licens till en enkel
- Viten

Beskattning av royalty/licenser

**CAUSEY —
WESTLING**





Beskattning baseras på samarbetets karaktär

Royalty/licens = ersättning för att någon använder din uppfinning

- Oftast inkomst av näringsverksamhet (om verksamheten är självständig, varaktig, vinstsyftande)
- Annars inkomst av tjänst
- Royalty för uppfinning gjord i anställning/uppdrag → alltid tjänst

Akkumulerad inkomst:

- Gäller royalty som avser minst 2 år, minst 50 000 kr
- Kan ge lägre statlig skatt genom särskild skatteberäkning

Kommande webinarier i serien

Hur du tar din
innovation
till marknaden

21 maj – för den som vill sälja verksamheten eller rättigheterna

Barker Brettell
Intellectual Property

GILLIOR
ADVOKATBYRÅ

CAUSEY—
WESTLING