

START UP –YRITYKSET JA IPR

Pertti Kiuru

Helsinki 2010



TIIVISTELMÄ	3
Tutkimuksen tausta, tavoitteet ja tutkimustapa	3
Mitä IPR tarkoittaa ja sisältää?	3
Onko aloittavilla yrityksillä IPR:iä, lisenssejä ja ymmärtävätkö ne suojaustoimenpiteiden merkityksen?	4
Miten aloittavat yritykset etenevät IPR-asioiden hoidossa?	4
Millainen on ideaalimalli aloittavalle yritykselle IPR-asioiden hoitoon?	5
Mistä rahat suojaamiseen ja onko IPR:stä hyötyä rahoitusta haettaessa?	7
Osataanko immateriaalioikeuksiin liittyvät sopimukset laatia oikein, onko IPR:iä loukattu ja onko jouduttu riitatilanteisiin?	7
Käyttävätkö aloittavat yritykset ulkopuolisia IPR-asiantuntijapalveluja?	8
Miten IPR-asioita tällä hetkellä hoidetaan?	8
Onko IPR-asioiden hoidossa onnistuttu?	9
1 JOHDANTO	10
2 AINEISTON HANKINTA	11
2.1 Asiantuntija- ja yrityshaastattelut	11
2.2 Yrityskysely	11
2.2.1 Kyselyn sisältö	12
2.2.2 Kyselyn suorittaminen ja vastausten saanto	12
2.2.3 Perustietoja vastanneista yrityksistä ja taustamuuttujat	12
2.2.3.1 Yrityksen perustamisvuosi	12
2.2.3.2 Yrityksen päätoimiala	12
2.2.3.3 Yrityksen koko	13
2.2.3.4 Yrityksen maantieteellinen toiminta-alue	13
2.2.3.5 IPR:ien omistaminen	14
3 IPR-ASIOIDEN TUNNETTUUS	15
4 IPR: IEN OMISTAMINEN, LISENSSIT JA SUOJAUSTOIMENPITEIDEN MERKITYS	17
4.1 Patentit, hyödyllisyysmallit, tavaramerkit ja mallioikeudet	17
4.2 Verkkotunnuspäätte	17
4.3 Lisenssit ja lisensointi	18
4.4 Suojaustoimenpiteiden merkitys yrityksen toiminnassa	19
5 ALOITTAVAN YRITYKSEN ETENEMINEN IPR-ASIOIDEN HOIDOSSA	22

5.1 Yrityksen perustamisvaihe	22
5.2 Suojattavan selvittäminen	23
5.3 Suojaamisesta päättäminen	24
5.4 Suojaustoimenpiteisiin valmistautuminen	25
5.5 Suojauskustannukset ja IPR:ien merkitys rahoituksessa	26
5.6 Ideaalimalli startup-yritykselle IPR-asioiden hoitoon.....	28
6 IMMATERIAALIOIKEUDET SOPIMUKSISSA, IPR:IEN LOUKKAUKSET JA RIITATILANTEET	33
6.1 Immateriaalioikeudet sopimuksissa.....	33
6.2 IPR:ien loukkaukset ja riitatilanteet	34
7 IPR-ASIOIDEN HOITO YRITYKSISSÄ TÄLLÄ HETKELLÄ.....	36
8 ULKOPUOLISET IPR-ASiantuntijapalvelut	38
9 ONNISTUMINEN JA ONGELMAT IPR-ASIOIDEN HOIDOSSA.....	42
10 IPR-LAINSÄÄDÄNNÖN TOIMIVUUS JA IPR-MAAILMAN TULEVAISUUS.....	47
LIITEKUVIOT	48
LIITE 1. ONGELMIA JA ONNISTUMISIA IPR-ASIOISSA.....	54
LIITE 2. IPR-LAINSÄÄDÄNNÖN EPÄKOHTIA JA KEHITTÄMISTARPEITA.....	58

Tiivistelmä

Tutkimuksen tausta, tavoitteet ja tutkimustapa

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on selvittää startup-yritysten suhdetta IPR-asioihin. Tutkimuksella halutaan herättää sekä startup-yritysten että niitä neuvovien, rahoittavien ja tukevien toimijoiden kiinnostusta IPR-asioihin. Tavoitteena on myös herättää yleistä keskustelua IPR-asioiden hoidon merkityksestä ja kehittämisestä. Tutkimuksen oheistuotteena tehdään tiivis tietopaketti startup-yrityksille siitä, miten IPR-asiat tulisi mahdollisimman hyvin ja organisoidusti hoitaa yrityksen alkutaipaleella. Tutkimus on tehty patenttitoimisto Papula-Nevinpatin rahoittamana.

Tutkimustyö aloitettiin kirjallisuuskartoituksella, jossa käytiin läpi aiheeseen liittyvä tuore julkaisumateriaali. Tämän jälkeen laadittiin kirjallisuuskartoituksen materiaalia hyödyntäen asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa käytettävät kysymysrungot.

Asiantuntijahaastatteluja tehtiin kaikkiaan kymmenen kappaletta. Haastateltavista neljä edusti julkisen sektorin organisaatioita, joista kolmen toiminta liittyy yrityspalveluihin, innovaatiopalveluihin sekä IPR-neuvontaan ja yhden laajemmin IPR:n valtakunnalliseen hallintaan ja strategiaan. Kolme haastateltavaa edusti rahoittajia. Kolme edusti lisäksi muita toimijoita, joiden toiminta kuitenkin liittyy läheisesti startup-yrityksiin tai IPR-asioihin. Yrityshaastatteluja tehtiin kahdeksan kappaletta. Kohteiksi yrityshaastatteluihin valittiin sellaisia yrityksiä, jotka olivat suhteellisen nuoria, kasvavia ja niillä oli IPRiä.

Startup-yritysten IPR-asioiden hoitoa koskevan kyselyn sisältö laadittiin asiantuntija- ja yrityshaastatteluista saatuihin tuloksiin nojautuen. Kyselyjä, jotka kohdistettiin nuorille pääsääntöisesti 2000-luvulla perustetuille yrityksille, lähetettiin kaikkiaan 17 120 kpl. Niistä noin 3 000 palautui toimimattoman sähköpostiosoitteen tms. syyn takia. Vastauksia saatiin yhteensä 709 kpl. Vastausprosentiksi muodostui siis noin 5 %. Vastausten määrää voi pitää riittävänä kyselyn tarkoitusta silmällä pitäen.

IPR-maailmaa voisi aloittavan yrityksen näkökulmasta luonnehtia yrityskyselyn sekä asiantuntija- ja yrityshaastatteluiden perusteella osittain tuntemattomaksi maailmaksi, jonka hyödyntämisestä puuttuu usein suunnitelmallisuus ja riittävä osaaminen. Seuraavassa on tarkasteltu tutkimuksessa esille nousseita asioita, joihin panostamalla voidaan välttää monia IPR-asioiden hoidossa tehtäviä yleisimpiä virheitä ja lisätä osaamista ja suunnitelmallisuutta yrityksen IPR-prosessissa.

Mitä IPR tarkoittaa ja sisältää?

Asiantuntijoiden mukaan aloittavien yritysten tietotaso IPR-asioissa on hyvin vaihteleva. Tietotaso vaihtelee erityisesti toimialoittain, mutta usein vaihtelu on suurta myös toimialojen sisällä. IPR:stä tunnetaan usein nimeltä vain patentti. Useinkaan ei mielletä, että samaan perheeseen on laskettava myös tekijänoikeus, verkkotunnukset, tavaramerkit jne. Vaikka asioita tunnettaisiinkin teoriatasolla, ei juuri ole ymmärrystä siitä, miten niitä voi liiketoiminnassa hyödyntää. IPR-maailmassa yleensä kokemus vasta opettaa, mutta useimmiten epäonnistumisten kautta.

Haastatellut yritykset korostivat, että IPR-asioiden hoito pitäisi useimmiten aloittaa jo ennen yrityksen perustamista, jotta salassapito ja perustajien väliset sopimukset olisivat valmiit heti perustamisvaiheessa. Näillä yrityksillä IPR-asiat kulkevat ”käsi kädessä” liiketoimintastrategian kanssa.

Yrityskyselyssä kartoitettiin IPR-asioiden tuntemusta tiedustelemalla, miten hyvin yritykset katsoivat tuntevansa IPR-asioihin liittyviä termejä. Kokonaisuutena ottaen vastaajat katsoivat tuntevansa IPR-asioihin liittyvät termit kohtuullisen hyvin. Kuitenkin pelkkä termin tunteminen ei vielä kerro paljonkaan siitä, miten hyvin vastaaja tuntee myös sen sisällön, käyttötarkoituksen ja miten se liittyy omaan liiketoimintaan. Selvästi parhaiten termeistä tunnetaan verkkotunnus. Sen tuntee hyvin kolme neljästä vastaajasta. Tavaramerkin, tekijänoikeuden ja patentin tuntee hyvin lähes kaksi kolmasosaa vastaajista. Immateriaalioikeuden (IPR) tunnettuus on jo selvästi heikompaa. Sen tuntee hyvin alle puolet vastaajista ja viidennes ei tunne termiä lainkaan. Heikoimmin tunnetaan mallioikeus ja hyödyllisyysmalli. Hyödyllisyysmallia ei kolmannes vastaajista tunne lainkaan.

IPR tunnetuksi – IPR:iin liittyvät termit tunnettiin vajavaisesti. Jotta aloittavilla yrityksillä olisi valmiudet hoitaa IPR-asiansa kunnolla, tulisi niiden ensiksikin tietää, mistä puhutaan, kun puhutaan IPR:stä. IPR-tietouden lisääminen tulisi aloittaa jo koulutuksessa, oli se sitten yrittäjäkoulutusta tai yliopistokoulutusta. Hyvänä esimerkkinä IPR-asioiden tunnetuksi tekemisestä aloittavien yritysten keskuudessa on patenttitoimisto Papula-Nevinpatin ja Aalto Start-Up Centerin välinen yhteistyösopimus.

Onko aloittavilla yrityksillä IPR:iä, lisenssejä ja ymmärtävätkö ne suojaustoimenpiteiden merkityksen?

Yrityskyselystä käy ilmi, että lähes kaikilla yrityksillä on IPR:iä, jos mukaan otetaan myös tekijänoikeudet ja verkkotunnukset. Mikäli mukaan otetaan vain ns. vahvat suojauskeinot (patentit, hyödyllisyysmallit, mallioikeudet ja tuotemerkit) on niitä lähes 30 %:lla yrityksistä. Yrityksiä, jotka katsoivat IPR-asioiden liittyvän yrityksen toimintaan, oli hieman yli puolet. Valtaosa kaikista IPR:istä ja niiden hakemuksista oli Suomessa, mutta EU:ssa ja USA:ssa oli kuitenkin huomattavan paljon erityisesti patentteja/hakemuksia.

Lisensointi eikä lisenssien hankintakaan ole kovin yleistä nuorten yritysten keskuudessa. Noin viidennes IPR:iä omistavista yrityksistä on lisensoinut omia oikeuksiaan. IPR:iä omistamattomista yrityksistä noin 90 % ei ole lisensoinut tai katsoo, ettei asia koske niitä. Lisenssejä on hankkinut kolmannes IPR:iä omistavista ja viidennes IPR:iä omistamattomista yrityksistä. Runsaat 40 % IPR:iä omistamattomista yrityksistä katsoo, ettei edes lisenssien hankinta koske niitä.

Suojaustoimenpiteistä suurin merkitys katsottiin olevan salassapidolla, jonka merkityksen puolet vastaajista näki erittäin suurena. Seuraavana oli verkkotunnus ja sen jälkeen tekijänoikeus ja tavaramerkki. Mallioikeutta, patenttia ja hyödyllisyysmallia piti erittäin tärkeänä vain kymmenesosa vastaajista. Runsaat 40 % vastaajista katsoi, ettei näillä suojaustoimenpiteillä ollut lainkaan merkitystä niiden toiminnalle.

Ne yritykset, jotka omistivat IPR:iä, pitivät kaikkien suojaustoimenpiteiden merkitystä yrityksen toiminnassa suurempana kuin yritykset, joilla ei ollut IPR:iä. Suurimmat erot olivat tavaramerkin ja patentin kohdalla. Tässä korostuu siis IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten ero siinä mielessä, että IPR-omistus ja sen sisältyminen liiketoimintastrategiaan nostaa vahvojen suojaamistapojen (patentti, tavaramerkki) merkitystä, jotka taas IPR:iä omistamattomien mielestä eivät ole osa niiden liiketoimintamallia eikä niillä siis ole juurikaan merkitystä. Vahvojen suojaustoimenpiteiden merkitys korostuu niiden yritysten kohdalla, joilla on omistuksessaan juuri arvioitavaa IPR:ää. Esimerkiksi yritykset, joilla on patentteja, arvioivat niiden merkityksen yhtä suureksi kuin salassapidon. Sama suuntaus näkyy myös tavaramerkin, mallisuojan ja hyödyllisyysmallin kohdalla.

Salassapito – Salassapito on aloittavan yrityksen IPR-asioiden onnistuneen hoidon ensimmäinen edellytys. Tämä on toinen seikka, johon tulisi kiinnittää erityistä huomiota esimerkiksi yrittäjyyskoulutuksessa.

Miten aloittavat yritykset etenevät IPR-asioiden hoidossa?

Yrityskyselyssä kartoitettiin seuraavia vaiheita:

- Toimenpiteet yrityksen perustamisvaiheessa
- Miten selvitettiin, mitä suojattavaa yrityksellä on
- Miten suojaustoimenpiteistä päätettiin
- Miten suojaustoimenpiteisiin valmistauduttiin

Tarkastelusta on jätetty pois ne yritykset, jotka ilmoittivat, että yrityksellä ei ole suojattavaa tai IPR:t eivät liity yritykseen.

Perustamisvaiheessa yritykset jakaantuivat neljälle eri käyttäytymisvaihtoehdolle melko tasaisesti:

Yrityksen perustamisvaihe	Meillä oli riittävästi asiantuntemusta omasta takaa IPR-asioiden hoitoon 80 yritystä	Otimme yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan 115 yritystä	Yritimme hoitaa IPR-asioita itse riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta 92 yritystä	IPR-asiat jäivät perustamisvaiheessa hoitamatta 81 yritystä
---------------------------	--	---	---	---

Kun perustamisvaiheesta siirryttiin suojattavan selvittämiseen, lähes puolet selvitti suojattavansa itse:

Suojattavan selvittäminen	Selvitimme itse 162 yritystä	Selvitimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa 105 yritystä	Emme ole selvittäneet 101 yritystä
---------------------------	--	--	--

Päätöksentekovaiheessa yli puolet yrityksistä teki päätöksen suojaamisesta itsenäisesti:

Suojaamisesta päättäminen	Päätimme itse 199 yritystä	Päätimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa 77 yritystä	Emme ole vielä päättäneet 92 yritystä
---------------------------	--------------------------------------	---	---

Suojaustoimenpiteisiin valmistauduttaessa IPR:t pidettiin salassa tai niitä ei ollut tarvetta salata. Vain noin joka seitsemäs yritys ei ollut pitänyt IPR:iä riittävän salassa:

Suojaustoimenpiteisiin valmistautuminen	Pidimme IPR:mme tiukasti salassa 167 yritystä	Ei ollut tarvetta salata 145 yritystä	Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa 56 yritystä
---	---	---	---

Tämän jälkeen tarkasteltiin niitä polkuja, joita noudattaen yritykset olivat edenneet perustamisvaiheesta aina suojaustoimenpiteisiin valmistautumiseen saakka. Lähtökohtana olivat yrityksen perustamisvaiheen neljä käyttäytymisvaihtoehtoa, joista IPR-asioiden hoitaminen itse riittävällä asiantuntemuksella tai yhteydenotto heti ulkopuoliseen asiantuntijaan takaavat onnistuneemmat polut kuin IPR-asioiden hoitaminen itse ilman riittävää asiantuntemusta tai IPR-asioiden hoitamatta jättäminen yrityksen perustamisvaiheessa.

Miten hyvin yritykset ovat hoitaneet IPR-asiat suhteessa siihen, miten IPR-asioita lähdettiin hoitamaan perustamisvaiheessa? Alusta alkaen IPR-asioitaan huolellisesti hoitaneista yrityksistä noin 80 % hoitivat ne loppuun asti kunnolla. Mikäli heti alussa yritettiin IPR-asioita hoitaa ilman riittävää asiantuntemusta, niin vain puolet näistä yrityksistä päätyi hyvään lopputulokseen. IPR-asiat alussa hoitamatta jättäneistä yrityksistä kahdella kolmasosalla on niiden hoito edelleen kesken.

IPR-asioiden hoidon eteneminen – IPR-asioiden hoidon etenemisessä syntyvät suurimmat ongelmat jo perustamisvaiheessa, kun asioita yritetään hoitaa itse riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta tai jätetään IPR-asiat tuolloin kokonaan hoitamatta. Lisää merkittäviä ongelmia syntyy, kun suojaustoimenpiteisiin valmistauduttaessa ei pidetä IPR:iä riittävän salassa. Yritysten tietoisuutta IPR-asioiden hoitamisesta suunnitelmallisesti tulisikin pyrkiä lisäämään kohdistamalla neuvontaa nimenomaan siihen, miten yritykset voisivat omaksua riittävästi IPR-osaamista. Se on siis hoidettavissa rekrytoimalla sopivaa henkilöstöä tai hankkimalla ulkopuolista asiantuntemusta. Aloittavalle yritykselle voi tosin olla mahdotonta ryhtyä rekrytoimaan IPR-henkilöstöä, joten ulkopuolisen asiantuntemuksen hankkiminen jää ainoaksi käyttökelpoiseksi keinoksi. Ulkopuolista asiantuntemusta on tarjolla varsin paljon, mutta se on myös kyvykkyydeltään varsin monenkirjavaa.

Millainen on ideaalimalli aloittavalle yritykselle IPR-asioiden hoitoon?

Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa esitettiin aloittavalle yritykselle IPR-asioiden hoitoon tarkoitettu ns. ideaalimalli. Siihen oli pyritty kokoamaan elementit, jotka aloittavan yrityksen tulisi oikeassa järjestyksessä IPR-asioissaan käydä läpi:

- Ota yhteyttä asiantuntijaan, kun yritys on perustettu (tai jo ennen kuin yritys on perustettu) ja tuotekehitystyötä tehdään. Näin saadaan heti selville, onko jotain suojattavaa. Lisäksi käydään IPR:iin liittyvät asiat läpi.
- Katsotaan asiantuntijan kanssa mitä on suojattavissa (tavaramerkki, patentti, malli, verkkotunnus)
- Salassapito ennen suojaamista
- Päätökset asiantuntijan kanssa mitä suojataan
- Suojaustoimenpiteet aloitetaan
- Haetaan rahoitusta suojauskustannuksiin (Keksintösäätiö, pääomasijoittajat, TEKES)

Asiantuntijoita pyydettiin arvioimaan ideaalimallia aloittavan yrityksen polkuna IPR-maailmaan. Yrityksiltä tiedusteltiin toisaalta, oliko oma polku IPR-maailmaan ollut samanlainen kuin ideaalimalli ja toisaalta arvioimaan ideaalimallia aloittavan yrityksen näkökulmasta.

Yrityksen IPR-strategia pitää olla rakennettu sisään yrityksen liiketoimintastrategiaan. Näiden kahden asian tulee kulkea käsi kädessä. Tällöin yrityksellä on alusta alkaen selvillä, miten IPR-asioden kanssa toimitaan ja missä aikataulussa. Strategian mukaista voi olla, että ei patentoida mitään, tai vaihtoehtoisesti yritys saattaa lähteä liikkeelle patenteista ja laajentua hyvin nopeasti lisensointiin. Ideaalimalli on käyttökelpoinen siinä vaiheessa, kun päätetään tarttua IPR-asioihin ja halutaan hoitaa ne mallikelpoisesti.

Asiantuntijat korostivat ideaalimallissa nimenomaan salassapidon tärkeyttä. Se on ensiarvoisen tärkeää, jotta koko IPR-prosessi voidaan viedä läpi. Se voi olla myös tärkein suojaamiskeino, koska IPR:t (erityisesti patentointi) on kallista. Aloittavan yrityksen on hyvin tarkkaan pohdittava, mihin sen resurssit, erityisesti rahat, riittävät. Jotta patentointi antaisi riittävän suojan, joudutaan usein patentoimaan laajoja kokonaisuuksia ”patenttiperheitä” ja useissa maissa. Tämä on hyvin kallista, eikä aloittavan yrityksen ole ehkä tarkoituksenmukaista tuhlaa vähäisiä rahallisia resurssejaan tähän. Pidetään siis kaikki salassa, kunnes on riittävästi tulo-rahoitusta ja talous on vakiintunut tasolle, joka kestää jo laajan patentoinnin kustannukset. Tätä kuvaa erään haastattelun lause: ”Pitää ymmärtää, patentoiko, vai eikö patentoi, jos patentoi, kuinka laajasti, onko varaa ylläpitää niitä ja onko varaa puolustaa niitä.”

Arvioidessaan ideaalimallia aloittavan yrityksen kannalta haastatellut yritykset pitivät sitä sopivana. Esille nousi se, että IPR-asioden hoitaminen tulisi oikeastaan aloittaa jo ennen kuin yritys on perustettu – erityisesti keksintölähtöisissä yrityksissä. Lisäksi korostettiin salassapidon merkitystä ja sitä, että aina ei välttämättä kannata patentoida, vaan voidaan valita kevyempikin vaihtoehto. Tähän liittyi myös kommentti siitä, että ei saa unohtaa verkkotunnusten merkitystä ja suojauksia sosiaalisiin yhteisöihin (esimerkiksi Twitter, Facebook). Esille tuotiin myös, että hyvässä ohjeessa on aina motivointi mukana – miksi nämä asiat ovat tärkeitä. Pitää pohtia, miksi IPR on tärkeä yritykselle? Koko ajan pitää muistaa patentoimisen kalleus. Ei ole olemassa ”patenttipoliisia”, joka tarttuisi mahdollisiin loukkauksiin. Näitä asioita on seurattava itse ja niihin puuttuminen saattaa olla prosessista riippuen vielä paljon patentointiakin kalliimpaa. Hyvä ohje on, että patentoida kannattaa vasta sitten, kun siitä on syntynyt liiketoimintaa, tällöin asiakas tavallaan maksaa patentoinnin.

Ideaalimallin markkinointi – Eräänä keinona yritysten IPR-osaamisen kehittämiseksi on IPR-ohjekirjan synnyttäminen. Siinä käytäisiin läpi ns. ideaalimalli IPR-asioden hoitamiseksi aloittavassa yrityksessä. Siinä olisi selkeästi kuvattu vaiheet, jotka yrityksen on syytä käydä läpi IPR-asioissaan ja syvennetty tietämystä kunkin vaiheen kohdalla. Ideaalimallin pohjana voidaan pitää yritys- ja asiantuntija-haastatteluissa käsiteltyä mallia.

Edellä kuvatun lisäksi tulisi ohjekirjaan sisältyä myös, mistä hankkia osaamista, miten salaaminen onnistuu, miten solmitaan työ-, osakas-, toimeksianto- ja yhteistyösopimukset, miten hankin lisenssit, miten lisensoin, mistä hankin rahoitusta, miten vältän riitatilanteet jne. Lisäksi oppaassa tulisi olla motivointijakso – miksi on tärkeää yrityksen tulevaisuuden kannalta hoitaa IPR-asiat kuntoon mahdollisimman nopeasti, suunnitelmallisesti ja riittävällä asiantuntemuksella.

Mistä rahat suojaamiseen ja onko IPR:stä hyötyä rahoitusta haettaessa?

Lähes puolet yrityksistä ilmoitti, että niillä ei ollut IPR-suojauskustannuksia ja noin 40 % totesi, etteivät olleet hakeneet rahoitusta suojauskustannuksiin. Mikäli yrityksellä oli suojauskustannuksia, niin ne rahoitettiin hyvin yleisesti muun rahoituksen osana. Jonkin verran yritykset olivat hakeneet ja saaneet rahoitusta suojauskustannuksiin julkiselta rahoittajalta. Varsin vähän oli haettu ja saatu rahoitusta yksityisiltä pääomasijoittajilta. Myös hyvin pieni osa yrityksistä ilmoitti hakeneensa rahoitusta suojauskustannuksiin julkiselta rahoittajalta ja/ tai yksityiseltä pääomasijoittajalta, mutta ei ollut saanut rahoitusta.

IPR:iä omistavista yrityksistä puolet ei ole hakenut rahoitusta suojauskustannuksiin ja lähes kolmannes ilmoittaa suojauskustannusten rahoitetun muun rahoituksen osana. Lähes 40 % on ilmoittanut hakeneensa rahoitusta suojauskustannuksiin. Niistä noin kolmannes ilmoittaa, ettei ole saanut rahoitusta. Rahoitusta saaneista suurin osa on asioinut julkisen sektorin rahoittajien kanssa. IPR:iä omistamattomista yrityksistä valtaosa on joko ilmoittanut, ettei niillä ole suojauskustannuksia tai rahoitusta ei ole haettu.

Liiketoimintastrategian ja IPR-strategian yhdistäminen – Erityisesti asiantuntijahaastatteluissa ja nimenomaan rahoituksen saatavuuden kannalta, kävi ilmi se, että yrityksen liiketoimintastrategian ja IPR-strategian olisi kuljettava käsi kädessä. Ongelmaksi muodostuu usein se, että liikkeenjohdon konsultit ja IPR-konsultit istuvat eri yrityksissä, jolloin nämä strategiat yhdistävää neuvontaa ei ole juurikaan saatavissa. IPR:t ovat rahoittajille muutenkin tärkeitä. IPR tuo konkretiaa, lupauksen yrityksen valoisasta tulevaisuudesta. Rahoittajat korostavat ensisijaisena rahoituskriteerinään yrityksen johtoa – johtamista, mutta IPR:ien olemassaolo nousee myös arviointikriteeristöissä korkealle.

Osataanko immateriaalioikeuksiin liittyvät sopimukset laatia oikein, onko IPR:iä loukattu ja onko jouduttu riitatilanteisiin?

Yritykset, jotka omistavat IPR:iä, ovat yleensä ottaneet IPR:t huomioon sopimuksissaan. Runsaat kaksi kolmasosaa yrityksistä on ottanut immateriaalioikeudet huomioon toimeksianto- ja yhteistyösopimuksissa ja runsas puolet yrityksistä myös työsopimuksissa. Yrityksissä, jotka eivät omista IPR:iä on immateriaalioikeudet otettu huomattavasti heikommin huomioon – toimeksianto- ja yhteissopimuksissa noin 40 %:ssa yrityksistä ja työsopimuksissa noin 30 %:ssa yrityksistä.

Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa nousi aikaisemmissa luvuissa korostetun salassapidon ohella toiseksi erittäin tärkeäksi tekijäksi oikein laadittujen sopimusten laatiminen. Sopimukset ovat ensiarvoisen tärkeässä asemassa, kun joudutaan ratkomaan kysymyksiä siitä, kenelle IPR-oikeudet kuuluvat. Pääsääntönä yrityksissä on yleensä, että työ- ja osakassopimuksissa on selvästi sovittu, että keksintöjen ja niihin liittyvien mahdollisten IPR:ien oikeudet kuuluvat yritykselle. Samoin on laita yritysten välisissä toimeksianto-, yhteistyö- ja alihankintasopimuksissakin. Kun nämä sopimukset on laadittu oikein, välttään monelta turhalta riitatilanteelta ja mahdollisesti jopa oikeusprosesseilta. Säästöt ovat molemmilla osapuolilla tällaisissa tapauksissa tuntuvat.

IPR:ien loukkauksia, riitatilanteita ja oikeusprosesseja on kokenut enimmilläänkin vain 10 % yrityksistä. Ne ovat siis varsin harvinaisia. Oikeusprosessiin asti on päätnyt todella harva yritys. Yritykset, jotka omistavat IPR:iä, ovat luonnollisesti törmänneet tällaisiin tilanteisiin jonkin verran useammin kuin yritykset, jotka eivät omista IPR:iä.

Sopimusten laadinta – Asiantuntijat ja yritykset korostivat, että sopimukset on parasta laadittua asiantuntijalla. Kokeneempi yritys voi tehdä niitä myös itse, mutta useimmissa tapauksissa ne annetaan asiantuntijoiden tarkistettaviksi. Tässä yhteydessä korostettiin, että on suurta ajattelemattomuutta pyrkiä säästämään asiantuntijakustannuksissa sopimuksia laadittaessa. Väärin ja puutteellisesti laadittujen sopimusten seuraukset saattavat olla kustannuksiltaan moninkertaiset. Yrityskauppatilanteissa nämä sopimukset käydään yleensä hyvin tarkkaan läpi. Jos niissä on olennaisia puutteellisuksia, saattaa ilmaantua yllättäviä ja ylipääsemättömiä vaikeuksia. Riitatilanteissa tulisi aina pyrkiä neuvottelu- ratkaisuun. Oikeusprosessissa menestyminen vaatii niin suuria kustannuksia, pitkäjänteistä työtä ja asiantuntijoiden armeijaa, ettei pienellä yrityksellä ole juuri mahdollisuuksia menestyä.

Käyttävätkö aloittavat yritykset ulkopuolisia IPR-asiantuntija-palveluja?

Yrityskyselyn mukaan kolme suosituinta IPR-asiantuntijapalvelujen tarjoajaa ovat Patentti- ja rekisterihallitus, asianajotoimistot sekä patenttitoimistot. IPR:iä omistavien yritysten suosituimmat palveluntarjoajat olivat patenttitoimisto, Patentti- ja rekisterihallitus, asianajotoimisto sekä Keksintösäätiö. IPR:iä omistamattomien yritysten suosituimmat palveluntarjoajat olivat Patentti- ja rekisterihallitus, asianajotoimisto ja ELY-keskus.

IPR:iä omistavat yritykset (4,8 kertaa/yritys) olivat käyttäneet neuvontapalveluja suhteessa huomattavasti enemmän kuin IPR:iä omistamattomat yritykset (1,3 kertaa/yritys), mikä onkin varsin luonnollista. Palveluntarjoajien käyttö painottui myös näissä ryhmissä varsin eri tavoin. IPR:iä omistavien yritysten kohdalla korostui suhteessa IPR:iä omistamattomiin yrityksiin nimenomaan IPR:iin erikoistuneet palveluntarjoajat: patenttitoimistot ja Keksintösäätiö. IPR:iä omistamattomien yritysten kohdalla korostuivat suhteessa IPR:iä omistaviin yrityksiin yleisemmin omaan toimintaan nivoutuvat ennemminkin yleiseen (toimialaan tai tuotteeseen kohdistuvaan) yritysneuvontaan kuin IPR-neuvontaan liittyvät palveluntarjoajat, kuten tekijänoikeusjärjestöt sekä toimiala- ja yritysjärjestöt.

Neuvontakohteista yleistä IPR-neuvontaa ja rahoitusneuvontaa käyttivät melko tasapäisesti sekä IPR:iä omistavat että omistamattomat yritykset. Sen sijaan muita, enemmän itse IPR-asioiden hoitoon liittyviä neuvontakohteita (oikeuksien suojaamisprosessi, IPR-lainsäädäntöön liittyvä neuvonta, kaupallistaminen/lisensointi, oikeuksien loukkaus/oikeusprosessit ja IPR-salkun hoito), käyttivät IPR:iä omistavat yritykset suhteellisesti paljon enemmän kuin IPR:iä omistamattomat yritykset.

Neuvonta – Neuvonta on hajanaista ja neuvoja on yhtä paljon kuin neuvottavia. Aloittavan yrityksen on saatava aluksi kokonaisvaltaista neuvontaa, jossa olennaisinta on perehdyttää yritys siihen, mitä kaikkea IPR-maailmaan sisältyy ja mikä siitä on ao. yrityksen kannalta olennaista. Yrityksen edetessä IPR-asioidensa hoidossa pidemmälle on sen saatava yksityiskohtaisempaa, räätälöityä neuvontaa. Alkuvaiheessa hyvää neuvontaa saa julkisen sektorin toimijoilta (PRH, Keksintösäätiö, ELY-keskus), mutta patenttitoimiston puoleen kääntymällä jo tässä vaiheessa saa yritys samasta paikasta myös yksityiskohtaisempaa, räätälöityä neuvontaa sekä muita palveluita, kuten IPR-salkun hoitoon liittyviä palveluja. Patenttitoimistoilta on saatavissa apua myös mahdollisissa IPR-lainsäädäntöön liittyvissä kysymyksissä. Niihin on kuitenkin saatavissa apua erikoistuneilta asianajotoimistoilta. Neuvontaa on siis varsin monentasoista ja neuvonnan hintakin vaihtelee suuresti. Aloittavalle yritykselle on hyödyllistä tietää myös, mistä se voi saada rahoitusta IPR-kustannuksiin.

Miten IPR-asioita tällä hetkellä hoidetaan?

Noin 40 % yrityksistä käyttää ainakin jossain määrin alan asiantuntijoiden apua sopimusten ja asiakirjojen laadinnassa. Vastaavasti runsaat 20 % yrityksistä käyttää ainakin jossain määrin yksityisen ja julkisen sektorin asiantuntijapalveluita. Noin 15 % on ainakin jossain määrin ulkoistanut IPR-asiat kokonaan erikoistuneelle toimijalle tai yrityksessä on päätoiminen IPR-asioita hoitava henkilö. Vastaajayritysten pienuus ja nuoruus näkyvät erityisesti siinä, että vain muutama yritys on edennyt IPR-asioissa niin pitkälle, että niillä on päätoiminen IPR-henkilö tai IPR-asiat on kokonaan ulkoistettu erikoistuneelle toimijalle.

Yrityshaastattelujen kohteet olivat varsin kokeneita IPR-toimijoita. Suuren patenttisalkun omistavilla oli omat IPR-henkilöt (IP council, IP johtoryhmä yms.), jotka pääsääntöisesti kuitenkin sivutoimisesti hoitivat IPR-asioita. Pienemmän patenttisalkun omistavilla yleensä toimitusjohtaja tai vastaava henkilö oli vastuussa IPR-asioista. Kaikki haastatellut yritykset tukeutuivat omien toimijoiden lisäksi IPR-asiantuntijoihin. Asiantuntijoina käytettiin etupäässä patentti- ja asianajotoimistoja. Suurin rooli asiantuntijoilla oli hakemusten ja sopimusten laadinnassa. Työ joko ulkoistettiin niille tai tehtiin itse ja tarkistutettiin asiantuntijalla. Tässä korostettiin IPR-asioiden systemaattista hoitoa – niitä ei voi hoitaa ”vasemmalla kädellä”.

Asiantuntijahaastatteluissa tuotiin esille ammattitaidon puute hakemusten ja sopimusten laadinnassa. Näissä asioissa olisi pienen, alkavan yrityksen syytä olla erittäin huolellinen. Monelta ongelmalta niin IPR:ien kuin niihin liittyvien sopimustenkin osalta välttyttäisiin, mikäli ne alun perin laadittaisiin siten, että tulkintaerimielisyyksiä ei pääsisi tulevaisuudessa syntymään. Tämän takaamiseksi olisi ehdottomasti

käännyttävä asiantuntijan puoleen, jolloin tässä vaiheessa tehty panostus monessa tapauksessa olisi pieni hinta siitä, että riitatilanteilta välttyttäisiin.

IPR-asioiden hoitaminen – IPR-asiat hoidetaan aloittavissa yrityksissä usein aivan liian leväperäisesti. Mikäli yrityksellä itsellään ei ole riittävästi IPR-osaamista, olisi sitä syytä hankkia ulkopuolelta. IPR-asioiden ”puoskarointi” tai hoitamatta jättäminen tulevat vääjäämättä johtamaan kumuloituviiin ongelmiin. Tämä on asia, johon olisi syytä kiinnittää vakavasti huomiota esimerkiksi yrityskoulutuksessa ja -neuvonnassa.

Onko IPR-asioiden hoidossa onnistuttu?

Yrityskyselyssä pyydettiin yrityksiä antamaan itselleen arvosana, joka kuvaa niiden onnistumista IPR-asioiden hoidossa. Vaihtoehtona oli myös ”IPR-asiat eivät koske yritystämme”, jonka vaihtoehdon valitsi yli 200 vastaajaa (noin 30 %). Lähes 50 vastaajaa jätti kysymyksen tyhjäksi.

IPR:iä omistavista yrityksistä 70 % antoi itselleen vähintään arvosanan 7. IPR:iä omistamattomista yrityksistä vähintään arvosanan 7 antoi itselleen alle puolet. Kouluarvosanoina kaikkien tässä itseään arvioiden yritysten keskiarvoksi saatiin 6+. IPR:iä omistavat yritykset antoivat itselleen arvosanaksi 7 ja IPR:iä omistamattomat yritykset 6.

Yrityksillä on ollut kaksi tietä hoitaa IPR-asiansa siten, että ne ovat voineet antaa itselleen korkeat arvosanat onnistumisestaan. Toinen on ns. itsenäinen tie, jossa yritys on alusta alkaen katsonut asiantuntemuksensa riittävän IPR-asioiden hoitoon ja on sen jälkeen itsenäisesti selvittänyt suojattavansa ja tehnyt itsenäisesti päätökset suojaamisesta (7½). Toinen tie on ollut kääntyä, oman asiantuntemuksen puutteellisuudesta johtuen, ulkopuolisen IPR-asiantuntijan puoleen ja yhteistyössä tämän kanssa selvittää suojattavansa ja tehdä suojaamispäätökset (7). Kun näihin vielä yhdistetään IPR:ien tiukka salassapito ennen suojaamistoimenpiteitä, on koossa yritykset, jotka ovat arvioineet onnistuneensa IPR-asioiden hoidossa selvästi muita paremmin.

Yrityksen perustamisvaiheessa voidaan siis erottaa kaksi toisistaan poikkeavaa ryhmää. Toisessa IPR-asiat on hoidettu pääsääntöisesti itse riittävällä asiantuntemuksella tai on heti otettu yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan, jonka kanssa on edetty loppuun saakka tai sitten hoidettu itse riittävän konsultoinnin avulla. Toisessa on IPR-asioita yritetty hoitaa itsenäisesti asiantuntemuksen puutteesta huolimatta tai jätetty IPR-asiat hoitamatta. Näissä kahdessa ryhmässä myös itselle IPR-asioiden hoidosta annetut arvosanat poikkeavat toisistaan selvästi.

IPR-asiat asiantuntemuksella itse hoitaneet tai ulkopuolisten asiantuntijoiden avulla hoitaneet yritykset antoivat itselleen arvosanoja 7-8 haarukassa. Ainoastaan ne näiden ryhmien yritykset, jotka totesivat, etteivät olleet pitäneet IPR:iään riittävän salassa antoivat itselleen huonompia arvosanoja. Ne yritykset, jotka olivat hoitaneet IPR-asioitaan itse ilman riittävää asiantuntemusta tai jättäneet IPR-asiat perustamisvaiheessa hoitamatta antoivat itselleen muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta arvosanoja 4-5 haarukassa.

IPR-osaaminen – IPR-asioiden hoitaminen on itsearviointin perusteella onnistunut parhaiten niissä yrityksissä, joissa on ollut riittävästi IPR-osaamista tai yrityksissä, jotka ovat alusta alkaen hakeneet ulkopuolista asiantuntija-apua. Yritykset, jotka ovat yrittäneet itse hoitaa IPR-asioita osaamisen puutteesta huolimatta tai ovat jättäneet ne hoitamatta, myöntävät itsearviointin perusteella reilusti epäonnistuneensa IPR-asioiden hoitamisessa. Aloittavan yrityksen tulisiakin pystyä tunnistamaan heikkoutensa ja pyrkiä korjaamaan mahdollisuuksiensa rajoissa ne joko rekrytoimalla tai ulkoistamalla.

1 Johdanto

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on selvittää startup-yritysten suhdetta IPR-asioihin. Tutkimuksella halutaan herättää sekä startup-yritysten että niitä neuvovien, rahoittavien ja tukevien toimijoiden kiinnostusta IPR-asioihin. Tavoitteena on myös herättää yleistä keskustelua IPR-asioiden hoidon merkityksestä ja kehittamisestä. Tutkimuksen oheistuotteena tehdään tiivis tietopaketti startup-yrityksille siitä, miten IPR-asiat tulisi mahdollisimman hyvin ja organisoidusti hoitaa yrityksen alkutaipaleella. Tutkimuksen ohessa tehdään myös pro gradu-työ, jossa aiheena on startup-yritysten IPR:n hallinnointi.

Tutkimuksessa tehdään suppea kirjallisuuskartoitus aiheeseen liittyen. Varsinainen tiedonhankinta tapahtuu asiantuntija- ja yrityshaastattelujen sekä laajan yritys­kyselyn avulla. Kirjallisuuskatsauksen perusteella laaditaan kysymysaihiot haastatteluteemoihin liittyen. Haastattelujen jälkeen laaditaan yritys­kyselyn runko hyödyntäen haastatteluista saatua tietämystä. Tämän tutkimuksen yhteydessä tehtävän pro gradu-työn aihealueen kysymykset on myös sisällytetty asiantuntija- ja yrityshaastatteluihin.

Raportissa käydään ensin läpi aineiston hankinta. Tämän jälkeen raporttiin sisältyvien asioiden käsittelyssä noudatetaan pitkälti samaa järjestystä kuin haastatteluissa. Kysely noudattaa pääsääntöisesti samaa järjestystä kuin haastattelutkin. Siltä osin kuin on katsottu tarkoituksenmukaiseksi, on kyselystä saatuja vastauksia sijoitettu hieman eri järjestyksessä kuin ne kyselyssä esiintyivät. Kyselyn vastausten suorat jakaumat kaikkien vastaajien osalta on esitetty kyselyn sisältöä vastaavassa järjestyksessä raportin lopussa liitekuvioissa 1-11.

2 Aineiston hankinta

Tutkimustyö aloitettiin kirjallisuuskartoituksella, jossa käytiin läpi aiheeseen liittyvä tuore julkaisumateriaali. Tämän jälkeen laadittiin kirjallisuuskartoituksen materiaalia hyödyntäen asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa käytettävät kysymysrungot.

2.1 Asiantuntija- ja yrityshaastattelut

Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa käytiin läpi seuraavia asiakokonaisuuksia:

- Startup-yritysten suhtautuminen IPR:ään
- Ideaalimalli startup-yritykselle
- Startup-yritysten toimintaympäristö ja sen muutokset viime vuosina ja muutosten vaikutukset (suhteessa IPR:ään)
- IPR-lainsäädännön toimivuus startup-yritysten kannalta
- Tulevaisuus
- Startup-yritysten IPR:n hallinnointi

Asiantuntijahaastatteluja tehtiin kaikkiaan kymmenen kappaletta. Haastateltavista neljä edusti julkisen sektorin organisaatioita, joista kolmen toiminta liittyy yrityspalveluihin, innovaatiopalveluihin sekä IPR-neuvontaan¹ ja yhden laajemmin IPR:n valtakunnalliseen hallinnointiin ja strategiaan². Kolme haastateltavaa edusti rahoittajia³. Kolme edusti lisäksi muita toimijoita⁴, joiden toiminta kuitenkin liittyy läheisesti startup-yrityksiin tai IPR-asioihin.

Yrityshaastatteluja tehtiin kahdeksan kappaletta. Kohteiksi yrityshaastatteluihin valittiin sellaisia yrityksiä, jotka olivat suhteellisen nuoria, kasvavia ja niillä oli IPRiä. Seuraavaan asetelmaan on koottu haastateltujen yritysten perustamisvuosi, toimiala ja koko.

	Perustamis- vuosi	Toimiala	Henkilöstö- luokka (hlöä)	Liikevaihto- luokka (m€)
Yritys 1	2007	Langattoman verkon hallinta ja palvelut (61200)	5-9	alle 0,4
Yritys 2	2005	Tekniikan tutkimus ja kehittäminen (72193)	20-49	2-10
Yritys 3	2005	Sähkötekniinen suunnittelu (71125)	20-49	1-2
Yritys 4	2008	Ohjelmistojen suunnittelu ja valmistus (62010)	1-4	alle 0,4
Yritys 5	2008	Muualla luokittelematon kemiallisten tuotteiden valmistus (20590)	1-4	0,4-1
Yritys 6	2004	Lääketieteellinen tutkimus ja kehittäminen (72191)	10-19	1-2
Yritys 7	2005	Muu terveystyöpalvelu (86909)	5-9	alle 0,4
Yritys 8	2006	Ohjelmistojen suunnittelu ja valmistus (62010)	10-19	0,4-1

Haastateltujen yritysten IPR:ien määrä ja laatu vaihtelivat suuresti. Enimmillään oli kahdella yrityksellä lähes sata patenttia ja pienimmillään vain muutama. Kaikilla oli myös tavaramerkkejä ja verkkotunnuksia. Tekijänoikeuksia oli käytännöllisesti katsoen kaikilla, erityisesti ohjelmistoyrityksillä sekä tutkimukseen ja kehittämiseen keskittyvillä yrityksillä.

2.2 Yrityskysely

Startup-yritysten IPR-asioiden hoitoa koskevan kyselyn sisältö laadittiin pääsääntöisesti asiantuntija- ja yrityshaastatteluista saatuihin tuloksiin nojautuen.

¹ Teknologiakeskusten liitto (TEKEL)/Measurepolis; TKK - Innovaatiokeskus - Innovaatio- ja yrityspalvelut; Uudenmaan ELY-keskus/Keksintösäätiö (keksintöasiamestointi).

² Työ- ja elinkeinoministeriö, työelämä- ja markkinaosasto, yritysoikeusyksikkö, teollisoikeusasiat.

³ Kaksi yksityistä pääomasijoittajaa; SITRA.

⁴ Toimialajärjestö; tekijänoikeusneuvosto; asianajotoimisto.

2.2.1 Kyselyn sisältö

Kyselyssä käsiteltiin seuraavia asiakokonaisuuksia:

- Yrityksen perustiedot
- IPR-asioihin liittyvien termien tunnettuus
- IPR:ien omistaminen ja suojaustoimenpiteiden merkitys
- Yrityksen eteneminen IPR-asioiden hoidossa
- IPR-asioihin liittyviä kysymyksiä
- IPR-asioiden hoito yrityksessä tällä hetkellä
- Ulkopuoliset IPR-asiantuntijapalvelut
- Onnistuminen IPR-asioiden hoidossa
- IPR-asioissa kohdattuja ongelmia tai onnistumisia
- IPR-lainsäädäntöön liittyviä epäkohtia/kehittämistarpeita
- Muuta huomioon otettavaa IPR-asioihin tai tähän kyselyyn liittyen

2.2.2 Kyselyn suorittaminen ja vastausten saanto

Kysely lähetettiin Fonecta B2B osoitteiston kaikille yrityksille, jotka täyttivät seuraavat ehdot:

- yrityksen yhtiömuoto oli osakeyhtiö, kommandiittiyhtiö tai avoin yhtiö
- yritys oli perustettu vuonna 2000 tai sen jälkeen
- yrityksellä oli sähköpostiosoite
- mikäli yrityksellä oli useita toimipaikkoja, mukaan valittiin vain päätoimipaikka

Kyselyä lähetettiin kaikkiaan 17 120 kpl. Niistä noin 3 000 palautui toimimattoman sähköpostiosoitteen tms. syyn takia. Kohteille lähetettiin yksi muistutus ja yksi ”karhu”. Vastauksia saatiin yhteensä 709 kpl. Vastausprosentiksi muodostui siis noin 5 %. Vastausten määrää voi pitää hyvinkin riittävänä kyselyn tarkoitusta silmällä pitäen.

2.2.3 Perustietoja vastanneista yrityksistä ja taustamuuttajat

2.2.3.1 Yrityksen perustamisvuosi

Vaikka kyselyn lähettämisen ehtona oli, että osoitetietokannassa yrityksen perustamisvuodeksi oli merkitty 2000 tai sen jälkeen, oli yritysten omien vastausten mukaan 108 yritystä perustettu jo ennen vuotta 2000. Yrityksen perustamisvuotta käytettiin yhtenä taustamuuttujana. Siitä tehtiin kolmiluokkainen muuttuja seuraavasti:

Perustamisvuosi	Vastaajien määrä ja osuus	
-2000	157	(22 %)
2001-2005	237	(33 %)
2006-2010	315	(45 %)

2.2.3.2 Yrityksen päätoimiala

Vastaajien toimialat vaihtelivat hyvin laajassa kirjossa läpi koko toimialakentän. Jotta toimialasta saatiin käyttökelpoinen taustamuuttuja, se luokiteltiin kahdeksaan toimialaan (virallisen toimialaluokituksen TOL 2008 mukaan) seuraavasti:

Toimiala	Vastaajien määrä ja osuus	
Teollisuus ym. (A-E) ⁵	124	(18 %)
Rakentaminen (F)	48	(7 %)
Kauppa ym. (G-I) ⁶	87	(12 %)
Informaatio ja viestintä (J)	121	(17 %)
Rahoitus ym. (K-L) ⁷	28	(4 %)
Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta (M)	214	(30 %)
Hallinto- ja tukipalvelutoiminta (N)	44	(6 %)
Julkinen hallinto ym. (O-S) ⁸	43	(6 %)

2.2.3.3 Yrityksen koko

Yrityksen kokoa tiedusteltiin sekä liikevaihdon (vuonna 2009) ja henkilöstön määrän (vuodenvaihteessa 2009/2010) perusteella. Liikevaihtoon saatiin melko runsaasti tulkinnanvaraisia vastauksia siitä huolimatta, että vastaus pyydettiin antamaan tuhansina euroina. Tästä syystä päätettiin käyttää yrityksen koon mittarina henkilöstön määrää. Niille yrityksille, jotka oli perustettu vuonna 2010, merkittiin henkilöstön määräksi 0 henkeä.

Yrityksen kokoa (henkilöstön määrällä mitattuna) käytettiin taustamuuttujana luokiteltuna neljään kokoluokkaan seuraavasti:

Henkilöstön määrä	Vastaajien määrä ja osuus	
0-1 henkeä	190	(27 %)
2-4 henkeä	238	(34 %)
5-9 henkeä	129	(18 %)
10- henkeä	152	(21 %)

2.2.3.4 Yrityksen maantieteellinen toiminta-alue

Yrityksiltä tiedusteltiin, millä maantieteellisellä alueella niillä on toimintaa. Tähän saatiin seuraavat vastaukset:

Toiminta-alue	Vastaajien määrä
Suomi	709
Muu EU	70
USA	8
Muut maat ⁹	35

Kaikki vastaajayritykset toimivat luonnollisesti Suomessa. Vain Suomessa toimivia oli näistä yrityksistä 607 kpl. Tämä on sikäli odotettua, koska valtaosa yrityksistä on hyvin nuoria, eikä ole siten vielä ehtinyt laajentaa toimintaansa maamme rajojen ulkopuolelle. Yrityksiä, jotka toimivat Suomen lisäksi yhdellä mainituista toiminta-alueista, oli 62. Suomen lisäksi kahdella mainitulla toiminta-alueella toimivia oli 22 ja kolmella mainitulla toiminta-alueella toimivia kaksi.

⁵ Teollisuus ym. sisältää toimialat A Maatalous, metsätalous ja kalatalous; B Kaivostoiminta ja louhinta; C Teollisuus; D Sähkö-, kaasu- ja lämpöhuolto, jäähdytysliiketoiminta; E Vesihuolto, viemäri- ja jätevesihuolto, jätehuolto ja ympäristön puhtaanapito.

⁶ Kauppa ym. sisältää toimialat G Tukku- ja vähittäiskauppa, moottoriajoneuvojen ja moottoripyörien korjaus; H Kuljetus ja varastointi; I Majointus- ja ravitsemistoiminta.

⁷ Rahoitus ym. sisältää toimialat K Rahoitus- ja vakuutustoiminta; L Kiinteistöalan toiminta

⁸ Julkinen hallinto ym. sisältää toimialat O Julkinen hallinto, maanpuolustus; pakollinen sosiaalivakuutus; P Koulutus; Q Terveys- ja sosiaalipalvelut; R Taiteet, viihde ja virkistys; S Muu palvelutoiminta.

⁹ Muista tässä yhteydessä mainittuja maita/alueita olivat: Kiina (9), Venäjä (7), Lähi-Itä (5), Japani (3), muu Kauko-Itä (2), muut yksittäiset maat (2), toimintaa useissa maissa/toimimme kansainvälisesti (5).

2.2.3.5 IPR:ien omistaminen

Edempänä luvussa 4.1 on käsitelty vastaajien IPR:ien omistusta. Tästä kysymyksestä on muodostettu taustamuuttuja sen mukaan, omistaako yritys oman ilmoituksensa mukaan IPR:iä vai ei. Huomattava on, että tässä on IPR:iksi luettu vain myönnetyt ja hakuvaiheessa olevat patentit, hyödyllisyysmallit, tavaramerkit ja mallioikeudet. Verkkotunnusta ei ole tässä yhteydessä otettu mukaan, koska se on käytännöllisesti katsoen kaikilla yrityksillä. Tekijänoikeuksia ei ole otettu mukaan, koska niihin ei liity hakumenettelyä ja lupaprosessia. Tällä perusteella vastanneet yritykset jaettiin kahteen ryhmään: ne, jotka omistavat IPR:iä (200 yritystä) ja ne, jotka eivät omista IPR:iä (509 yritystä).

3 IPR-asioiden tunnettuus

Startup-yritysten IPR-asioiden tuntemusta tiedusteltiin asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa.

Asiantuntijoiden mukaan aloittavien yritysten tietotaso IPR-asioissa on hyvin vaihteleva. Tietotaso vaihtelee erityisesti toimialoittain, mutta usein vaihtelu on suurta myös toimialojen sisällä. IPR:stä tunnetaan usein nimeltä vain patentti. Useinkaan ei mielletä, että samaan perheeseen on laskettava myös tekijänoikeus, verkkotunnukset, tavaramerkit jne. Vaikka asioita tunnettaisiinkin teoriatasolla, ei juurikaan ole ymmärrystä siitä, miten niitä voi liiketoiminnassa hyödyntää. IPR-maailmassa yleensä kokemus vasta opettaa, mutta useimmiten epäonnistumisten kautta. Rahoittajat näkevät yritysten tietotason IPR-asioissa ehkä hieman parempana kuin muut asiantuntijat. Tämä johtunee kuitenkin siitä, että rahoittajien kanssa asioivat yritykset ovat kokonaisuutenakin keskimääräistä valveutuneempia.

Aloittavien yritysten tilanne IPR:ien suhteen on varsin haastava. IPR-asioista ei ole kokemusta, mutta innokkuutta löytyy välillä liikaakin. Tällöin hyvin helposti saatetaan ”puhua sivu suun” asioista, joista pitäisi tässä vaiheessa visusti vaieta.

Liiketoiminnan kannalta pitäisi toisaalta saada suojausasiat kuntoon mahdollisimman nopeasti, mutta toisaalta rahaa on käytettävissä niukasti eikä IPR:ien hankkiminen siksi ole kiireellisyysjärjestyksessä ensimmäisten asioiden joukossa. Koulutuksessa kiinnitetään IPR:iin yllättävän vähän huomiota. Siitä huolimatta nykyinen nuori yrittäjäsukupolvi tuntee IPR-asiat huomattavasti entisiä sukupolvia paremmin. Sarjayrittäjillä on kokemusta näistä asioista muillekin jaettavaksi. IPR-asiantuntijat korostivatkin sitä, että nimenomaan sarjayrittäjät pyrkivät hoitamaan IPR-asiat perusteellisesti kuntoon heti yrityksen alusta lähtien. Kiinnostus IPR-asioihin on aloittavien yritysten joukossa viime aikoina kasvanut. Kiinnostus lähtee usein siitä, että ollaan huolissaan oman idean varastamisesta. Halutaan tietää, miten sitä voidaan suojata. Erityisesti IPR-neuvonnassa tuodaan tietoon se, että alusta alkaen on asiat pyrittävä pitämään salassa, erityisesti mikäli ei ole mahdollisuuksia tai resursseja lähteä suojaamaan riittävän laajasti. Aloittavalle yrittäjälle salassapito onkin ehkä merkittävin käytettävissä oleva suojauskeino, koska rahaa ei ole riittävästi kattavaan suojaukseen IPR:ien avulla. Salassapidolla voidaan IPR:ien hankintaa siirtää myöhemmäksi. Erityisesti ”patenttivetoisella” yrityksellä rahat eivät yleensä riitä riittävän laajaan suojaukseen.

Yrityshaastattelujen kohteet olivat varsin kokeneita IPR:ien hyödyntäjiä. Kaikilla oli kokemusta niin patenteista kuin muistakin suojaustoimenpiteistä. Useimmilla IPR-asioiden hoito oli myös sujunut ilman suurempia ongelmia ja vastoinkäymisiä.

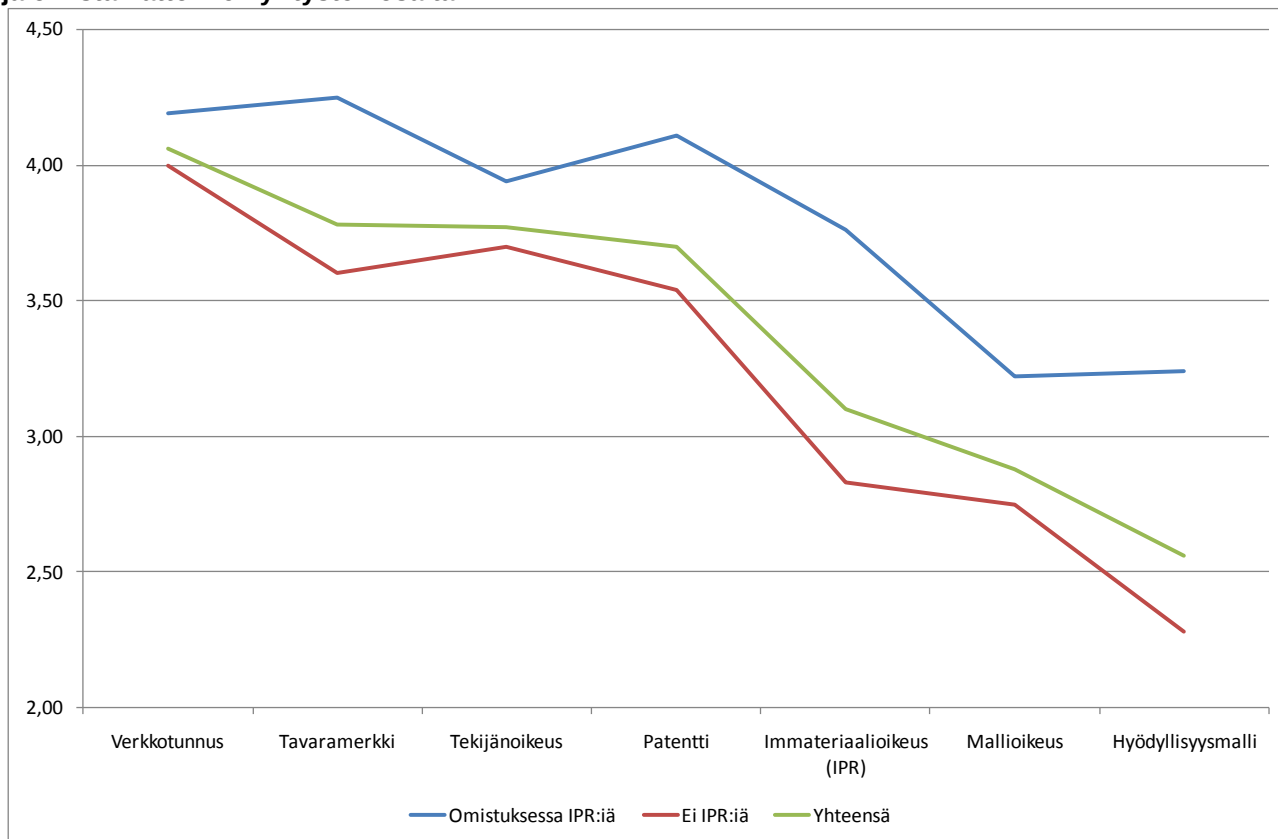
Nämä yritykset korostivat, että IPR-asioiden hoito pitäisi useimmiten aloittaa jo ennen yrityksen perustamista, jotta salassapito ja perustajien väliset sopimukset olisivat valmiit heti perustamisvaiheessa. Näillä yrityksillä IPR-asiat kulkevat ”käsi kädessä” liiketoimintastrategian kanssa. Yrityksestä riippuen toimintamallit vaihtelevat. Yksi saattaa osittain olosuhteiden pakosta jättää liiketoiminnan ytimen suojaamatta, mutta patentoi laajasti sen ympäriltä. Tällöin liiketoiminnan ydin pyritään pitämään visusti salassa. Toinen saattaa patentoida teknologiaa, mutta muilta osin tyydytään salassapitoon tai tekijänoikeuksiin.

Toimialoittaiset erot näkyvät yrityshaastatteluiden vastauksissa hyvin. Toisilla aloilla IPR:t ja erityisesti patentit ovat elinehto. Lisäksi niitä täydennetään koko IPR-suojausjärjestelmällä. Taas esimerkiksi meriteollisuuden piirissä toimivissa yrityksissä saattaa patentointi olla sinänsä osin turhaa, koska alukset seilaavat merillä kansainvälisen lainsäädännön ulottumattomissa. Eräillä toimialoilla myös lisensointi seuraa patentointia normaalina toimintatapana.

Yrityskyselyssä kartoitettiin IPR-asioiden tuntemusta tiedustelemalla, miten hyvin yritykset katsoivat tuntevansa IPR-asioihin liittyviä termejä. Tämän kysymyksen vastausjakaumat ja -keskiarvot koko aineiston osalta on esitetty liitekuviossa 1 ja vastauskeskiarvot erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta kuviossa 1.

Kokonaisuutena ottaen vastaajat katsoivat tuntevansa IPR-asioihin liittyvät termit kohtuullisen hyvin. Kuitenkin pelkkä termin tunteminen ei vielä kerro paljonkaan siitä, miten hyvin vastaaja tuntee myös sen sisällön, käyttötarkoituksen ja miten se liittyy omaan liiketoimintaan.

Kuvio 1. Vastauskeskiarvot kysymykseen ”Miten hyvin tunnette seuraavat termit?” IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



Selvästi parhaiten termeistä tunnetaan verkkotunnus. Sen tuntee hyvin kolme neljästä vastaajasta. Tavaramerkin, tekijänoikeuden ja patentin tuntee hyvin yli 60 % vastaajista. Immateriaalioikeuden (IPR) tunnettuus on jo selvästi heikompaa. Sen tuntee hyvin alle puolet vastaajista ja viidennes ei tunne termiä lainkaan. Heikoimmin tunnetaan mallioikeus ja hyödyllisyysmalli. Hyödyllisyysmallia ei 30 % vastaajista tunne lainkaan.

Taustamuuttujien suhteen vastaukset eivät juuri eronneet toisistaan. Yrityksen koko ja perustamisvuosi eivät erotelleet vastaajia lainkaan. Toimialoista merkittävä ero syntyi ainoastaan immateriaalioikeuden (IPR) tuntemuksessa. Sen tunsivat informaatio ja viestintä –toimialan yritykset selvästi muita paremmin (ka. 3,88). Myös ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta –toimialan yritykset tunsivat sen keskimääräistä paremmin (ka. 3,46). Erittäin huonosti tämä termi tunnettiin rakentaminen –toimialalla (ka. 2,11).

Kun tarkastellaan vastaajien IPR-termien tuntemusta sen perusteella, onko yrityksellä IPR-omistuksia vai ei, havaitaan, että yritykset, joilla niitä on, tuntevat luonnollisesti nämä termit olennaisesti paremmin kuin yritykset, joilla niitä ei ole. Suurimmat erot syntyvät termien immateriaalioikeus (IPR) ja hyödyllisyysmalli kohdalla. Näitä voidaan siis pitää yleisesti oudoimpina termeinä IPR-maailmassa. Pienin ero ryhmien välillä oli termien verkkotunnus ja tekijänoikeus tunnettuudessa. Nämä ovat siis IPR:iä omistamattomien yritysten parhaiten tuntemat termit. Se, että näiden kahden ryhmän välillä oli näinkin suuri ero eri termien tunnettuudessa, viittaa siihen, että vastaajat ovat olleet kohtuullisen rehellisiä vastauksissaan.

4 IPR:ien omistaminen, lisenssit ja suojaustoimenpiteiden merkitys

4.1 Patentit, hyödyllisyysmallit, tavaramerkit ja mallioikeudet

Yrityskyselyssä tiedusteltiin, onko niillä ja millä maantieteellisellä alueella patentteja, hyödyllisyysmalleja, tavaramerkkejä, mallisuoja tai niiden hakemuksia. Vastaukset on koottu taulukkoon 1.

Vastaajista yhteensä 200 yrityksellä (28 %) oli omistuksessaan IPR:iä tai niiden hakemuksia. Yleisimmin omistettiin tavaramerkkejä/hakemuksia ja suunnilleen puolta harvemmin patentteja/hakemuksia. Hyödyllisyysmalleja ja mallisuoja sekä niiden hakemuksia oli melko harvoilla yrityksillä. Valtaosa kaikista IPR:istä ja niiden hakemuksista oli Suomessa., mutta EU:ssa ja USA:ssa oli kuitenkin huomattavan paljon erityisesti patentteja/hakemuksia.

Taulukko 1. Vastaajien IPR-omistukset tai hakemukset eri maantieteellisillä alueilla.

	Patentteja/ hakemuksia	Hyödyllisyys- malleja/ hakemuksia	Tavaramerkkejä/ hakemuksia	Mallisuoja/ hakemuksia
On	81	29	158	23
Suomessa	78	26	150	21
Muualla EU:ssa	50	9	49	10
USA:ssa	39	2	20	3
Muualla	28	2	19	2
Ei ole	593	632	514	625
Ei vastannut	35	48	37	61

Taustamuuttujien mukaan tarkasteltuna IPR-omistukset/hakemukset näyttävät olevan yleisimpiä toimialoista teollisuudessa ym. Yrityksen koon mukaan on selvästi havaittavissa, että IPR-omistukset/ hakemukset lisääntyvät yrityksen koon kasvaessa.

Yrityshaastattelujen yrityksillä oli siis kaikilla IPR:iä. IPR-omistukset keskittyivät patentteihin, mutta muitakin suojauskeinoja oli käytetty runsaasti. Näiden yritysten IPR:ien maantieteellinen levinneisyys oli hyvin laaja. Mukana oli tosin yrityksiä, joilla oli vain suomalaisia patentteja. Suuren patenttisalkun omistajilla oli yleensä patentteja kaikissa liiketoimintansa kannalta merkittävässä maissa. Suomen jälkeen yleensä patentoitiin USAssa, muualla Euroopassa, Japanissa, Kiinassa, Intiassa, Venäjällä ja Australiassa.

Eräissä yrityksissä patentointia Suomessa pidettiin vain periaatteellisena, koska sillä ei liiketoiminnan kannalta ollut juurikaan merkitystä. Suomesta saatu päätös ohjaa hyvin sitä, miten ulkomailla tulee toimia.

Patentointijärjestys olikin lähes aina se, että ensin patentoitiin Suomessa. Sen jälkeen tehtiin PCT (kansainvälinen patenttihakemus), jonka avulla saatiin patenttihakemus kaikkiin sopimuksen piirissä oleviin maihin (tai maihin, joista patenttia haluttiin hakea). hakemus käsitellään siis jokaisessa kohteena olevassa maassa erikseen. Samalla voidaan tehdä myös EPC (Eurooppapatenttihakemus), joka kattaa 40 Euroopan maata. Siinä pitää määrittää, mihin maihin patentin haluaa ja se käsitellään yhtenä kokonaisuutena ja kattaa läpi mennessään kaikki halutut maat.

4.2 Verkkotunnuspääte

Yrityksiltä tiedusteltiin myös, mitä verkkotunnuspäätteitä ne omistavat. Lähes 90 %:lla vastanneista oli .fi verkkotunnuspäätte omistuksessaan. Lähes joka kolmannella yrityksellä oli omistuksessaan .com verkkotunnuspäätte. Muiden verkkotunnuspäätteiden omistus jäi kukin päätteeseen osalta alle 10 %:iin.

Toimialat poikkesivat tässä suhteessa toisistaan siten, että informaatio ja viestintä –toimialalla oli selvästi muita yleisemmin kaikkia verkkotunnuspäätteitä – erityisesti muita kuin .fi päätteitä. Verkkotunnuspäätteen .eu omistajia oli huomattavan paljon myös teollisuudessa ym.

Verkkotunnuspääte	Vastaajien määrä ja osuus	
.fi	617	87 %
.com	218	31 %
.net	67	9 %
.org	26	4 %
.info	20	3 %
.biz	15	2 %
.eu	35	5 %
Joku muu ¹⁰	18	3 %
Ei vastausta	24	3 %

Verkkotunnuspäätteiden määrän mukaan tarkasteltuna runsaalla kahdella kolmasosalla yrityksistä oli hallussaan vain yksi pääte ja noin viidenneksellä kaksi päätettä. Kolmen ja useamman verkkotunnuspäätteen omistus oli jo varsin harvinaista.

Vastaukset jakaantuivat mainittujen verkkotunnuspäätteiden määrän ("joku muu" on laskettu yhdeksi päätteeksi) mukaan seuraavasti:

Verkkotunnuspäätteiden määrä	Vastaajien määrä ja osuus	
1 verkkotunnuspääte	486	69 %
2 verkkotunnuspäätettä	136	19 %
3 verkkotunnuspäätettä	33	5 %
4 verkkotunnuspäätettä	12	2 %
5 tai useampia verkkotunnuspäätteitä	18	3 %
Ei vastausta	24	3 %

Toimialoista rakentamisessa ja julkisessa hallinnossa ym. oli muita useammin omistuksessaan vain yksi verkkotunnuspääte. Toimialalla informaatio ja viestintä oli muita useammin omistuksessaan kaksi tai useampia päätteitä. Kaupassa ym. oli myös varsin runsaasti yrityksiä, joilla oli hallussaan kolme tai useampia päätteitä. IPR:ien omistus myös lisäsi päätteiden määrää. Yrityksillä, jotka omistivat IPR:iä, oli noin puolella vähintään kaksi päätettä. Jos yritys ei omistanut IPR:iä, oli vain noin neljänneksellä vähintään kaksi päätettä.

Yritys- ja asiantuntijahaastatteluissa korostettiin sitä, että on erittäin tärkeää jo siinä vaiheessa, kun yritys ei ole vielä tunnettu, varata kaikki verkkotunnuspäätteet, joita tulee mahdollisesti tarvitsemaan. On järkevää varata niitä mieluummin liikaa kuin liian vähän. Eräillä yrityksillä oli ikäviä kokemuksia oman yritysnimen käytöstä verkkotunnuspäätteellä, jota he eivät olleet varanneet. Tällaisissa tapauksissa voi yrityksen imago tuolla alueella tahrinutua pitkäksi aikaa.

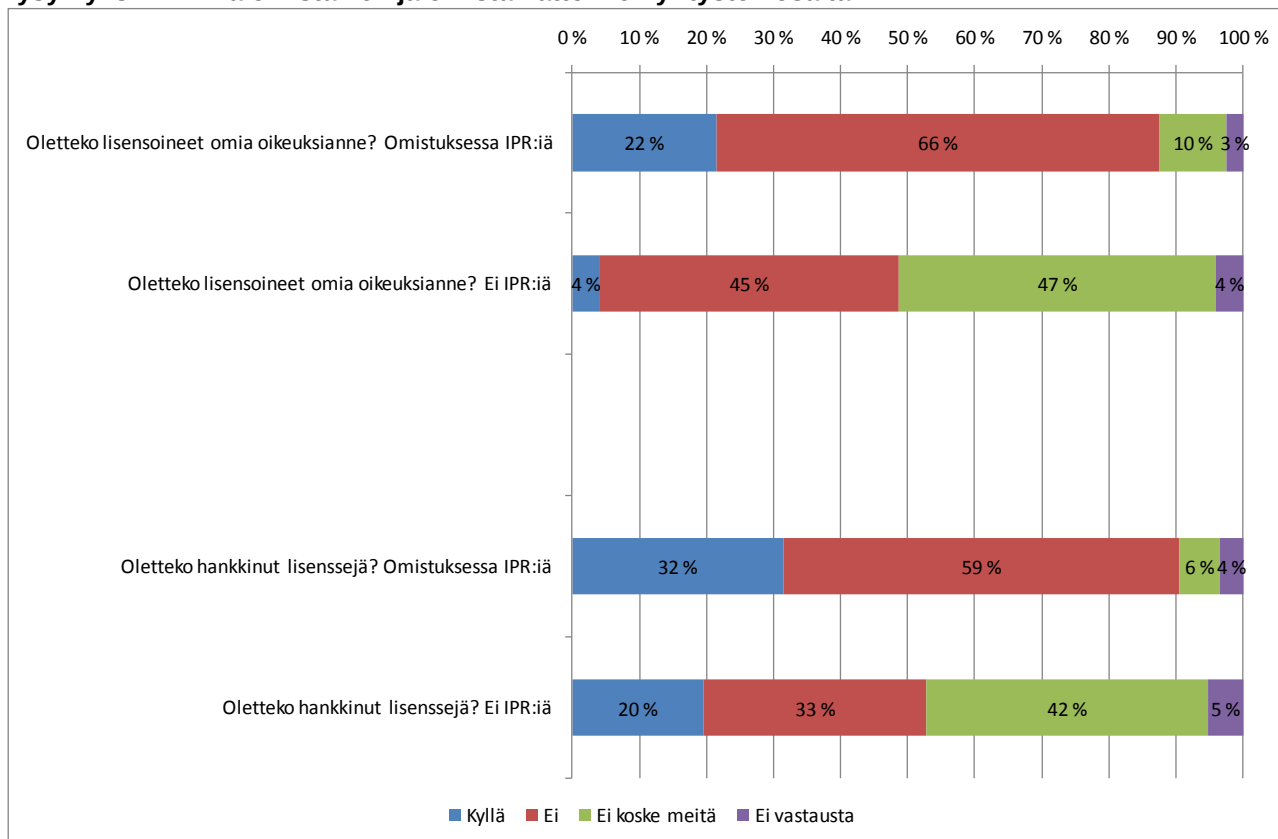
4.3 Lisenssit ja lisensointi

Yritykset, joilla on patentteja, voivat lisensoida niitä tai vastaavasti ostaa lisenssin jonkun toisen yrityksen patentoimaan kohteeseen. Yritys- ja asiantuntijahaastattelujen perusteella lisensointi jompaankumpaan suuntaan on varsin toimialariippuvaista. Yleensä ne toimialat, joiden yritykset harjoittavat laajamittaista patentointia, myös lisensoivat merkittävästi. Vastaavasti näillä samoilla toimialoilla on myös lisenssien hankkiminen varsin yleistä.

Yrityskyselyssä tiedusteltiin ovatko yritykset lisensoineet omia oikeuksiaan ja ovatko ne hankkineet lisenssejä. Vastausjakaumat koko aineiston osalta sisältyvät liitekuvioon 8. Vastausjakaumat sen mukaan eroteltuna, omistavatko vastaajat IPR:iä vai eivät, on esitetty kuviossa 2.

¹⁰ Yleisimpiä tässä yhteydessä mainittuja päätteitä olivat .ru (5) ja .se (4). Lisäksi mainittiin yksittäisiä maa- ym. päätteitä (8) sekä useita tärkeitä maa- ym. päätteitä (5).

Kuvio 2. Vastausjakaumat omien oikeuksien lisensointia ja lisenssien hankintaa koskeviin kysymyksiin IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



Noin viidennes IPR:iä omistavista yrityksistä on lisensoinut omia oikeuksiaan. Kaksi kolmannesta ei ole lisensoinut. IPR:iä omistamattomista yrityksistä noin 90 % ei ole lisensoinut tai katsoo, ettei asia koske niitä. Lisenssejä on hankkinut kolmannes IPR:iä omistavista ja viidennes IPR:iä omistamattomista yrityksistä. Runsaat 40 % IPR:iä omistamattomista yrityksistä katsoo, ettei edes lisenssien hankinta koske niitä.

Lisensointi eikä lisenssien hankintakaan ole kovin yleistä nuorten yritysten keskuudessa. Tähän luonnollisesti vaikuttaa vastaajayritysten toimialarakenne – vastaajien joukossa ei ole merkittävästi yrityksiä lisensointiin ja lisenssien hankintaan suuntautuneilta toimialoilta.

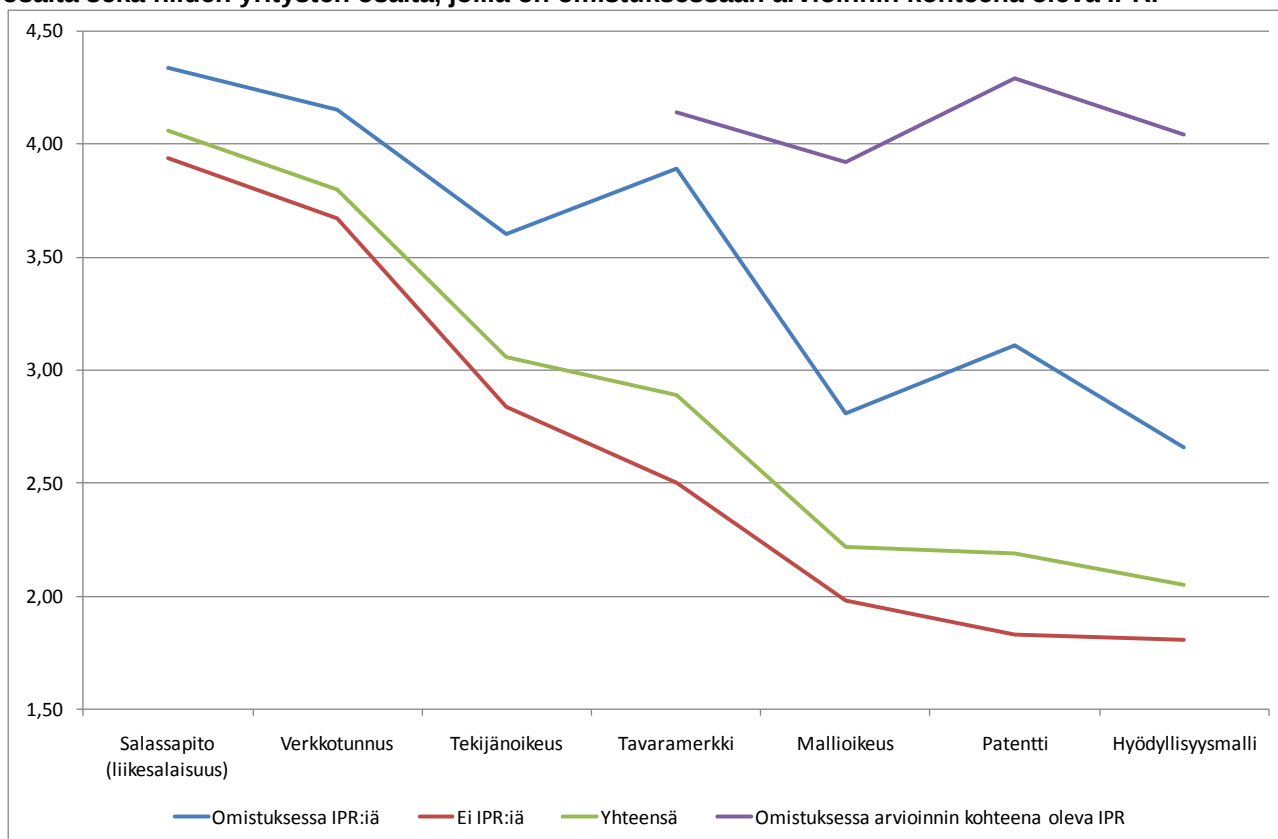
4.4 Suojaustoimenpiteiden merkitys yrityksen toiminnassa

Yrityskyselyssä tiedusteltiin, miten suurina nähtiin eräiden suojaustoimenpiteiden merkitys yrityksen toiminnalle. Vastausjakaumat koko aineiston osalta on esitetty liitekuviossa 2 ja sen mukaan eroteltuna, omistavatko vastaajat IPR:iä vai eivät, on esitetty kuviossa 3.

Selvästi suurin merkitys katsottiin olevan salassapidolla, jonka merkityksen puolet vastaajista näki erittäin suurena. Seuraavana oli verkkotunnus, jonka merkitystä erittäin suurena piti 40 % vastaajista. Seuraavina olivat tekijänoikeus ja tavaramerkki, joiden merkitystä erittäin suurena piti runsas viidennes vastaajista, mutta suunnilleen yhtä suuri osuus vastaajista näki, ettei niillä ollut lainkaan merkitystä. Mallioikeutta, patenttia ja hyödyllisyysmallia piti erittäin tärkeänä vain kymmenesosa vastaajista. Runsaat 40 % vastaajista katsoi, ettei näillä suojaustoimenpiteillä ollut lainkaan merkitystä niiden toiminnalle.

Ne yritykset, jotka omistivat IPR:iä, pitivät kaikkien suojaustoimenpiteiden merkitystä yrityksen toiminnassa suurempana kuin yritykset, joilla ei ollut IPR:iä. Suurimmat erot olivat tavaramerkin ja patentin kohdalla. Tässä korostuu siis IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten ero siinä mielessä, että IPR-omistus ja sen sisältyminen liiketoimintastrategiaan nostaa vahvojen suojaamistapojen (patentti, tavaramerkki) merkitystä, jotka taas IPR:iä omistamattomien mielestä eivät ole osa niiden liiketoimintamallia eikä niillä siis ole juurikaan merkitystä.

Kuvio 3. Vastauskeskiarvot kysymykseen ”Miten suureksi arvioitte seuraavien suojaustoimenpiteiden merkityksen yrityksenne toiminnassa?” IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta sekä niiden yritysten osalta, joilla on omistuksessaan arvioinnin kohteena oleva IPR.



Vahvojen suojaustoimenpiteiden merkitys korostuu niiden yritysten kohdalla, joilla on omistuksessaan juuri arvioitavaa IPR:ää. Esimerkiksi yritykset, joilla on patenteja, arvioivat niiden merkityksen yhtä suureksi kuin salassapidon. Sama suuntaus näkyy myös tavaramerkin, mallisuojan ja hyödyllisyysmallin kohdalla.

Taulukkoon 2 on koottu toimialakohtaisesti merkittävimmät erot. Rakentamiselle, kaupalle ym. ja rahoitukselle ym. on suojaustoimenpiteiden merkitys kautta linjan selvästi keskimääräistä vähäisempi. Vastaavasti taas informaatiolle ja viestinnälle, ammatilliselle, tieteelliselle ja tekniselle toiminnalle sekä hallinto- ja tukipalvelutoiminnalle on suojaustoimenpiteillä laajasti keskimääräistä suurempi merkitys.

Taulukko 2. Kysymys ” Miten suureksi arvioitte seuraavien suojaustoimenpiteiden merkityksen yrityksenne toiminnassa?” tarkasteltuna toimialan suhteen.

	Patentti	Hyödyllisyysmalli	Tavaramerkki	Mallioikeus	Verkkotunnus	Tekijänoikeus	Salassapito (liikesalaisuus)
Teollisuus ym.		+			-	-	-
Rakentaminen			-		-	-	-
Kauppa ym.	-					-	-
Informaatio ja viestintä					+	++	+
Rahoitus ym.	--	-		-		-	
Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta						+	+
Hallinto- ja tukipalvelutoiminta			+		+		
Julkinen hallinto ym.							

Yrityskyselyn kohdeyritykset olivat siis nuoria yrityksiä. Se, että tärkeimpinä suojaustoimenpiteinä pidettiin salassapitoa ja sen jälkeen verkkotunnusta ja tekijänoikeuksia, on linjassa myös yritys- ja asiantuntija-haastatteluista saadun palautteen kanssa. Erityisesti yritysten IPR-neuvontaan suuntautuneet asiantuntijaorganisaatiot korostivat salassapidon merkitystä yrityksen alkutaipaleella. ”Alussa pitäisi panostaa salassapitoon ja patentoida vasta, kun kaupallistaminen on hyvällä alulla ja yrityksellä on tulorahoitusta. Usein on kova hinku patentoida – ei ajatella sen järkevyyttä.”

5 Aloittavan yrityksen eteneminen IPR-asioiden hoidossa

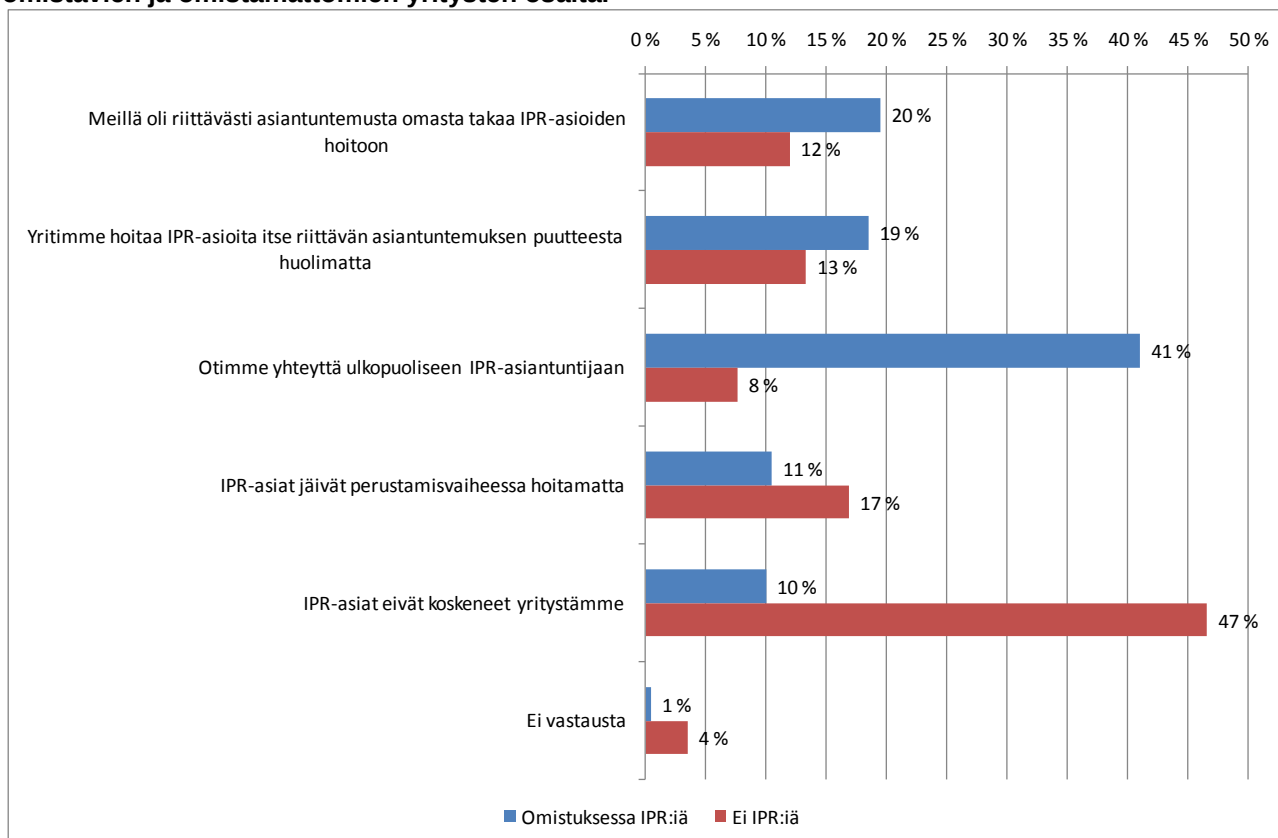
Yrityskyselyssä tiedusteltiin ”Miten hyvin seuraavat toimenpiteet kuvaavat yrityksenne etenemistä IPR-asioiden hoidossa?”. Kysymyksessä kartoitettiin seuraavia asiakokonaisuuksia:

- Toimenpiteet yrityksen perustamisvaiheessa
- Miten selvitettiin, mitä suojattavaa yrityksellä on
- Miten suojaustoimenpiteistä päätettiin
- Miten suojaustoimenpiteisiin valmistauduttiin
- Miten suojauskustannukset hoidettiin

5.1 Yrityksen perustamisvaihe

Liitekuviossa 3 on kaikkien vastaajien osalta esitetty, miten IPR-asioita on hoidettu yrityksen perustamisvaiheessa. Vastaavat tiedot IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta on esitetty kuviossa 4.

Kuvio 4. Yrityksen perustamisvaiheessa tehtyjen toimenpiteiden yleisyys, vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



Runsas kolmannes yrityksistä ilmoitti, että IPR-asiat eivät koskeneet yritystä sen perustamisvaiheessa. Kaikkiin muihin vastausvaihtoehtoihin saatiin noin 15 % vastauksista.

IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten ero näkyy erityisesti kahdessa vaihtoehdossa. IPR:iä omistavista yrityksistä noin 40 % oli ottanut yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan. IPR:iä omistamattomien joukossa tämä osuus jäi alle 10 %:iin. Vastaavasti IPR:iä omistamattomista noin puolet totesi, että IPR-asiat eivät koskeneet yritystä. Ehkä huolestuttavin tulos on se, että lähes kolmannes sekä IPR:iä omistavista että omistamattomista yrityksistä ilmoitti IPR-asioiden jääneen perustamisvaiheessa

hoitamatta tai niitä oli hoidettu itse asiantuntemuksen puutteesta huolimatta. Tässä olisi selvästi ryhdistäytymisen paikka ajatellen IPR-neuvontaa tai yleisemminkin yrittäjäkoulutusta.

Muista taustamuuttujista mainittakoon, että vanhimmat yritykset ottivat perustamisvaiheessa muita useammin yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan. Nuorimmat yritykset taas yrittivät keskimääräistä enemmän hoitaa asioita itse riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta tai jättivät IPR-asiat hoitamatta.

Toimialoittain tarkastellen riittävästi asiantuntemusta omasta takaa IPR-asioiden hoidossa katsoivat omaavansa keskimääräistä enemmän rahoitus ym. sekä ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta. IPR-asioita yrittivät itse hoitaa riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta muita useammin informaation ja viestinnän yritykset. Ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan ottivat muita yleisemmin yhteyttä teollisuuden ym. sekä informaation ja viestinnän yritykset. IPR-asiat jäivät perustamisvaiheessa hoitamatta keskimääräistä useammin rakentamisen sekä hallinto- ja tukipalvelutoiminnan yrityksiltä.

Kokoluokaltaan suurimmat yritykset erottuivat muista siten, että ne ottivat yhteyttä keskimääräistä useammin IPR-asiantuntijaan.

Asiantuntija- ja yrityshaastattelujen sanoma tukee pitkälti edellä saatua kuvaa. Huolestuneimpia oltiin siitä, että yrityksen perustamisvaiheessa IPR-asiat jäivät hoitamatta. Tämä voi jatkossa käydä kohtalokkaaksi etenkin, jos salassapitokin hoidetaan huonosti. Esille tuotiin myös, että teknologia on maassamme korkealla tasolla ja monet startup-yritykset lähtevätkin liikkeelle nimenomaan teknologiasta. Suurena ongelmana onkin teknologian kaupallistaminen. Tässä korostuu IPR:ien merkitys teknologian suojaamisessa. Tärkeää olisi löytää oikea ”marssijärjestys”, koska kaupallistaminen on työlästä ja hidasta ja suojaaminen patentein on kallista.

5.2 Suojattavan selvittäminen

Liitekuvioon 4 on koottu koko aineiston osalta vastaukset kysymykseen, miten yritykset selvittivät, mitä suojattavaa niillä on. Vastaavat tiedot IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta on esitetty kuviossa 5.

Lähes kolmannes vastaajista ilmoitti selvittäneensä itse, mitä suojattavaa niillä on. Lähes yhtä suuri määrä yrityksiä ilmoitti, ettei ole selvittänyt suojattavaansa lainkaan. Vain noin 15 % oli selvittänyt suojattavaansa yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa ja noin viidenneksellä ei ollut suojattavaa.

IPR:iä omistavista yrityksistä runsaat 40 % selvitti suojattavaansa itse ja hieman vajaat 40 % selvitti yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa. Näyttää siltä, että asiantuntija, johon oli otettu yhteyttä yrityksen perustamisvaiheessa, oli mukana edelleen tässä vaiheessa, kun selvitettiin suojattavaa. Erikoinen piirre on, että 16 % IPR:iä omistavista ei ole selvittänyt, mitä suojattavaa heillä on.

IPR:iä omistamattomista yrityksistä runsas neljännes ilmoitti, ettei heillä ole suojattavaa ja runsas kolmannes ei ole selvittänyt suojattavaansa. Noin neljännes näistä yrityksistä oli selvittänyt itse suojattavaansa. Koska niillä ei kuitenkaan ole omistuksessaan IPR:iä, on joko päädytty pelkkään salassapitoon, kevyempiin suojaamiskeinoihin tai suojattavaa ei yksinkertaisesti ole ollut.

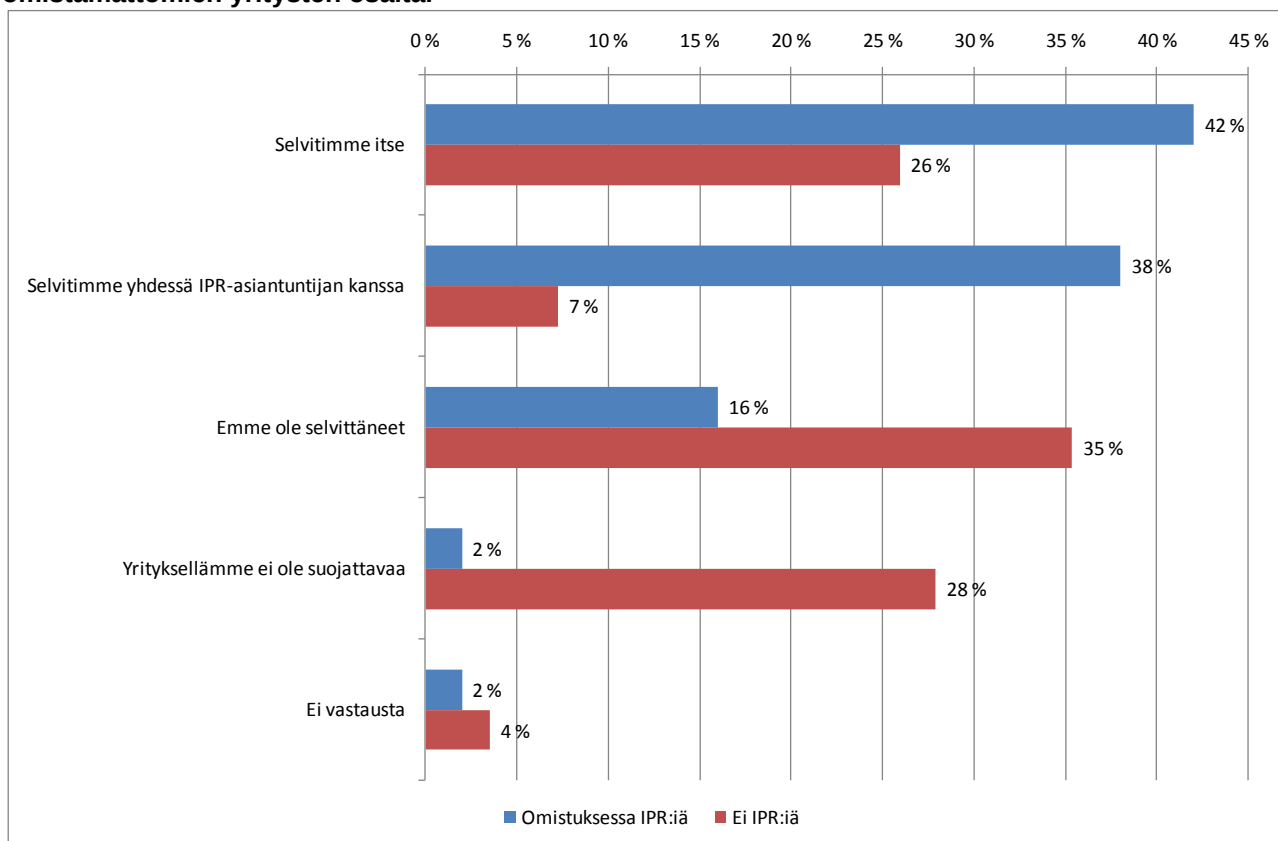
Toimialoittain vastauksissa oli jonkin verran eroja. Informaatio ja viestintä sekä ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta selvittivät suojattavaansa muita useammin itse. Yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa suojattavaansa selvittivät keskimääräistä yleisemmin teollisuus ym. sekä informaatio ja viestintä.

Suojattavaansa selvittämättä jättivät muita useammin rakentaminen, hallinto- ja tukipalvelutoiminta sekä julkinen hallinto ym. Yrityksen koon mukaan keskimääräistä useammin suojattavaansa itse selvittivät pienimmät yritykset ja suurimmat yritykset taas selvittivät yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa.

Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa todettiin, että tässä vaiheessa olisi syytä kääntyä IPR-asiantuntijan puoleen mikäli mahdollista. Kun ajatellaan keskimääräisen aloittavan yrityksen johdon tietotasoa IPR-asioissa, voi suojattavan jo selvittäminen muodostua ylivoimaiseksi – ei aina tiedon puutteen vaan myös ajan

puutteen vuoksi. Jos tässä vaiheessa ei ole mahdollisuuksia selvittää suojattavaa, on panostettava salassapitoon, kunnes selvitykset voidaan tehdä.

Kuvio 5. Miten yritykset selvittivät, mitä suojattavaa niillä on, vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



5.3 Suojaamisesta päättäminen

Seuraavaksi yrityskyselyssä tiedusteltiin, miten ne päättivät mitä suojaavat tai jättivät suojaamatta. Vastaukset on koko aineiston osalta koottu liitekuviioon 5 ja erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta kuvioon 6.

Lähes 40 % vastaajista teki päätöksen itsenäisesti ja vain runsaat 10 % päätti yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa. Neljännes ei ole vielä tehnyt päätöstä asiasta ja viidenneksellä ei ole suojattavaa.

Suojattavasta päättämisen vaiheessa yritykset ottavat vastuuta itselleen. IPR:iä omistavista yrityksistä noin 40 % oli asioinut päätöstä edeltävissä vaiheissa IPR-asiantuntijan kanssa, mutta päätöksenteossa oli asiantuntija mukana enää 30 %:ssa yrityksistä. Runsaat puolet IPR:iä omistavista yrityksistä teki päätöksen itsenäisesti. Päätöstä ei ole vielä tehnyt noin 10 % IPR:iä omistavista yrityksistä.

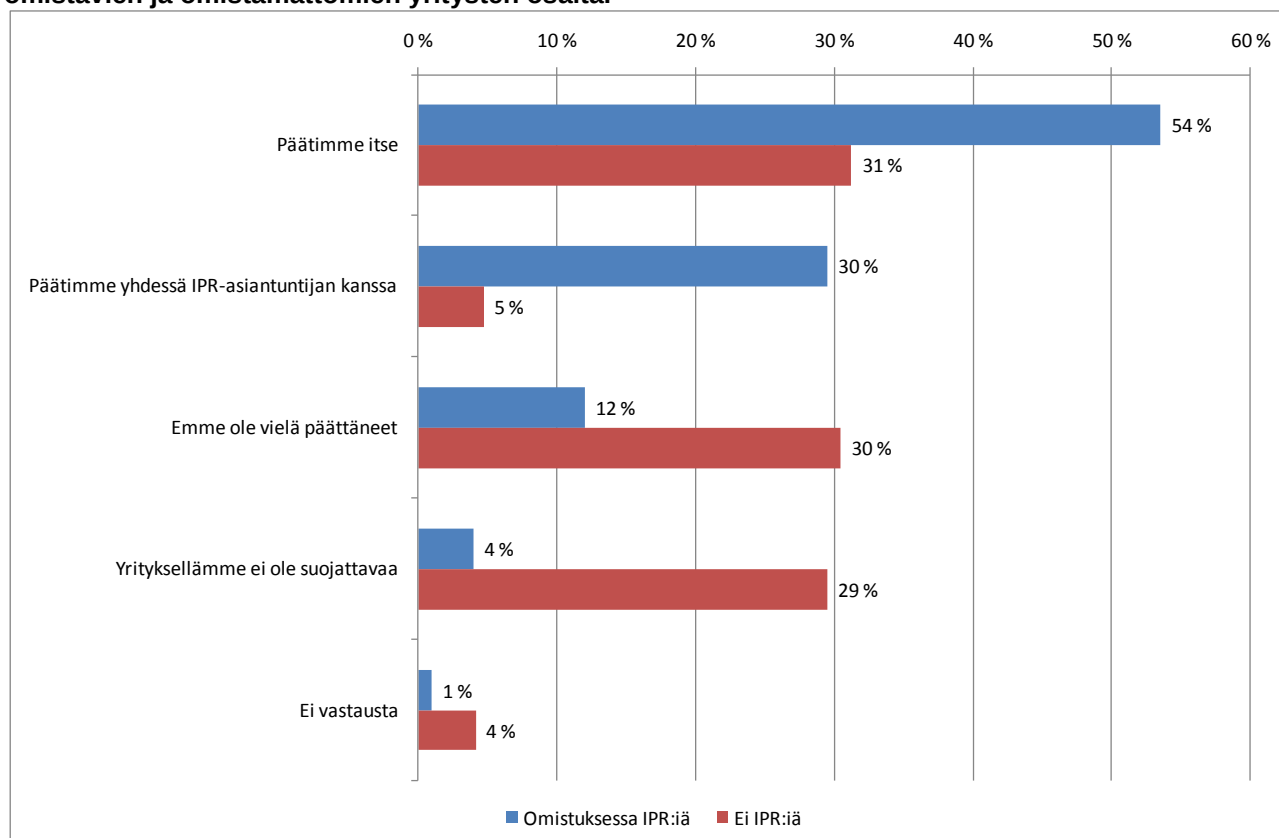
IPR:iä omistamattomista yrityksistä noin 30 % on päättänyt suojaamisesta tai suojaamatta jättämisestä jo itsenäisesti ja noin 30 %:lla on päätös vielä tekemättä. Suunnilleen sama määrä IPR:iä omistamattomista yrityksistä ilmoittaa, että niillä ei ole mitään suojattavaa.

Nuorimmat yritykset olivat hyvin yleisesti niitä, jotka eivät olleet vielä tehneet päätöstä. Toimialoista niitä, jotka eivät olleet tehneet päätöstä, oli muita useammin rakentaminen ja julkinen hallinto ym. Itsenäisimpiä päättäjiä olivat informaatio ja viestintä sekä rahoitus ym. IPR-asiantuntijan kanssa päätöksen tekivät muita useammin teollisuuden ym. yritykset sekä kooltaan suurimmat yritykset.

Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa käsi ilmi, että suojaamisen päätöksentekoprosessi on eri yrityksissä hyvin erilainen. Paljon patentoivissa, IPR-keskeisissä yrityksissä on usein IPR-johtoryhmä, jossa tällaiset

asiat käsitellään – lopullinen päätöksenteko viedään luonnollisesti yrityksen johdolle. Vähemmän IPR-keskeisissä yrityksissä päätöksenteko näissäkkin asioissa on hyvin toimitusjohtajakeskeistä. Toimitusjohtajasta ja mm. hänen IPR-osaamisestaan riippuu tekeekö hän päätöksen itsenäisesti vai asiantuntijan kanssa.

Kuvio 6. Miten yritykset päättivät, mitä suojaavat tai jättävät suojaamatta, vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



5.4 Suojaustoimenpiteisiin valmistautuminen

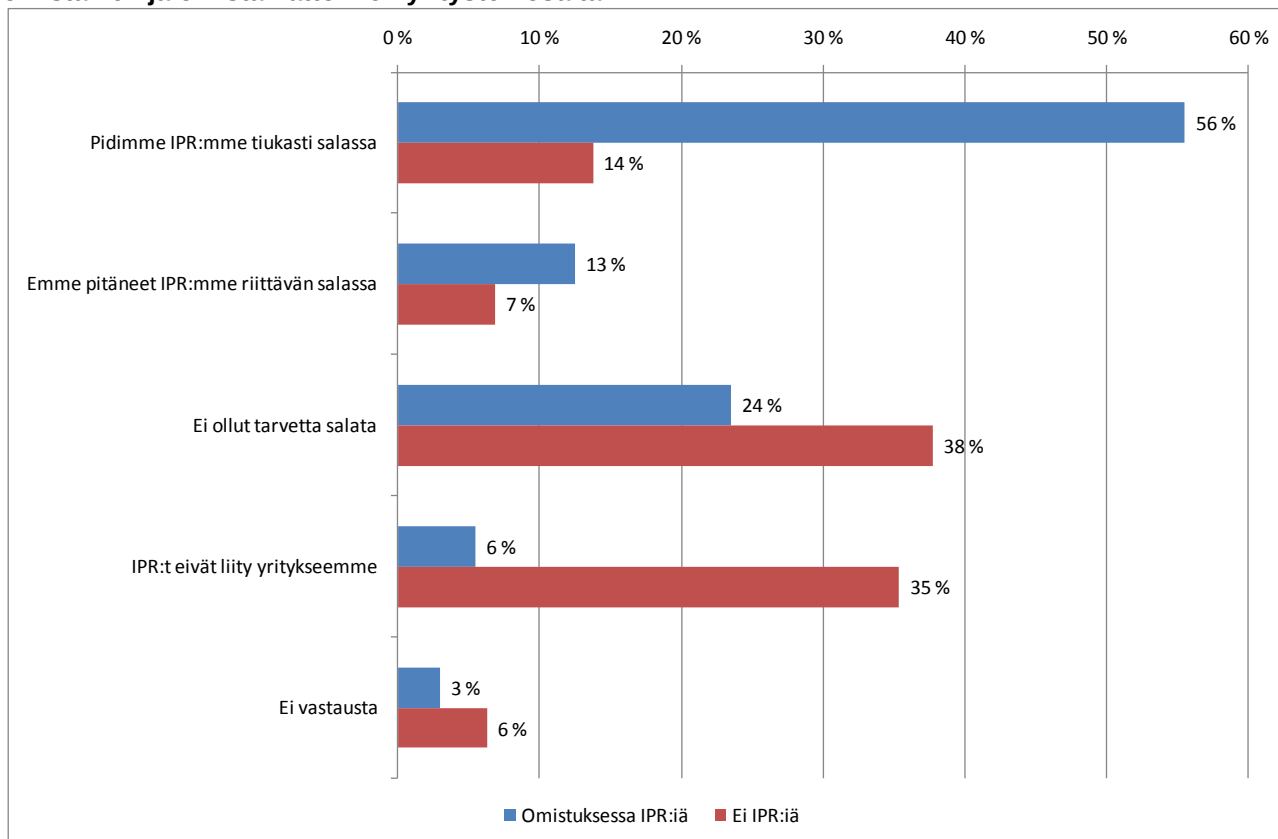
Yrityksiltä tiedusteltiin, miten ne toimivat suojattavien asioiden suhteen ennen suojaustoimenpiteiden aloittamista. Ennen suojaustoimenpiteitä, mikäli sellaisiin ryhdytään, on erittäin tärkeää pitää suojattava tiukasti salassa. Tämä seikka unohtuu yrityksiltä valitettavan usein. Tästä syystä vastausvaihtoehdot kartoittivatkin salassapidon onnistumista.

Vastaukset on koko aineiston osalta esitetty liitekuviossa 6 ja erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta kuviossa 7.

Runsaasti 60 % vastaajista ilmoitti, että heillä ei ollut tarvetta salata tai IPR:t eivät liity yritykseen. Runsaalla kolmanneksella yrityksistä oli salattavaa ennen suojaustoimenpiteiden aloittamista. Niistä kolme neljänestä ilmoitti pitäneensä IPR:t tiukasti salassa ja vain joka neljäs (vajaan 10 % vastaajien kokonaismäärästä) ei ollut pitänyt IPR:iä riittävän salassa.

IPR:iä omistavista yrityksistä runsaat puolet ilmoitti pitäneen IPR:t tiukasti salassa ennen suojaustoimenpiteiden aloittamista. Vain runsas 10 % ”tunnusti”, että salassapito ei ollut riittävää. Lisäksi noin neljännes katsoi, että ei ollut tarvetta salata. Onko tämä tulos hyvä vai huono? Asiantuntija- ja yrityshaastteluissa on korostettu salassapidon ehdottoman tärkeää roolia erityisesti ennen suojaustoimenpiteiden aloittamista. Tällä perusteella voi todeta, että jokainen yritys, joka ei ole onnistunut salassapidossaan, on liikaa. Eli kuten jo edellä todettiin, tässä on haastetta IPR-neuvonnalle ja koko yrittäjyyskoulutukselle.

Kuvio 7. Miten yritykset toimivat ennen suojaustoimenpiteiden aloittamista, vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



Kolme neljäsosaa IPR:iä omistamattomista yrityksistä ei nähnyt tarpeelliseksi salata tai IPR:t eivät liittyneet yritykseen. Noin 14 % IPR:iä omistamattomista on pitänyt IPR:t tiukasti salassa, mikä mahdollistaa suojaamisen tulevaisuudessa. Sen sijaan ne IPR:iä omistamattomat, jotka eivät ole pitäneet IPR:ään salassa, ovat menettäneet tältä osin mahdollisuuden suojaamiseen myöhemminkään.

Taustamuuttujittain tarkastellen IPR:iä eivät pitäneet riittävän salassa keskimääräistä useammin vanhimmat yritykset ja suurimmat yritykset. Toimialoista tässä suhteessa erottuivat rakentaminen sekä julkinen hallinto ym. Tulos on linjassa IPR:ien omistamisen kanssa, koska vanhimmissa ja suurimmilla yrityksillä on keskimääräistä useammin IPR-omistuksia, kun taas rakentaminen ja julkinen hallinto ym. toimialoilla IPR-omistuksia on keskimääräistä vähemmän.

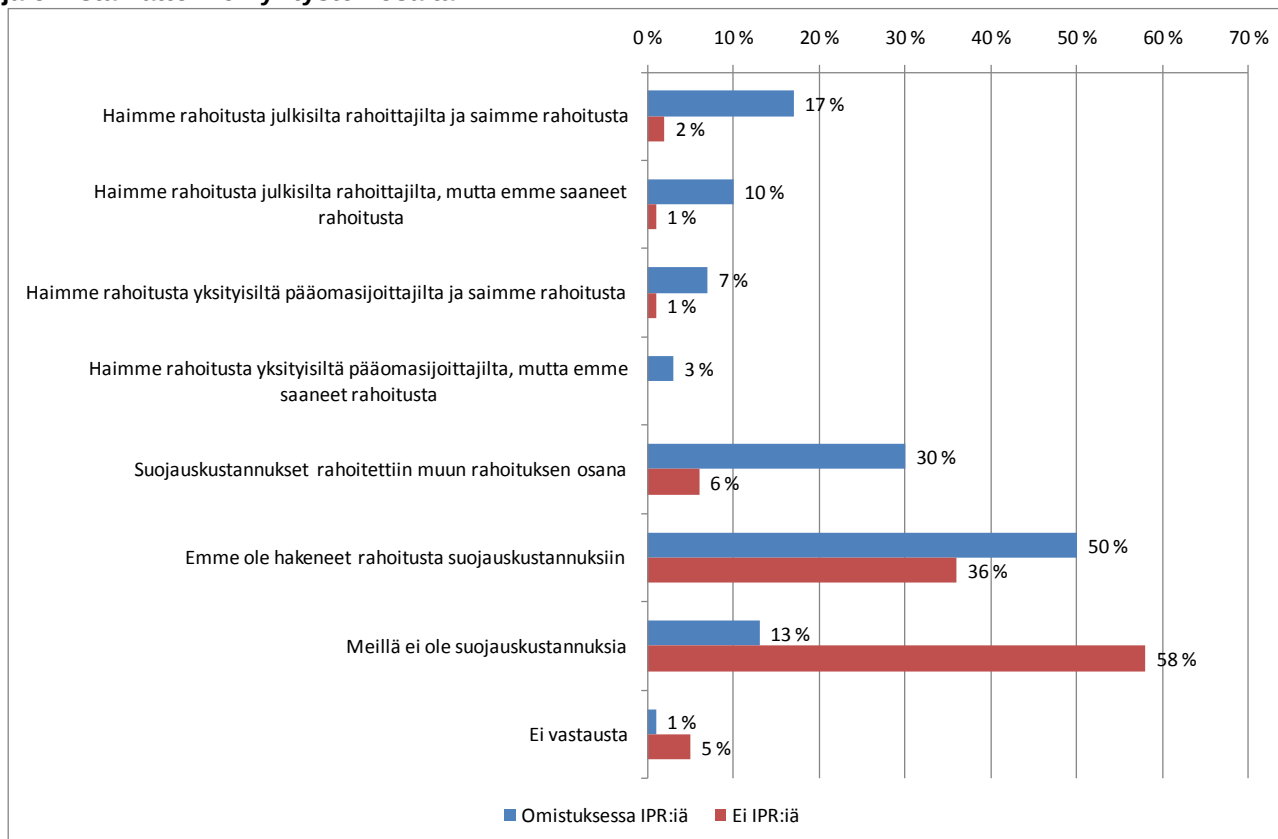
5.5 Suojauskustannukset ja IPR:ien merkitys rahoituksessa

Yrityksiltä tiedusteltiin, miten ne hoitivat suojauskustannuksensa. Annetut vaihtoehdot eivät olleet toisensa poissulkevia. Vastaukset on koko aineiston osalta koottu liitekuviioon 7 ja erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta kuvioon 8.

Lähes puolet yrityksistä ilmoitti, että niillä ei ollut suojauskustannuksia ja noin 40 % totesi, etteivät olleet hakeneet rahoitusta suojauskustannuksiin. Mikäli yrityksellä oli suojauskustannuksia, niin ne rahoitettiin hyvin yleisesti muun rahoituksen osana. Jonkin verran yritykset olivat hakeneet ja saaneet rahoitusta suojauskustannuksiin julkiselta rahoittajalta. Varsin vähän oli haettu ja saatu rahoitusta yksityisiltä pääomasijoittajilta. Myös varsin pieni osa yrityksistä ilmoitti hakeneensa rahoitusta suojauskustannuksiin julkiselta rahoittajalta ja/ tai yksityiseltä pääomasijoittajalta, mutta ei ollut saanut rahoitusta.

IPR:iä omistavista yrityksistä puolet ei ole hakenut rahoitusta suojauskustannuksiin ja 30 % ilmoittaa suojauskustannusten rahoitetun muun rahoituksen osana. Lähes 40 % on ilmoittanut hakeneensa rahoitusta suojauskustannuksiin. Niistä noin kolmannes ilmoittaa, ettei ole saanut rahoitusta. Rahoitusta saaneista suurin osa on asioinut julkisen sektorin rahoittajien kanssa.

Kuvio 8. Miten yritykset ovat hoitaneet suojauskustannuksensa, vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



IPR:iä omistamattomista yrityksistä valtaosa on joko ilmoittanut, ettei niillä ole suojauskustannuksia tai rahoitusta ei ole haettu.

Taustamuuttujien perusteella ei vastauksissa ole kovinkaan suuria eroja. Eniten vastauksissa korostuu se, onko yrityksellä IPR:iä vai ei. Tällöin myös ne toimialat, joilla on keskimääräistä enemmän IPR:iä, ovat keskimääräistä enemmän rahoittaneet tai pyrkineet rahoittamaan suojaamiskustannuksiaan – mikä on erittäin luonnollinen tulos.

Toinen rahoitukseen ja IPR:iin liittyvä asia on, miten tärkeiksi IPR:t nähdään rahoitusta haettaessa. Vastaukset on koko aineiston osalta sisältyvät liitekuviin 8 ja erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta kuvioon 9.

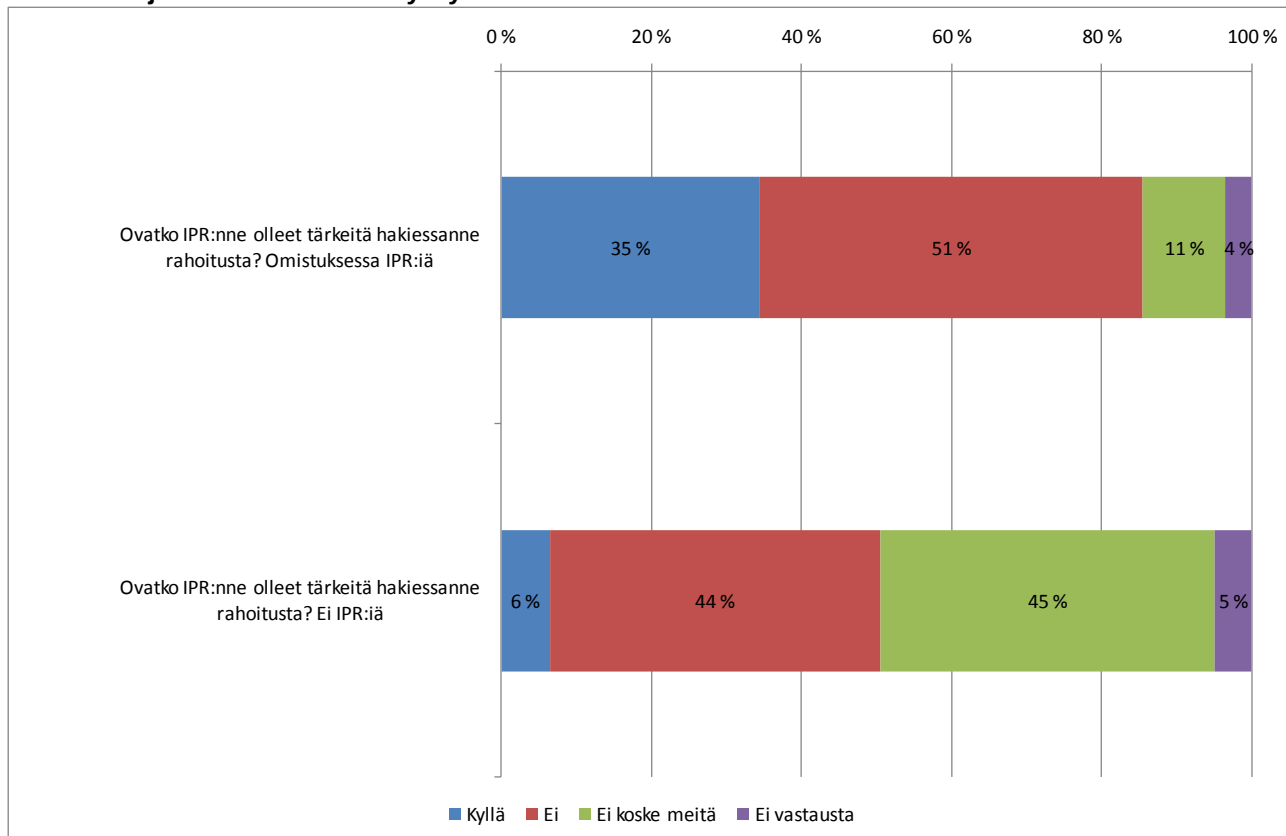
Kaikista yrityksistä noin 15 % katsoi, että IPR:t olivat olleet tärkeitä rahoitusta haettaessa. Taustamuuttujien suhteen erottui se, että vanhoilla yrityksillä oli keskimääräistä vähemmän kyllä-vastauksia ja pienillä yrityksillä taas keskimääräistä enemmän.

IPR:iä omistavista yrityksistä noin kolmannes näki IPR:ien olleen tärkeitä rahoitusta haettaessa. Puolet taas katsoi, että ne eivät olleet tärkeitä. IPR:iä omistamattomista yrityksistä vain 6 % piti IPR:iä tärkeinä rahoitusta haettaessa. Näistä yrityksistä noin 90 % vastasi ”ei” tai ”ei koske meitä”.

Yrityshaastatteluissa oltiin vahvasti sitä mieltä, että IPR:llä on suuri merkitys rahoitusta haettaessa. Niiden merkitys ei kuitenkaan ole ratkaiseva, vaan ratkaiseva on koko liiketoimintakonsepti. IPR-toimintamallin pitäisi kuitenkin sisältyä liiketoimintakonseptiin, jolloin IPR:t ovat ”konkreettinen vakuus”, joka saattaa poikia tulevaisuudessa. Pääomasijoittaja ei välttämättä tunne yrityksen toimialaa kovinkaan hyvin, jolloin patentit ja hakemukset ovat ehkä ainoa konkreettisesti mitattavissa oleva tekijä.

Yritykset itse usein yliarvostavat IPR:äänsä. Kuvitellaan, että IPR:n arvo on sen kehittämiseen laitettujen panosten arvo. Tämä on totta vain noin 3 %:ssa tapauksissa ja vielä harvemmin IPR:n arvo ylittää siihen laitettujen panosten arvon.

Kuvio 9. Vastausjakaumat IPR:ien tärkeyttä rahoitusta haettaessa koskevaan kysymykseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



5.6 Ideaalimalli startup-yritykselle IPR-asioiden hoitoon

Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa esitettiin aloittavalle yritykselle IPR-asioiden hoitoon tarkoitettu ns. ideaalimalli. Siihen oli pyritty kokoamaan elementit, jotka aloittavan yrityksen tulisi oikeassa järjestyksessä IPR-asioissaan käydä läpi:

”IDEAALIMALLI” START-UP YRITYKSELLE

- Ota yhteyttä asiantuntijaan, kun yritys on perustettu ja T&K työtä tehdään, että huomataan heti onko jotain suojattavaa. Lisäksi käydään IPR:iin liittyvät asiat läpi.
- Katsotaan asiantuntijan kanssa mitä on suojattavissa (tavaramerkki, patentti, malli)
- Salassapito ennen suojaamista
- Päätökset asiantuntijan kanssa mitä suojataan
- Suojaustoimenpiteet aloitetaan
- Haetaan rahoitusta suojauskustannuksiin (Keksintösäätiö, pääomasijoittajat, TEKES)

Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa käytiin läpi yllä kuvattu ideaalimalli. Asiantuntijoita pyydettiin arvioimaan sitä aloittavan yrityksen polkuna IPR-maailmaan. Yrityksiltä toisaalta tiedusteltiin, oliko oma polku IPR-maailmaan ollut samanlainen ja toisaalta arvioimaan sitä aloittavan yrityksen näkökulmasta.

Yrityksen IPR-strategia pitää olla rakennettu sisään yrityksen liiketoimintastrategiaan. Näiden kahden asian tulee kulkea käsi kädessä. Tällöin yrityksellä on alusta alkaen selvillä, miten IPR-asioiden kanssa toimitaan ja missä aikataulussa. Strategian mukaista voi olla, että ei patentoida mitään, tai vaihtoehtoisesti yritys

saattaa lähteä liikkeelle patenteista ja laajentua hyvin nopeasti lisensointiin. Ideaalimalli on käyttökelpoinen siinä vaiheessa, kun päätetään tarttua IPR-asioihin ja halutaan hoitaa ne mallikelpoisesti.

Esitetty ideaalimalli noudattaa varsin pitkälle esimerkiksi keksintöasiamiesten käyttämää mallia. Asiantuntijat korostivat ideaalimallissa nimenomaan salassapidon tärkeyttä. Se on ensiarvoisen tärkeää, jotta koko IPR-prosessi voidaan viedä läpi. Se voi olla myös tärkein suojaamiskeino, koska IPR:t (erityisesti patentointi) on kallista. Aloittavan yrityksen on hyvin tarkkaan pohdittava, mihin sen resurssit, erityisesti rahat, riittävät. Jotta patentointi antaisi riittävän suojan, joudutaan usein patentoimaan laajoja kokonaisuuksia ”patenttiperheitä” ja useissa maissa. Tämä on hyvin kallista, eikä aloittavan yrityksen ole ehkä tarkoituksenmukaista tuhlaata vähäisiä rahallisia resurssejaan tähän. Pidetään siis kaikki salassa, kunnes on riittävästi tulorahoitusta ja talous on vakiintunut tasolle, joka kestää jo laajan patentoinnin kustannukset. Tätä kuvaa erään haastatellun lause: ”Pitää ymmärtää, patentoiko, vai eikö patentoi, jos patentoi, kuinka laajasti, onko varaa ylläpitää niitä ja onko varaa puolustaa niitä.”

Haastatellut yritykset totesivat toimineensa varsin yksilöllisesti omalla IPR-tiellään. Joidenkin mielestä oma polku oli hyvinkin ideaalimallissa esitetyn kaltainen, mutta järjestys saattoi olla hieman erilainen. Osa haastatelluista oli kokeneita yrittäjiä, joilla oli vankka kokemus myös IPR-asioden hoidosta.

Arvioidessaan ideaalimallia aloittavan yrityksen kannalta haastatellut yritykset pitivät sitä sopivana. Esille nousi se, että IPR-asioden hoitaminen tulisi oikeastaan aloittaa jo ennen kuin yritys on perustettu – erityisesti keksintölähtöisissä yrityksissä. Lisäksi korostettiin salassapidon merkitystä ja sitä, että aina ei välttämättä kannata patentoida, vaan voidaan valita kevyempikin vaihtoehto. Tähän liittyi myös kommentti siitä, että ei saa unohtaa verkkotunnusten merkitystä ja suojauksia sosiaalisiin yhteisöihin (esimerkiksi Twitter, Facebook). Esille tuotiin myös, että hyvässä ohjeessa on aina motivointi mukana – miksi nämä asiat ovat tärkeitä. Pitää pohtia, miksi IPR on tärkeä yritykselle? Koko ajan pitää muistaa patentoimisen kalleus. Ei ole olemassa ”patenttipoliisia”, joka tarttuisi mahdollisiin loukkauksiin. Näitä asioita on seurattava itse ja niihin puuttuminen saattaa olla prosessista riippuen vielä paljon patentointiakin kalliimpaa. Hyvä ohje on, että patentoida kannattaa vasta sitten, kun siitä on syntymässä liiketoimintaa, tällöin asiakas tavallaan maksaa patentoinnin.

Ideaalimallin noudattamista ja IPR-asioden hoidon etenemisen onnistumista mitattiin yrityskyselyn luvuissa 5.1-5.4 esitettyjen vaiheiden avulla – millaisilla poluilla yritykset etenevät perustamisvaiheesta suojattavan selvittämiseen, siitä päättämiseen ja suojaustoimenpiteisiin valmistautumiseen. Siihen, miten yritykset toimivat perustamisvaiheessa IPR-asioden hoidossa saatiin 690 vastausta, joista 257 vastasi, että IPR-asiat eivät koskeneet yritystä. Kun tarkastelusta jätettiin lisäksi pois ne yritykset, jotka muissa vaiheissa ilmoittivat, että yrityksellä ei ole suojattavaa tai IPR:t eivät liity yritykseen, mukaan tarkasteluun saatiin 368 yritystä.

Perustamisvaiheessa yritykset jakaantuivat neljälle eri käyttäytymisvaihtoehdolle melko tasaisesti:

Yrityksen perustamisvaihe	Meillä oli riittävästi asiantuntemusta omasta takaa IPR-asioden hoitoon	Otimme yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan	Yritimme hoitaa IPR-asioita itse riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta	IPR-asiat jäivät perustamisvaiheessa hoitamatta
	80 yritystä	115 yritystä	92 yritystä	81 yritystä

Kun perustamisvaiheesta siirryttiin suojattavan selvittämiseen, lähes puolet selvitti suojattavansa itse:

Suojattavan selvittäminen	Selvitimme itse	Selvitimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa	Emme ole selvittäneet
	162 yritystä	105 yritystä	101 yritystä

Päätöksentekovaiheessa yli puolet yrityksistä teki päätöksen suojaamisesta itsenäisesti:

Suojaamisesta päättäminen	Päätimme itse	Päätimme yhdessä IPR- asiantuntijan kanssa	Emme ole vielä päättäneet
	199 yritystä	77 yritystä	92 yritystä

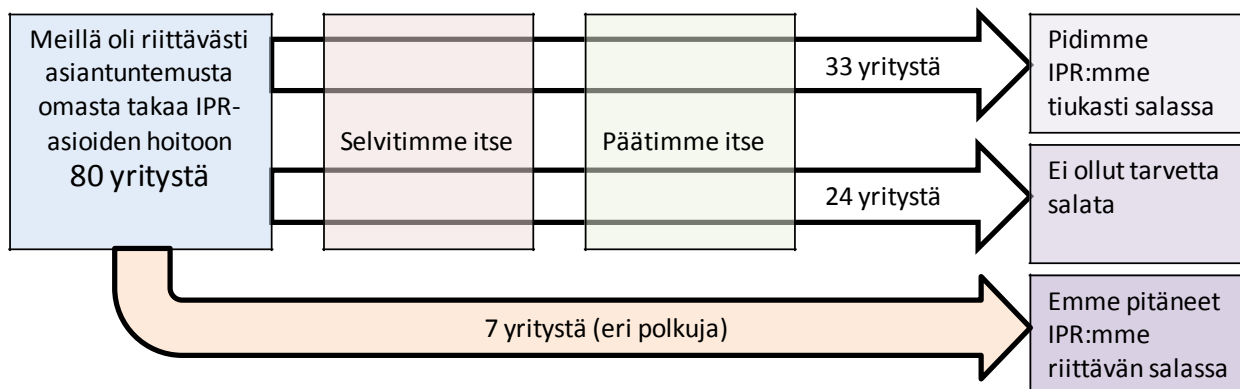
Suojaustoimenpiteisiin valmistauduttaessa IPR:t pidettiin salassa tai niitä ei ollut tarvetta salata. Vain noin joka seitsemäs yritys ei ollut pitänyt IPR:iä riittävän salassa:

Suojaustoimen- piteisiin valmistautuminen	Pidimme IPR:mme tiukasti salassa	Ei ollut tarvetta salata	Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa
	167 yritystä	145 yritystä	56 yritystä

Tämän jälkeen tarkasteltiin niitä polkuja, joita noudattaen yritykset olivat edenneet perustamisvaiheesta aina suojaustoimenpiteisiin valmistautumiseen saakka. Lähtökohtana olivat yrityksen perustamisvaiheen neljä käyttäytymisvaihtoehtoa, joista oletettavasti IPR-asioiden hoitaminen itse riittävällä asiantuntemuksella ja yhteydenotto heti ulkopuoliseen asiantuntijaan takaavat onnistuneemmat polut kuin IPR-asioiden hoitaminen itse ilman riittävää asiantuntemusta ja jättämällä IPR-asiat perustamisvaiheessa hoitamatta. Tarkasteluun on otettu kaikki polut, joissa on vähintään kymmenen yritystä.

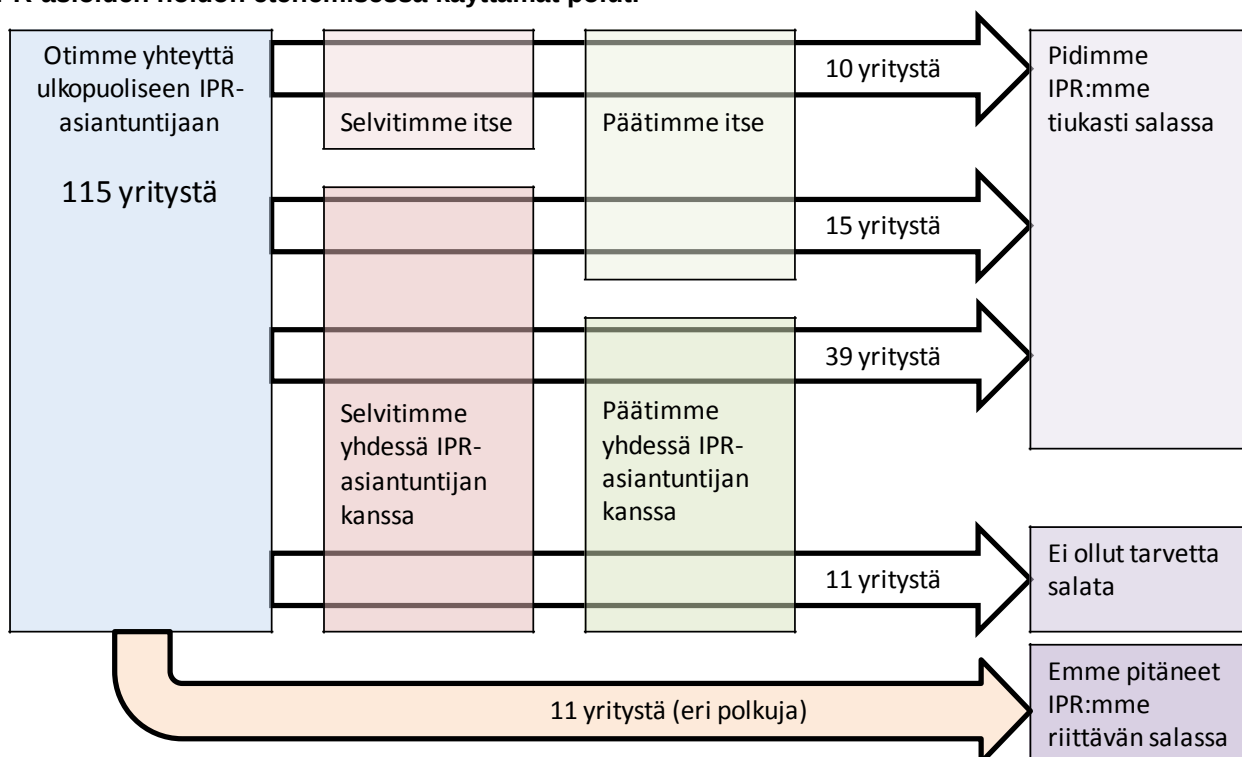
Yrityksistä (80 yritystä), jotka perustamisvaiheessa hoitivat IPR-asiansa itse riittävällä asiantuntemuksella, 57 yritystä (71 %) eteni kahta polkua (kuvio 10). Näiden yritysten itsenäisyys IPR-asioissa näkyy myös siinä, että molemmat polut kulkevat tietä, jossa suojattava selvitetään itse ja suojaamisesta päätetään itsenäisesti. Seitsemän yritystä päätyi eri polkuja käyttäen siihen, ettei suojaustoimenpiteisiin valmistautuessa ollut pitänyt IPR:iä riittävän salassa.

Kuvio 10. Yritysten, joilla oli perustamisvaiheessa riittävä asiantuntemus IPR-asioiden hoitoon omasta takaa, IPR-asioiden hoidon etenemisessä käyttämät polut.



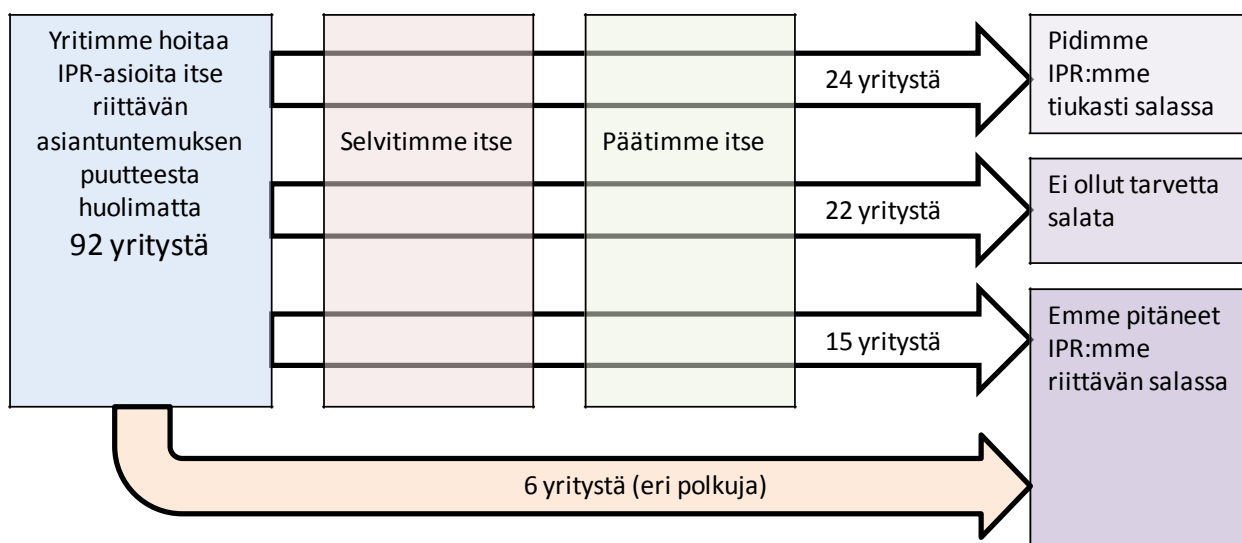
Yrityksistä (115 yritystä), jotka perustamisvaiheessa tukeutuivat ulkopuolisen IPR-asiantuntijan apuun, 75 yritystä (65 %) eteni neljää polkua (kuvio 11). Vaikka perustamisvaiheessa käännyttiin IPR-asiantuntijan puoleen, päätyi osa näistä yrityksistä kuitenkin itsenäisiin ratkaisuihin sekä suojattavan selvittämisessä että suojaamisesta päättämisessä. Yksitoista yritystä päätyi eri polkuja käyttäen siihen, ettei suojaustoimenpiteisiin valmistautuessa ollut pitänyt IPR:iä riittävän salassa.

Kuvio 11. Yritysten, jotka perustamisvaiheessa ottivat yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan, IPR-asioiden hoidon etenemisessä käyttämät polut.



Yrityksistä (92 yritystä), jotka perustamisvaiheessa yrittivät itse hoitaa IPR-asioita riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta, 61 yritystä (66 %) eteni kolmea polkua (kuvio 12). Kun kerran yritystä perustettaessa oli IPR-asioita yritetty hoitaa itsenäisesti, niin itsenäisyys jatkui myös suojattavaa selvitettyä ja päätöksenteossa. Varsin merkittävä polku johtaa myös tilanteeseen, jossa itsenäisen toiminnan jälkeen todetaankin, että ei tullut pidettyä IPR:iä riittävän salassa, kun suojaustoimenpiteisiin valmistauduttiin. Tällaisia yrityksiä oli lisäksi kuusi, jotka olivat edenneet muita polkuja, yhteensä siis 21 yritystä ei ollut pitänyt IPR:iä riittävän salassa.

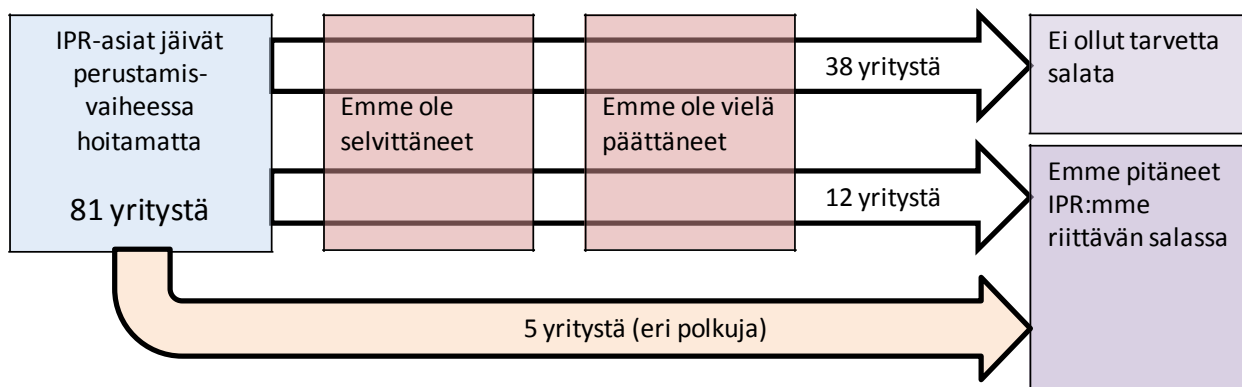
Kuvio 12. Yritysten, jotka perustamisvaiheessa yrittivät itse hoitaa IPR-asioita riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta, IPR-asioiden hoidon etenemisessä käyttämät polut.



Yrityksistä (81 yritystä), jotka perustamisvaiheessa jättivät IPR-asiat hoitamatta, 50 yritystä (62 %) eteni kahta polkua (kuvio 13). Näyttää siltä, että perustamisvaiheessa hoitamattomat IPR-asiat ovat pääsääntöisesti edelleen selvittämättä ja päätökset tekemättä. Varsin merkittävä polku johtaa tilanteeseen,

jossa todetaan, että ne eivät olleet pitäneet IPR:iä riittävän salassa. Tällaisia yrityksiä oli lisäksi viisi, jotka olivat edenneet muita polkuja, yhteensä siis 17 yritystä ei ollut pitänyt IPR:iä riittävän salassa.

Kuvio 13. Yritysten, jotka perustamisvaiheessa jättivät IPR-asiat hoitamatta, IPR-asioiden hoidon etenemisessä käyttämät polut.



Yrityksen perustamisvaiheessa voidaan siis erottaa kaksi toisistaan poikkeavaa ryhmää. Toisessa IPR-asiat on hoidettu pääsääntöisesti itse riittävällä asiantuntemuksella tai on heti otettu yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan, jonka kanssa on edetty loppuun saakka tai sitten hoidettu itse riittävän konsultoinnin avulla. Näiden yritysten joukossa vain joka yhdestoista yritys toteaa, että ei pitänyt IPR:iä riittävän salassa suojaamistoimenpiteisiin valmistautuessaan. Toisessa on IPR-asioita yritetty hoitaa itsenäisesti asiantuntemuksen puutteesta huolimatta tai jätetty IPR-asiat hoitamatta. Näiden yritysten joukossa joka viides yritys toteaa, että ei pitänyt IPR:iä riittävän salassa valmistautuessaan suojaamistoimenpiteisiin.

Taulukossa 3 on tarkasteltu yhteenvedonomaaisesti, miten hyvin yritykset ovat hoitaneet IPR-asiat suhteessa siihen, miten IPR-asioita lähdettiin hoitamaan perustamisvaiheessa. Alusta alkaen IPR-asioitaan huolellisesti hoitaneista yrityksistä noin 80 % hoitivat ne loppuun asti kunnolla. Mikäli heti alussa yritettiin IPR-asioita hoitaa ilman riittävää asiantuntemusta, niin vain puolet näistä yrityksistä päätyi hyvään lopputulokseen. IPR-asiat alussa hoitamatta jättäneistä yrityksistä kahdella kolmasosalla on niiden hoito edelleen kesken.

Taulukko 3. Yritysten IPR-asioiden hoidon onnistuminen suhteessa IPR-asioiden hoitoon perustamisvaiheessa.

	IPR-asiat hoidettu hyvin (itse tai asiantuntijan kanssa / salassa tai ei ollut tarvetta salata)	IPR-asioiden hoito on kesken (ei selvitetty, ei päätetty / salassa tai ei ollut tarvetta salata)	IPR-asiat hoidettu huonosti (ei pidetty riittävän salassa)	Yhteensä
Meillä oli riittävästi asiantuntemusta omasta takaa IPR-asioiden hoitoon	69 (86 %)	4 (5 %)	7 (9 %)	80 (100 %)
Otimme yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan	90 (78 %)	14 (12 %)	11 (10 %)	115 (100 %)
Yritimme hoitaa IPR-asioita itse riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta	50 (54 %)	21 (23 %)	21 (23 %)	92 (100 %)
IPR-asiat jäivät perustamisvaiheessa hoitamatta	10 (12 %)	54 (67 %)	17 (21 %)	81 (100 %)
Yhteensä	219 (60 %)	93 (25 %)	56 (15 %)	368 (100 %)

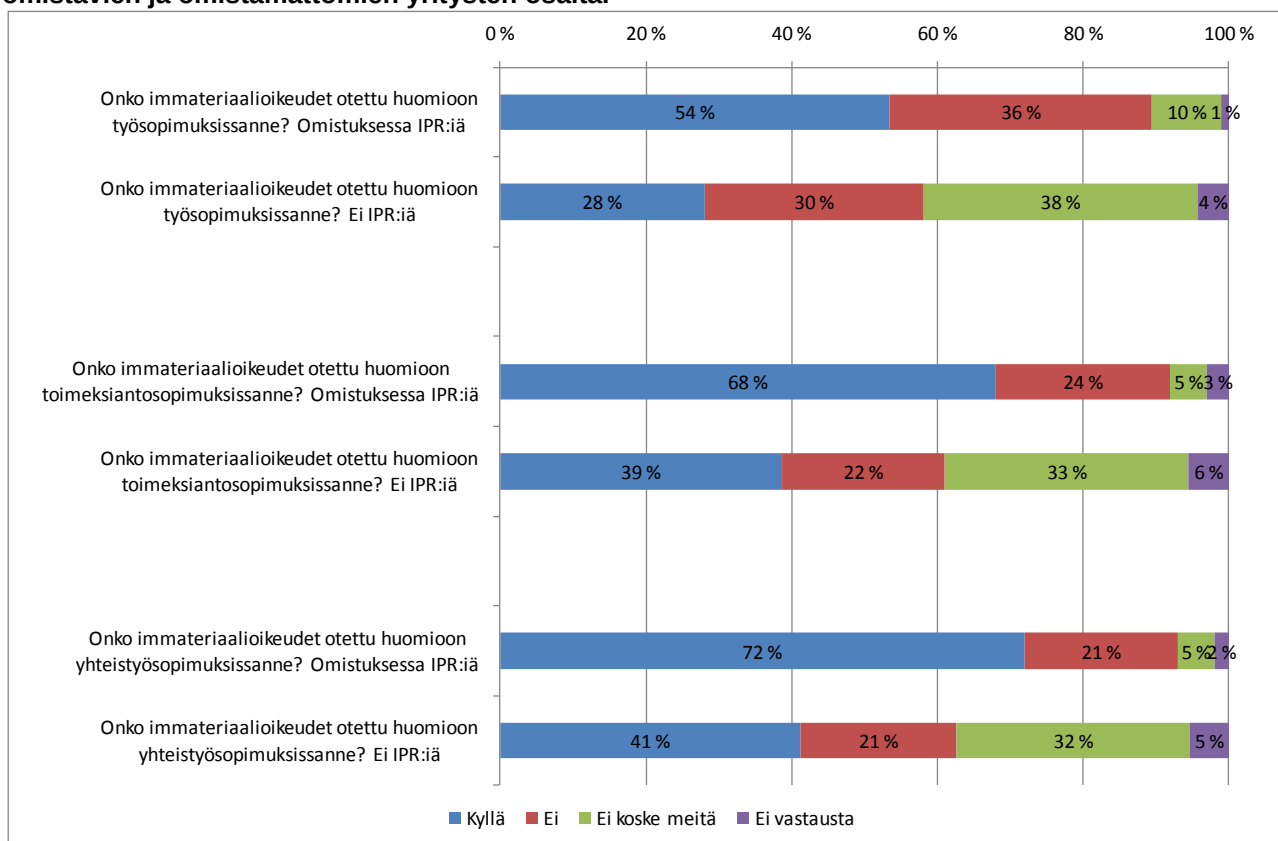
6 Immateriaalioikeudet sopimuksissa, IPR:ien loukkaukset ja riitatilanteet

Yrityksille esitettiin IPR-asioihin liittyviä kysymyksiä, jotka sivusivat immateriaalioikeuksien huomioonottamista sopimuksissa, oikeuksien loukkauksia, riitatilanteita ja mahdollisia oikeusprosesseja. Koko aineiston vastausjakaumat näistä kysymyksistä sisältyvät liitekuvioon 8.

6.1 Immateriaalioikeudet sopimuksissa

Vastausjakaumat kysymyksiin immateriaalioikeuksien huomioonottamisesta sopimuksissa erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta on esitetty kuviossa 14.

Kuvio 14. Immateriaalioikeuksien huomioon ottaminen sopimuksissa, vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



Noin puolet vastaajista oli ottanut immateriaalioikeudet huomioon yhteistyö- ja toimeksiantosopimuksissa ja runsas kolmannes myös työsopimuksissa.

Yritykset, jotka omistavat IPR:iä, ovat yleensä ottaneet IPR:t huomioon sopimuksiinsa. Noin 70 %:ssa näistä yrityksistä immateriaalioikeudet on huomioitu toimeksianto- ja yhteistyösopimuksissa ja runsaassa puolessa yrityksistä myös työsopimuksissa. Yrityksissä, jotka eivät omista IPR:iä on immateriaalioikeudet otettu huomattavasti heikomminkin huomioon – toimeksianto- ja yhteissopimuksissa noin 40 %:ssa yrityksistä ja työsopimuksissa noin 30 %:ssa yrityksistä. Yrityksiä, jotka eivät ole ottaneet immateriaalioikeuksia huomioon sopimuksiinsa, oli suunnilleen yhtä suuri osuus sekä IPR:iä omistavien että omistamattomien ryhmissä. Noin kolmannes IPR:iä omistamattomista yrityksistä katsoi, että immateriaalioikeuksien huomioon ottaminen ei niitä koske.

Kysymyksessä immateriaalioikeuksien huomioon ottamisesta työsopimuksissa oli havaittavissa selvä trendi kyllä-vastausten osuuden kasvun ja yrityskoon kasvun välillä.

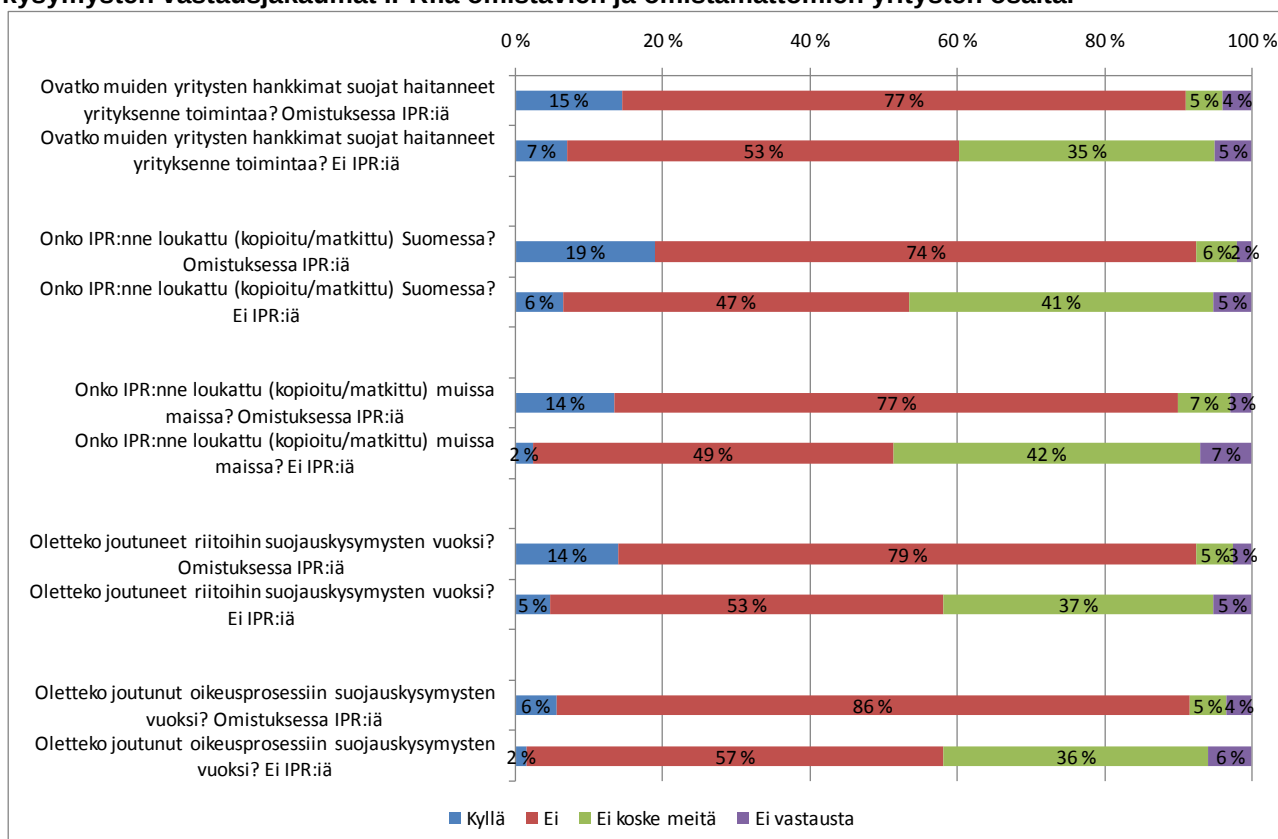
Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa nousi aikaisemmissa luvuissa korostetun salassapidon ohella toiseksi erittäin tärkeäksi tekijäksi oikein laadittujen sopimusten laatiminen. Sopimukset ovat ensiarvoisen tärkeässä asemassa, kun joudutaan ratkomaan kysymyksiä siitä, kenelle IPR-oikeudet kuuluvat. Pääsääntönä yrityksissä on yleensä, että työ- ja osakassopimuksissa on selvästi sovittu, että keksintöjen ja niihin liittyvien mahdollisten IPR:ien oikeudet kuuluvat yritykselle. Samoin on laita yritysten välisissä toimeksianto-, yhteistyö- ja alihankintasopimuksissakin. Kun nämä sopimukset on laadittu oikein, vältetään monelta turhalta riitatilanteelta ja mahdollisesti jopa oikeusprosesseilta. Säästöt ovat molemmilla osapuolilla tällaisissa tapauksissa tuntuvat.

Sopimusten laadintakäytännöissä on yritysten välillä jonkin verran vaihtelua. Monet korostivat, että ne on parasta laadituttaa asiantuntijalla. Kokeneempi yritys voi tehdä niitä myös itse, mutta useimmissa tapauksissa ne annetaan asiantuntijoiden tarkistettaviksi. Tässä yhteydessä korostettiin, että on suurta ajattelemattomuutta pyrkiä säästämään asiantuntijakustannuksissa sopimuksia laadittaessa. Väärin ja puutteellisesti laadittujen sopimusten seuraukset saattavat olla kustannuksiltaan moninkertaiset. Yrityskauppatilanteissa nämä sopimukset käydään yleensä hyvin tarkkaan läpi. Jos niissä on olennaisia puutteellisuuksia, saattaa ilmaantua yllättäviä ja ylipääsemättömiä vaikeuksia.

6.2 IPR:ien loukkaukset ja riitatilanteet

Vastausjakaumat kysymyksiin IPR:ien loukkauksista, riitatilanteista ja mahdollisista oikeusprosesseista erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta on esitetty kuviossa 15.

Kuvio 15. IPR:ien loukkauksiin, riitatilanteisiin ja mahdollisiin oikeusprosesseihin liittyvien kysymysten vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



IPR:ien loukkauksia, riitatilanteita ja oikeusprosesseja on kokenut enimmilläänkin vain 10 % yrityksistä. Ne ovat siis varsin harvinaisia. Oikeusprosessiin asti on päätynyt todella harva yritys. Yritykset, jotka omistavat

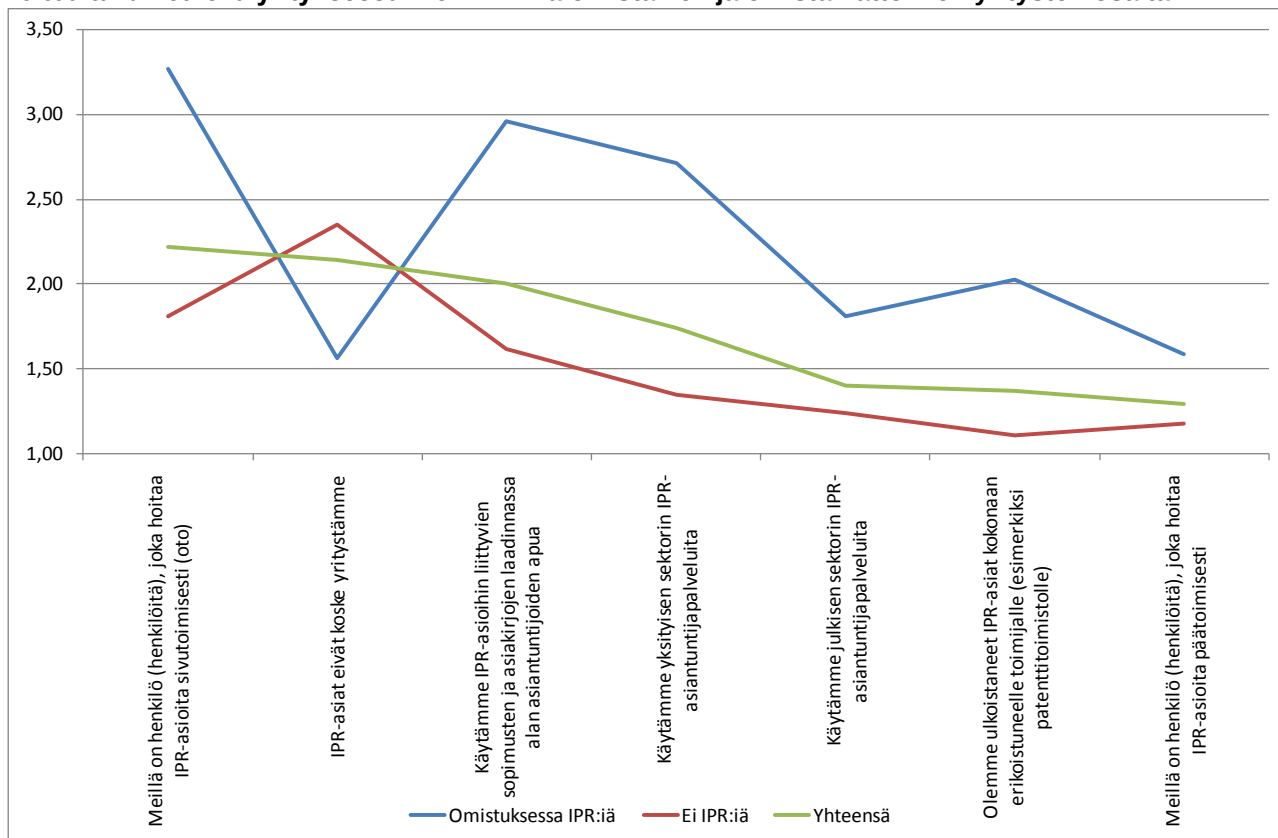
IPR:iä, ovat luonnollisesti törmänneet tällaisiin tilanteisiin jonkin verran useammin kuin yritykset, jotka eivät omista IPR:iä.

Asiantuntija- ja yrityshaastatteluissa ilmeni myös, että tällaiset tilanteet ovat varsin harvinaisia. Tällaiseen tilanteeseen jouduttaessa etenkin, jos vastassa on suuri (ja rikas) kansainvälinen yritys, on pieni (ja köyhä) yritys useimmiten hyvin heikoilla – oli se sitten oikeassa tai ei. Tästä syystä tulisikin kaikissa tapauksissa pyrkiä neuvotteluratkaisuun. Oikeusprosessissa menestyminen vaatii niin suuria kustannuksia, pitkäjänteistä työtä ja asiantuntijoiden armeijaa, ettei pienellä yrityksellä ole minkäänlaisia mahdollisuuksia menestyä.

7 IPR-asioiden hoito yrityksissä tällä hetkellä

Yrityskyselyssä tiedusteltiin, miten hyvin eräät väittämät kuvaavat yrityksen IPR-asioiden hoitoa tällä hetkellä. Koko aineistoa koskevat vastausjakaumat on esitetty liitekuviossa 9 ja erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta kuviossa 16.

Kuvio 16. Vastauskeskiarvot kysymykseen ”Miten hyvin seuraavat lauseet kuvaavat IPR-asioiden hoitoa tällä hetkellä yrityksessänne?” IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



Huomio vastauksissa kiinnittyy ”ei kuvaa lainkaan” vaihtoehdon suureen osuuteen. Vain väittämässä ”meillä on henkilö (henkilöitä), joka hoitaa IPR-asioita sivutoimisesti (oto)” on ”ei kuvaa lainkaan” vastausten osuus niukasti alle puolet. Kuitenkin seuraavan väittämän mukaan yli puolet yrityksistä toteaa, että ”IPR-asiat eivät koske yritystämme” ”ei kuvaa lainkaan” niiden toimintaa.

Noin 40 % yrityksistä käyttää ainakin jossain määrin alan asiantuntijoiden apua sopimusten ja asiakirjojen laadinnassa. Vastaavasti runsaat 20 % yrityksistä käyttää ainakin jossain määrin yksityisen ja julkisen sektorin asiantuntijapalveluita. Noin 15 % on ainakin jossain määrin ulkoistanut IPR-asiat kokonaan erikoistuneelle toimijalle tai yrityksessä on päätoiminen IPR-asioita hoitava henkilö. Vastaaajayritysten pienuus ja nuoruus näkyvät erityisesti siinä, että vain muutama yritys on edennyt IPR-asioissa niin pitkälle, että niillä on päätoiminen IPR-henkilö tai IPR-asiat on kokonaan ulkoistettu erikoistuneelle toimijalle.

Yrityksillä, joilla on IPR-omistuksia, on kaikkiin väittämiin huomattavasti muita yrityksiä vähemmän ”ei kuvaa lainkaan” vastauksia. Poikkeuksena on väittämä ”IPR-asiat eivät koske yritystämme”. Suurimmat erot IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten välillä ovat väittämässä ”meillä on henkilö (henkilöitä), joka hoitaa IPR-asioita sivutoimisesti (oto)”, ”käytämme IPR-asioihin liittyvien sopimusten ja asiakirjojen laadinnassa alan asiantuntijoiden apua” sekä ”käytämme yksityisen sektorin IPR-asiantuntijapalveluita”. IPR:iä omistavat yritykset toimivat IPR-asioissa siten, että omassa henkilöstössä on IPR-asioista sivutoimisesti vastaava henkilö, joka hyödyntää yksityisen sektorin IPR-asiantuntijapalveluita erityisesti IPR-asioihin liittyvien asiakirjojen ja sopimusten laadinnassa.

Toimialalla informaatio ja viestintä on kaikkiin väittämiin huomattavasti muita yrityksiä vähemmän ”ei kuvaa lainkaan” vastauksia. Lisäksi voidaan todeta, että päätoimisia IPR-henkilöitä on muita useammin vanhoissa/suurissa yrityksissä ja teollisuudessa ym. Yksityisen sektorin IPR-asiantuntijapalveluita käyttävät muita enemmän suuret yritykset. IPR-asioihin liittyvien sopimusten ja asiakirjojen laadinnassa alan asiantuntijoiden apua käyttävien osuus kasvaa yrityskoon kasvaessa. Väittämä ”IPR-asiat eivät koske yritystämme” saa taas taustamuuttujien suhteen kautta linjan päinvastaisia tuloksia kuin muut väittämät.

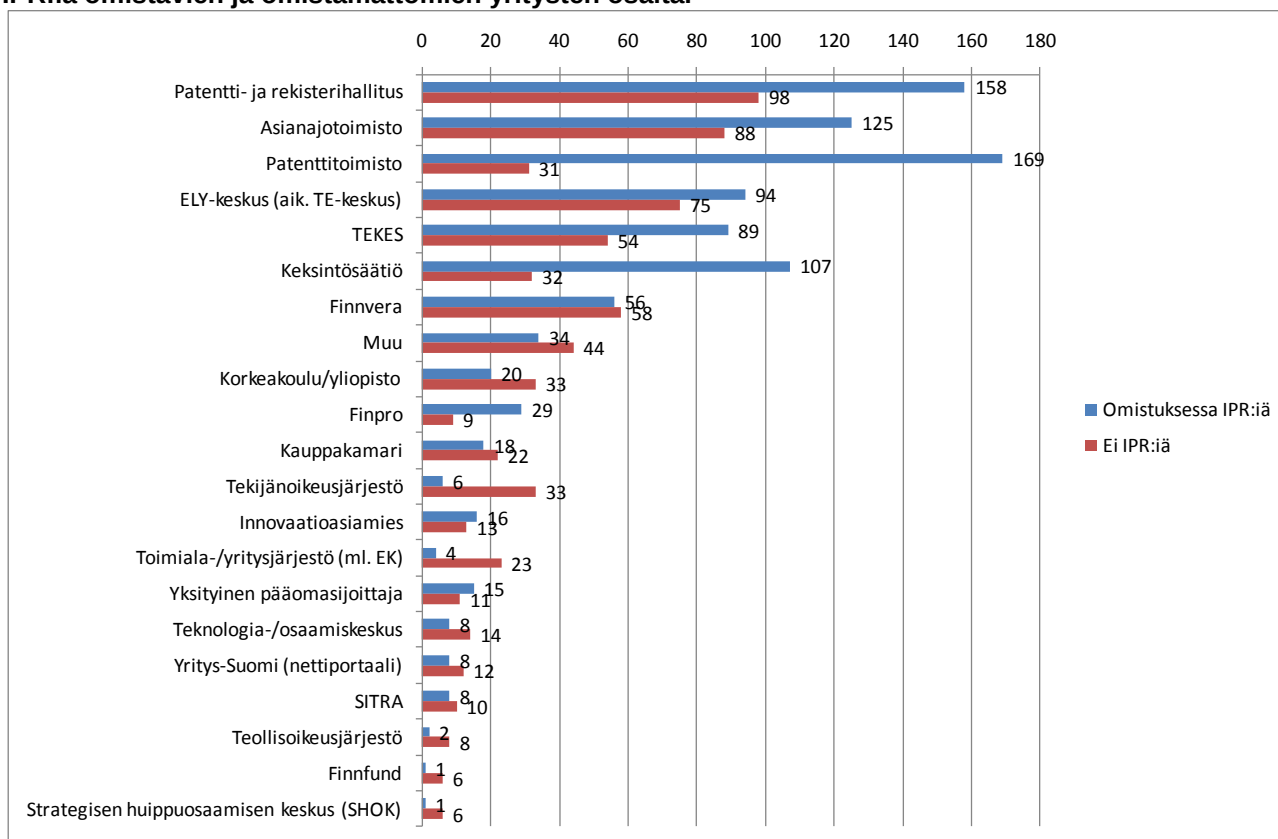
Yrityshaastattelujen kohteet olivat varsin kokeneita IPR-toimijoita. Suuren patenttisalkun omistavilla oli omat IPR-henkilöt (IP council, IP johtoryhmä yms.), jotka pääsääntöisesti kuitenkin sivutoimisesti hoitivat IPR-asioita. Pienemmän patenttisalkun omistavilla yleensä toimitusjohtaja tai vastaava henkilö oli vastuussa IPR-asioista. Kaikki haastatellut yritykset tukeutuivat omien toimijoiden lisäksi IPR-asiantuntijoihin. Asiantuntijoina käytettiin etupäässä patentti- ja asianajotoimistoja. Suurin rooli asiantuntijoilla oli hakemusten ja sopimusten laadinnassa. Työ joko ulkoistettiin niille tai tehtiin itse ja tarkistutettiin asiantuntijalla. Tässä korostettiin IPR-asioden systemaattista hoitoa – niitä ei voi hoitaa ”vasemmalla kädellä”.

Asiantuntijahaastatteluissa tuotiin esille ammattitaidon puute hakemusten ja sopimusten laadinnassa. Näissä asioissa olisi pienen, alkavan yrityksen syytä olla erittäin huolellinen. Monelta ongelmalta niin IPR:ien kuin niihin liittyvien sopimustenkin osalta välttyttäisiin, mikäli ne alun perin laadittaisiin siten, että tulkintaerimielisyyksiä ei pääsisi tulevaisuudessa syntymään. Tämän takaamiseksi olisi ehdottomasti käännäyttävä asiantuntijan puoleen, jolloin tässä vaiheessa tehty panostus monessa tapauksessa olisi pieni hinta siitä, että riitatilanteilta välttyttäisiin.

8 Ulkopuoliset IPR-asiantuntijapalvelut

Seuraavaksi yrityskyselyssä tiedusteltiin, mitä ulkopuolisia IPR-asiantuntijapalveluja tarjoavia tahoja ne ovat käyttäneet eräissä IPR:iin liittyvissä asioissa? Koko aineistoa koskevat vastaukset on esitetty liitekuviassa 10 kunkin palveluja tarjoavan tahon saamien mainintojen osalta ja liitekuviassa 11 sen mukaan, kuinka monta mainintaa kukin neuvottava asiakokonaisuus on saanut. Kukin palvelun tarjoaja on tässä yhteydessä saanut vain yhden maininnan, vaikka se olisi mainittu kaikkien kysyttyjen asioiden yhteydessä. Vastaukset erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta on esitetty kuvioissa 17 ja 18.

Kuvio 17. Ulkopuolisten IPR-asiantuntijapalveluja tarjoavien tahojen käyttöseus, vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



Kolme suosituinta IPR-asiantuntijapalvelujen tarjoajaa ovat Patentti- ja rekisterihallitus, asianajotoimistot sekä patenttitoimistot. Nämä kolme palvelun tarjoajaa ovat kukin saaneet vähintään 200 mainintaa. Keskimäärin yritykset olivat käyttäneet neuvontapalveluita 2,3 kertaa/yritys.

IPR:iä omistavien yritysten suosituimmat palveluntarjoajat olivat patenttitoimisto, Patentti- ja rekisterihallitus, asianajotoimisto sekä Keksintösäätiö. Nämä saivat kukin yli 100 mainintaa. IPR:iä omistamattomien yritysten suosituimmat palveluntarjoajat olivat Patentti- ja rekisterihallitus, asianajotoimisto ja ELY-keskus kukin vähintään 75 maininnalla.

IPR:iä omistavat yritykset (4,8 kertaa/yritys) olivat käyttäneet neuvontapalveluja suhteessa huomattavasti enemmän kuin IPR:iä omistamattomat yritykset (1,3 kertaa/yritys), mikä onkin varsin luonnollista. Palveluntarjoajien käyttö painottui myös näissä ryhmissä varsin eri tavoin. IPR:iä omistavien yritysten kohdalla korostui suhteessa IPR:iä omistamattomiin yrityksiin nimenomaan IPR:iin erikoistuneet palveluntarjoajat: patenttitoimistot ja Keksintösäätiö. IPR:iä omistamattomien yritysten kohdalla korostuivat suhteessa IPR:iä omistaviin yrityksiin yleisemmin omaan toimintaan nivoutuvat ennemminkin yleiseen (toimialaan tai tuotteeseen kohdistuvaan) yritysneuvontaan kuin IPR-neuvontaan liittyvät palveluntarjoajat, kuten tekijänoikeusjärjestöt sekä toimiala- ja yritysjärjestöt.

Eniten käytetään siis **Patentti- ja rekisterihallituksen** palveluja (256 kertaa). Ne kohdistuvat nimenomaan yleiseen IPR-neuvontaan, mutta myös yksityiskohtaisemmin kaupallistamiseen/lisensointiin, oikeuksien suojaamisprosessiin sekä IPR-lainsäädäntöön liittyvään neuvontaan. Vastaavasti myös IPR:iä omistamattomat yritykset käyttävät eniten PRH:n palveluja (98 kertaa). IPR:iä omistavat yritykset käyttävät PRH:n palveluja toiseksi eniten (158 kertaa). Käyttökohteiden painotukset ovat hyvin samanlaiset molemmissa ryhmissä kuin kaikkien yritysten osalta.

Asianajotoimistojen palveluja on käytetty 213 kertaa. Ne keskittyvät erityisesti oikeuksien loukkauksiin/ oikeusprosesseihin, IPR-lainsäädäntöön liittyvään neuvontaan, kaupallistamiseen/lisensointiin sekä oikeuksien suojaamisprosesseihin. Asianajotoimistoilta kysytään suhteellisen usein myös yleistä IPR-neuvontaa. IPR:iä omistamattomille yrityksille asianajotoimistot ovat myös toiseksi tärkein neuvontaorganisaatio (88 kertaa). IPR:iä omistaville yrityksille asianajotoimistot ovat kolmanneksi tärkein neuvontaorganisaatio (125 kertaa). Käyttökohteiden painotukset vaihtelevat hieman vastaajaryhmittäin.

Patenttitoimistojen palveluja on kysytty 200 kertaa. Ne keskittyvät IPR-salkun hoitoon, oikeuksien suojaamisprosesseihin. Patenttitoimistoilta oli tiedusteltu varsin runsaasti myös yleiseen IPR-neuvontaan ja IPR-lainsäädäntöön liittyvään neuvontaan kuuluvia asioita. IPR:iä omistaville yrityksille patenttitoimistot on tärkein IPR-asiantuntijapalveluja tarjoava taho (169 kertaa). IPR:iä omistamattomat yritykset käyttävät patenttitoimistoa huomattavan vähän (31 kertaa).

Yli sadan maininnan ovat päässeet myös ELY-keskus, Tekes, Keksintösäätiö ja Finnvera. **ELY-keskuksesta** (169 kertaa) haetut neuvot liittyivät pääsääntöisesti yleiseen IPR-neuvontaan, kaupallistamiseen/ lisensointiin sekä rahoitukseen. **Tekesistä** (143 kertaa) haettiin neuvontaa lähinnä rahoitukseen ja kaupallistamiseen/lisensointiin. **Keksintösäätiötä** (139 kertaa) käytettiin erityisesti yleisessä IPR-neuvonnassa. **Finnveran** (115 kertaa) puoleen käännettiin lähes yksinomaan rahoitukseen liittyvässä neuvonnassa.

IPR:iä omistavat yritykset käyttivät edellä mainittujen asiantuntijatahojen lisäksi Keksintösäätiötä (yleinen IPR-neuvonta ja rahoitus), ELY-keskusta (rahoitus ja yleinen IPR-neuvonta) sekä Tekesiä (rahoitus). IPR:iä omistamattomat yritykset käyttivät edellä mainittujen lisäksi ELY-keskusta (rahoitus ja yleinen IPR-neuvonta), Finnveraa (rahoitus) sekä Tekesiä (rahoitus).

Neuvontakohteista yleistä IPR-neuvontaa ja rahoitusneuvontaa käyttivät melko tasapäisesti sekä IPR:iä omistavat että omistamattomat yritykset. Sen sijaan muita, enemmän itse IPR-asioiden hoitoon liittyviä neuvontakohteita, käyttivät IPR:iä omistavat yritykset suhteellisesti paljon enemmän kuin IPR:iä omistamattomat yritykset.

Eniten oli kysytty **yleistä IPR-neuvontaa**, 589 kertaa. Runsas viidennes (127 kertaa) yleisestä IPR-neuvonnasta oli kysytty Patentti- ja rekisterihallitukselta. Yli 50 kertaa oli neuvoa pyydetty myös asianajotoimistoista, patenttitoimistoista, ELY-keskuksesta ja Keksintösäätiöstä.

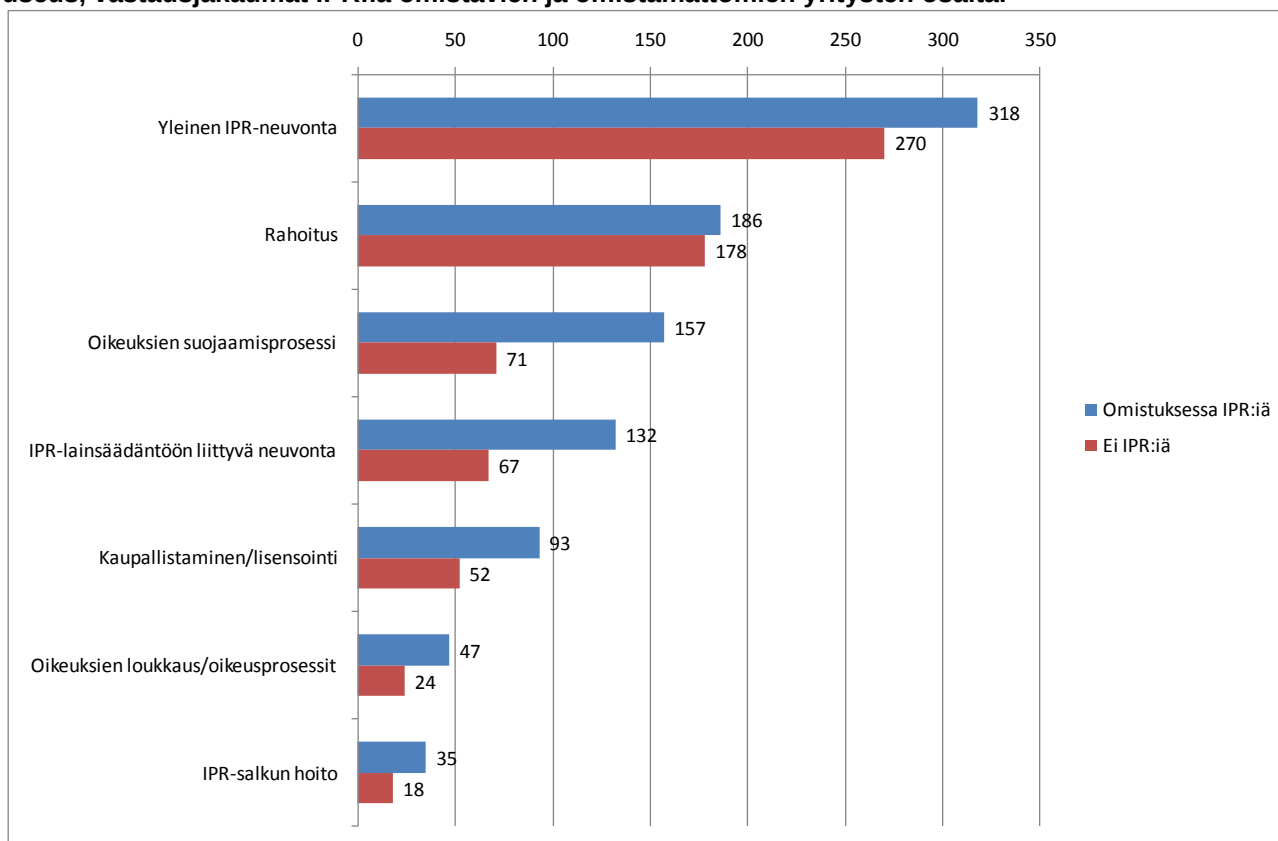
Rahoitukseen liittyvää neuvontaa oli haettu 366 kertaa. Lähes neljännes (88 kertaa) neuvonnasta oli pyydetty Finnveralta. Suosittuja olivat myös Tekes (78 kertaa) ja ELY-keskus (69 kertaa).

Oikeuksien suojaamisprosessiin oli haettu neuvoja 228 kertaa. Lähes neljänneksessä (55 kertaa) oli neuvonantajana ollut patenttitoimisto. Lähes 50 kertaa oli neuvoja pyydetty myös Patentti- ja rekisterihallitukselta ja asianajotoimistolta.

IPR-lainsäädäntöön liittyvää neuvontaa oli haettu 199 kertaa. Viidenneksessä tapauksista (40 kertaa) neuvoja oli haettu asianajotoimistoista. Lähes 40 kertaa oli neuvoja haettu myös patenttitoimistoista sekä Patentti- ja rekisterihallitukselta.

Kaupallistamiseen/lisensointiin oli haettu neuvontaa 146 kertaa. Eniten (24 kertaa) oli neuvoja pyydetty Patentti- ja rekisterihallitukselta. Paljon neuvontapyyntöjä oli osoitettu myös asianajotoimistoille, ELY-keskukselle ja Tekesille.

**Kuvio 18. Ulkopuolisten IPR-asiantuntijapalveluja tarjoavien tahojen neuvontakohteiden kysyntä-
useus, vastausjakaumat IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.**



Oikeuksien loukkausta/oikeusprosesseja varten neuvontaa oli pyydetty 71 kertaa. Valtaosa näistä pyynnöistä (26 kertaa) oli osoitettu asianajotoimistoille. **IPR-salkun hoitoon** tarvittiin neuvontaa 53 kertaa, joista lähes puolet (25 kertaa) oli pyydetty patenttitoimistoilta.

IPR:iä omistavat yritykset hakivat yleistä IPR-neuvontaa eniten Patentti- ja rekisterihallitukselta. Rahoitusneuvontaa ne hakivat Tekesiltä. Asianajotoimistoja käytettiin kaupallistamisen/lisensoinnin sekä oikeuksien loukkauksien/oikeusprosessien neuvontaan. Patenttitoimistojen käyttö oli yleisintä oikeuksien suojaamisprosesseissa, IPR-lainsäädäntöön liittyvässä neuvonnassa ja IPR-salkun hoidossa.

IPR:iä omistamattomat yritykset kysyivät yleistä IPR-neuvontaa eniten Patentti- ja rekisterihallitukselta. Rahoitusneuvontaa haettiin Finnveralta. Muiden neuvontakohteiden käyttö oli varsin vähäistä. Yhteydenotot näiltä osin suuntautuivat lähinnä asianajotoimistoille sekä Patentti- ja rekisterihallitukselle.

Yrityshaastatteluissa kysyttiin, ”miten hyvin julkinen järjestelmä on tukenut yritystä IPR-asioissa?” ja ”onko yksityiseltä puolelta saatu tukea IPR-asioissa?” Asiantuntijahaastatteluissa kysyttiin vastaavasti ”tukeeko julkinen järjestelmä aloittavia teknologiayrityksiä IPR-asioissa?” ja ”onko yksityiseltä puolelta saatavissa tukea IPR-asioissa?”.

Haastattelujen yritysten mukaan alkuvaiheessa sai hyvää opastusta ja neuvontaa sekä Patentti- ja rekisterihallitukselta että Keksintösäätiöltä (keksintöasiamiehet ELY-keskuksissa). IPR-asioissa kokeneet yritykset korostivat omatoimisuutta siinä mielessä, että on osattava hakea taitava yleisasiantuntija, joka puolestaan osaa hakea erityisasiantuntemusta oikeista paikoista. Julkisen puolen rahoituksesta todettiin, että Keksintösäätiön pieni rahoituspanos auttaa usein hyvin alkuun, mutta sen jälkeen IPR-rahoitus on hoidettava esimerkiksi Tekesin muun rahoituksen osana, ellei halua tässä vaiheessa kääntyä yksityisten rahoittajien puoleen.

Asiantuntijahaastattelujen mukaan neuvontaa ja opastusta on julkisesta järjestelmästä saatavilla melko monipuolisesti – rahoitustakin on saatavissa nimenomaan aloittavalle yritykselle IPR-asioihin. Neuvonnan

saaminen vaikeutuu sitä mukaa, kun kysyttävät asiat tulevat yksityiskohtaisemmiksi. Tällöin neuvonta parhaimmillaankin kertoo vain, mistä hyvää neuvontaa saa. Yksityiseltä puolelta saa neuvontaa kaikkiin asioihin, mutta niissä on aina hintalappu. Patentti- ja asianajotoimistotkin toimivat usein varsin kapealla sektorilla, jolloin hankaluuksia tuottaa laaja-alaisimmin toimivan löytäminen, jolloin vaihtoehtona on tietysti maksaa useille.

Eräs haastatteluissa korostettu asia oli se, että yrityksen liiketoimintastrategian ja IPR-strategian katsottiin kulkevan käsi kädessä. Niiden tulee olla linjassa keskenään eikä niitä voi hoitaa toisistaan erillään. Tästä nousikin kysymys siitä, että harvoin on mahdollista saada liikkeenjohdollista ja IPR-neuvontaa samasta paikasta. Tässä voisikin olla patenttitoimistoille mahdollisuus uuteen aluevaltaukseen – yhdistetään IPR-neuvontaan laajempi liiketoiminnan konsultointi. Tämä vaatisi kuitenkin nykyisen henkilökunnan uudelleen koulutusta tai laaja-alaisempaan liikkeenjohdolliseen ja IPR-neuvontaa perehtyneiden henkilöiden rekrytointia. Ongelmaksi saattaa kuitenkin muodostua se, että tällaiselle osaamisalueelle ei suoranaisesti ole koulutusta, jolloin tällaisia osaajia on erittäin vähän.

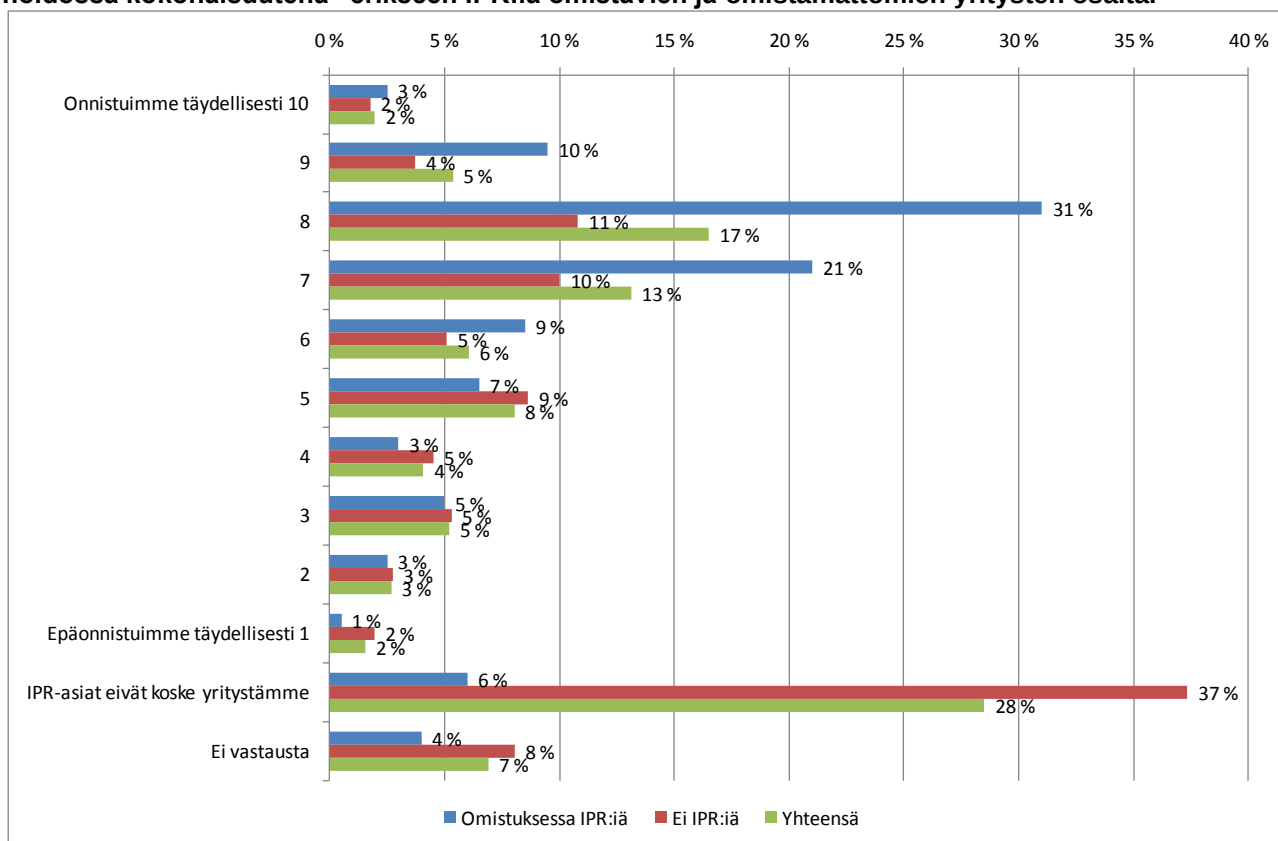
9 Onnistuminen ja ongelmat IPR-asioiden hoidossa

Yrityskyselyssä pyydettiin yrityksiä antamaan itselleen arvosana, joka kuvaa niiden onnistumista IPR-asioiden hoidossa (kuvio 19). Vaihtoehtona oli myös ”IPR-asiat eivät koske yritystämme”, jonka vaihtoehdon valitsi yli 200 vastaajaa (noin 30 %). Lähes 50 vastaajaa jätti kysymyksen tyhjäksi.

Itseään arvioineista yrityksistä (458 yritystä) noin neljännes antoi itselleen arvosanan 8 ja viidennes arvosanan 7. Täydellisesti onnistuneeksi tai täydellisesti epäonnistuneeksi itsensä arvioi molemmissa tapauksissa 2 % yrityksistä.

Arvioinneissa oli selvä ero sen mukaan, omistiko yritys IPR:iä vai ei. Yrityksistä, jotka eivät omistaneet IPR:iä 45 % vastasi, että IPR-asiat eivät koske yritystä tai jättivät vastaamatta. IPR:iä omistavista yrityksistä näin vastasi vain 10 %.

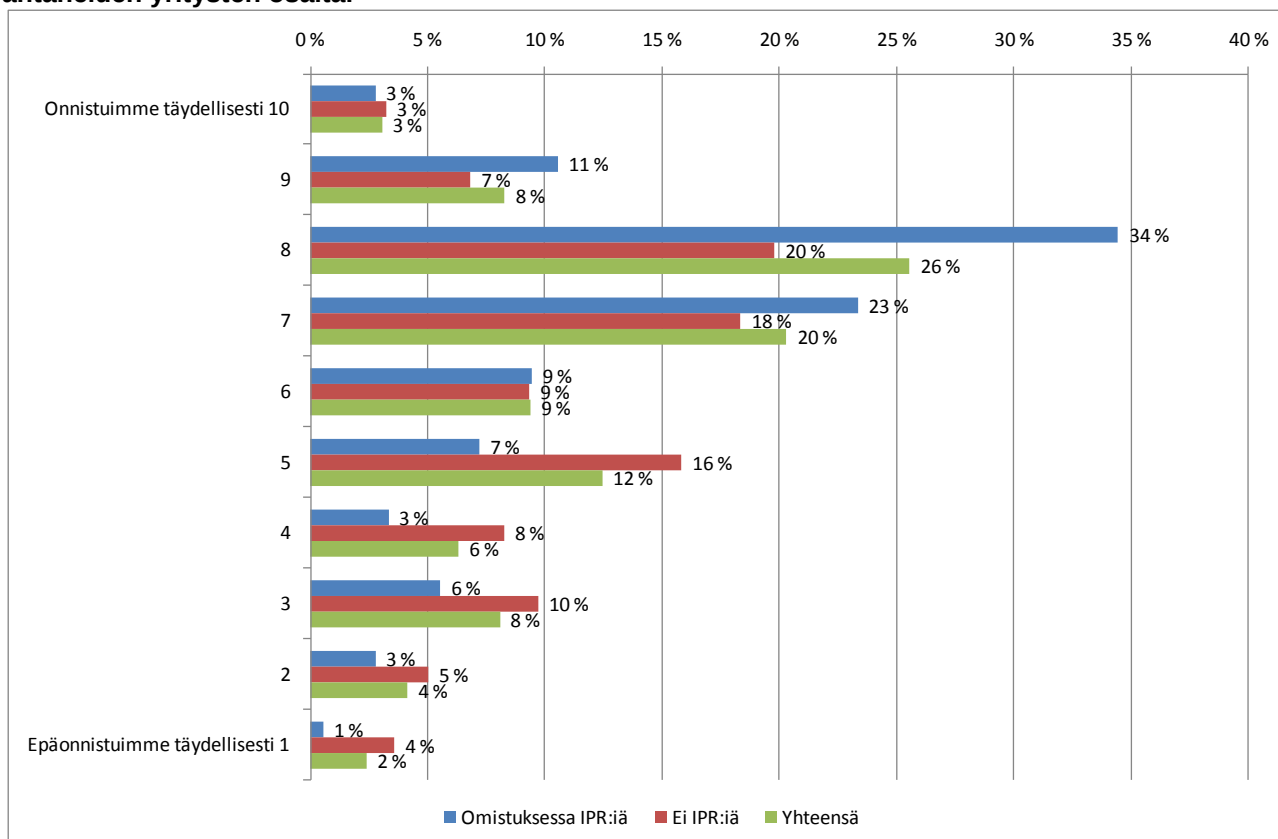
Kuvio 19. Vastausjakaumat kysymykseen ”Miten hyvin katsotte onnistuneenne IPR-asioiden hoidossa kokonaisuutena” erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.



Kuviossa 20 on esitetty vastausjakaumat siten, että mukaan on otettu vain ne yritykset, jotka ovat antaneet itselleen arvosanan. IPR:iä omistavista yrityksistä 70 % antoi itselleen vähintään arvosanan 7. IPR:iä omistamattomista yrityksistä vähintään arvosanan 7 antoi itselleen alle puolet. Kouluarvosanoina kaikkien tässä itseään arvioiden yritysten keskiarvoksi saatiin 6+. IPR:iä omistavat yritykset antoivat itselleen arvosanaksi 7 ja IPR:iä omistamattomat yritykset 6.

Yrityksen iän ja koon mukaan ei ollut eroja. Toimialoista selvästi parhaan arvosanan itselleen antoi rahoitus ym. 7½. Seuraavana oli informaatio ja viestintä 7-. Huonoimman arvosanan itselleen antoi rakentaminen 5½. Mielenkiintoista sinänsä on, että rahoitus ym. on toimiala, jolla on varsin vähän IPR:iä. Informaatio ja viestintä on taas toimiala, jolla eniten IPR:iä. Rakentaminen on puolestaan toimiala, jolla on vähiten IPR:iä.

Kuvio 20. Vastausjakaumat kysymykseen ”Miten hyvin katsotte onnistuneenne IPR-asioiden hoidossa kokonaisuutena” erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien, itselleen arvosanan antaneiden yritysten osalta.



Seuraavaksi verrattiin yrityksen itselleen IPR-asioiden hoidosta antamaa arvosanaa siihen, miten yritys oli IPR-asioiden hoidossa sen eri vaiheissa edennyt (taulukko 4).

Taulukko 4. Yrityksen itselleen IPR-asioiden hoidosta antama arvosana ja suhteessa etenemiseen IPR-asioiden hoidossa sen eri vaiheissa erikseen IPR:iä omistavien ja omistamattomien yritysten osalta.

	Arvosana		
	On IPR:iä	Ei IPR:iä	Yht.
Yrityksen perustamisvaihe:			
Meillä oli riittävästi asiantuntemusta omasta takaa IPR-asioiden hoitoon	7½	7½	7½
Yritimme hoitaa IPR-asioita itse riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta	6	5+	5½
Otimme yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan	7+	6½	7
IPR-asiat jäivät perustamisvaiheessa hoitamatta	5+	4+	4½
Suojattavan selvittäminen:			
Selvitimme itse	7	7-	7-
Selvitimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa	7+	7-	7
Emme ole selvittäneet	5½	4+	4½
Suojaamisesta päättäminen:			
Päätimme itse	7	7-	7-
Päätimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa	7+	7	7+
Emme ole vielä päättäneet	5+	4+	5-
Suojaustoimenpiteisiin valmistautuminen:			
Pidimme IPR:mme tiukasti salassa	7+	7	7+
Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa	6	4½	5+
Ei ollut tarvetta salata	7-	5½	6-

Tässä havaitaan, että yrityksillä on ollut kaksi tietä hoitaa IPR-asiansa siten, että ne ovat voineet antaa itselleen korkeat arvosanat onnistumisestaan. Toinen on ns. itsenäinen tie, jossa yritys on alusta alkaen katsonut asiantuntemuksensa riittävän IPR-asioden hoitoon ja on sen jälkeen itsenäisesti selvittänyt suojattavansa ja tehnyt itsenäisesti päätökset suojaamisesta. Toinen tie on ollut kääntyä, oman asiantuntemuksen puutteellisuudesta johtuen, ulkopuolisen IPR-asiantuntijan puoleen ja yhteistyössä tämän kanssa selvittää suojattavansa ja tehdä suojaamispäätökset. Kun näihin vielä yhdistetään IPR:ien tiukka salassapito ennen suojaamistoimenpiteitä, on koossa yritykset, jotka ovat arvioineet onnistuneensa IPR-asioden hoidossa selvästi muita paremmin.

Taulukossa 5 on tarkasteltu yrityksen itselleen IPR-asioden hoidosta antamaa arvosanaa siihen, millaista polkua yritys oli IPR-asioden hoidossa edennyt.

Taulukko 5. Yrityksen itselleen IPR-asioden hoidosta antama arvosana suhteessa IPR-asioden hoidossa etenemisessä käytettyihin polkuihin.

Yrityksen perustamisvaihe	Suojattavan selvittäminen	Suojaamisesta päättäminen	Suojaustoimenpiteisiin valmistautuminen	Arvosana
Meillä oli riittävästi asiantuntemusta omasta takaa IPR-asioden hoitoon	Selvitimme itse	Päätimme itse	Pidimme IPR:mme tiukasti salassa	8+
	Selvitimme itse	Päätimme itse	Ei ollut tarvetta salata	7+
	Eri polkuja		Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa	6
Otimme yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan	Selvitimme itse	Päätimme itse	Pidimme IPR:mme tiukasti salassa	7+
	Selvitimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa	Päätimme itse	Pidimme IPR:mme tiukasti salassa	8-
	Selvitimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa	Päätimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa	Pidimme IPR:mme tiukasti salassa	7½
	Selvitimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa	Päätimme yhdessä IPR-asiantuntijan kanssa	Ei ollut tarvetta salata	7
	Eri polkuja		Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa	6½
Yritimme hoitaa IPR-asioita itse riittävän asiantuntemuksen puutteesta huolimatta	Selvitimme itse	Päätimme itse	Pidimme IPR:mme tiukasti salassa	7-
	Selvitimme itse	Päätimme itse	Ei ollut tarvetta salata	5½
	Selvitimme itse	Päätimme itse	Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa	5-
	Eri polkuja		Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa	
IPR-asiat jäivät perustamisvaiheessa hoitamatta	Emme ole selvittäneet	Emme ole vielä päättäneet	Ei ollut tarvetta salata	4
	Emme ole selvittäneet	Emme ole vielä päättäneet	Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa	4+
	Eri polkuja		Emme pitäneet IPR:mme riittävän salassa	

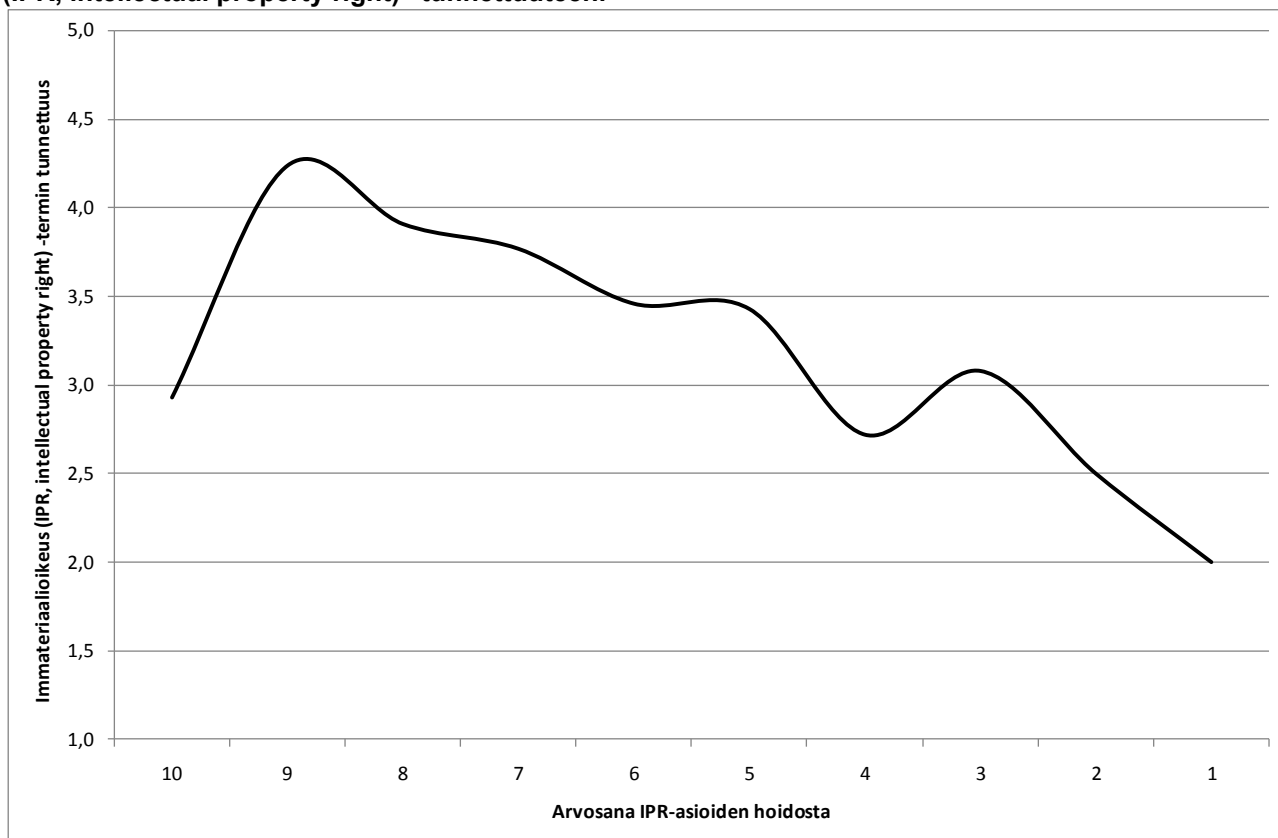
Kuten edellä luvussa 5.6 todettiin, yrityksen perustamisvaiheessa voidaan erottaa kaksi toisistaan poikkeavaa ryhmää. Toisessa IPR-asiat on hoidettu pääsääntöisesti itse riittävällä asiantuntemuksella tai on heti otettu yhteyttä ulkopuoliseen IPR-asiantuntijaan, jonka kanssa on edetty loppuun saakka tai sitten hoidettu itse riittävän konsultoinnin avulla. Toisessa on IPR-asioita yritetty hoitaa itsenäisesti

asiantuntemuksen puutteesta huolimatta tai jätetty IPR-asiat hoitamatta. Näissä kahdessa ryhmässä myös itselle IPR-asioiden hoidosta annetut arvosanat poikkeavat toisistaan selvästi.

IPR-asiat asiantuntemuksella itse hoitaneet tai ulkopuolisten asiantuntijoiden avulla hoitaneet yritykset antoivat itselleen arvosanoja 7-8 haarukassa. Ainoastaan ne näiden ryhmien yritykset, jotka totesivat, etteivät olleet pitäneet IPR:iään riittävän salassa antoivat itselleen huonompia arvosanoja. Ne yritykset, jotka olivat hoitaneet IPR-asioitaan itse ilman riittävää asiantuntemusta tai jättäneet IPR-asiat perustamisvaiheessa hoitamatta antoivat itselleen muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta arvosanoja 4-5 haarukassa.

Kuviossa 21 on analysoitu itseään IPR-asioiden hoidossa arvioineita yrityksiä sen mukaan, ovatko niiden arvioinnit linjassa IPR-asioiden tunnettuuden kanssa. Vastauksia voidaan pitää linjakkaina, lukuun ottamatta itselleen täydellistä onnistumista IPR-asioissa kuvaavan arvosanan 10 antaneita yrityksiä. Niiden IPR-asioiden tuntemus on suunnilleen yhtä heikkoa kuin arvosanan 3 tai 4 antaneiden. Tästä voidaan vetää se johtopäätös, että arvosanan 10 antaneiden tulkinta IPR-asioiden hoidostaan ei ole objektiivinen. Taustalla olevia syitä on toki vaikea lähteä erittelemään, mutta yhtenä syynä voisi esittää sitä, että nämä yritykset eivät tunne IPR-asioita ja koska tästä ei ole ollut niille mitään haittaa, katsovat onnistuneensa täydellisesti. Arvosanan 10 antaneita yrityksiä on kuitenkin niin vähän, että se ei heikennä arvioinnin validiteettia.

Kuvio 21. Yritysten itsearviointit IPR-asioiden hoidostaan suhteessa termin ”immateriaalioikeus (IPR, intellectual property right)” tunnettuuteen.



Ongelmia IPR-asioiden hoidossa kartoitettiin yrityskyselyssä avoimella kysymyksellä, johon saatiin yli 200 kommenttia (liite 1). Vastauksissa oli muutamia asiakokonaisuuksia, joihin saatiin yhteneväisiä kommentteja:

- Ei ongelmia (13)
- IPR-asiat ovat sujuneet hyvin (9)
- IPR-prosessi on keskeneräinen (8)
- Tiedon puute (10)
- Rahoitus (9)
- Kustannuskysymys (6)
- Resurssien puute (6)
- Tekijänoikeudet valokuvassa epäselviä (2)

Muissakin vastauksissa sivuttiin useasti kustannuksiin, rahoitukseen ja resurssien puutteeseen liittyviä asioita. Varsin monissa vastauksissa kerrottiin oikeuksien loukkauksista, kopioinnista sekä vaikeuksista saada esimerkiksi yritysnameensa liittyvää tuotemerkkiä. Oikeuksien puolustaminen nähtiin erittäin hankalaksi nimenomaan prosessin kalleuden ja keston vuoksi. Esiin tuotiin mm. vaikeudet kunnollisen IPR-neuvonnan saamisessa. Vaikeuksia on ollut myös IPR:iin liittyvien sopimusten epäselvyyksien vuoksi.

10 IPR-lainsäädännön toimivuus ja IPR-maailman tulevaisuus

Yrityshaastatteluiden yritykset olivat kaikki suurelta osin ulkoistaneet toiminnot, jotka liittyivät IPR-lainsäädäntöön. Kuitenkin korostettiin myös sitä, että jonkinlainen käsitys lainsäädännöstä pitää olla myös yrityksessä.

Asiantuntijahaastatteluissa todettiin, että nykyinen IPR-lainsäädäntö on oletettavasti toimiva, koska sen ympärille ei ole syntynyt ongelmia. IPR-asioiden oikeuskäsittelyä ei haastateltavien mukaan saa missään tapauksessa siirtää markkinaoikeuteen, vaan nykyistä järjestelmää voisi kehittää erikoistuneempaan suuntaan.

IPR-maailman tulevaisuuden suhteen vastaukset liittyivät suurelta osin järjestäytyneen IPR-maailman laajenemiseen. IPR:ien merkitys tulee kasvamaan erittäin voimakkaasti Kauko-Idässä, erityisesti Kiinassa ja Intiassa. Tähän asti tuolla alueella on "lähinnä kopioitu", mutta oman teknologian kehittyessä tulee sen suojaaminen yhä ajankohtaisemmaksi.

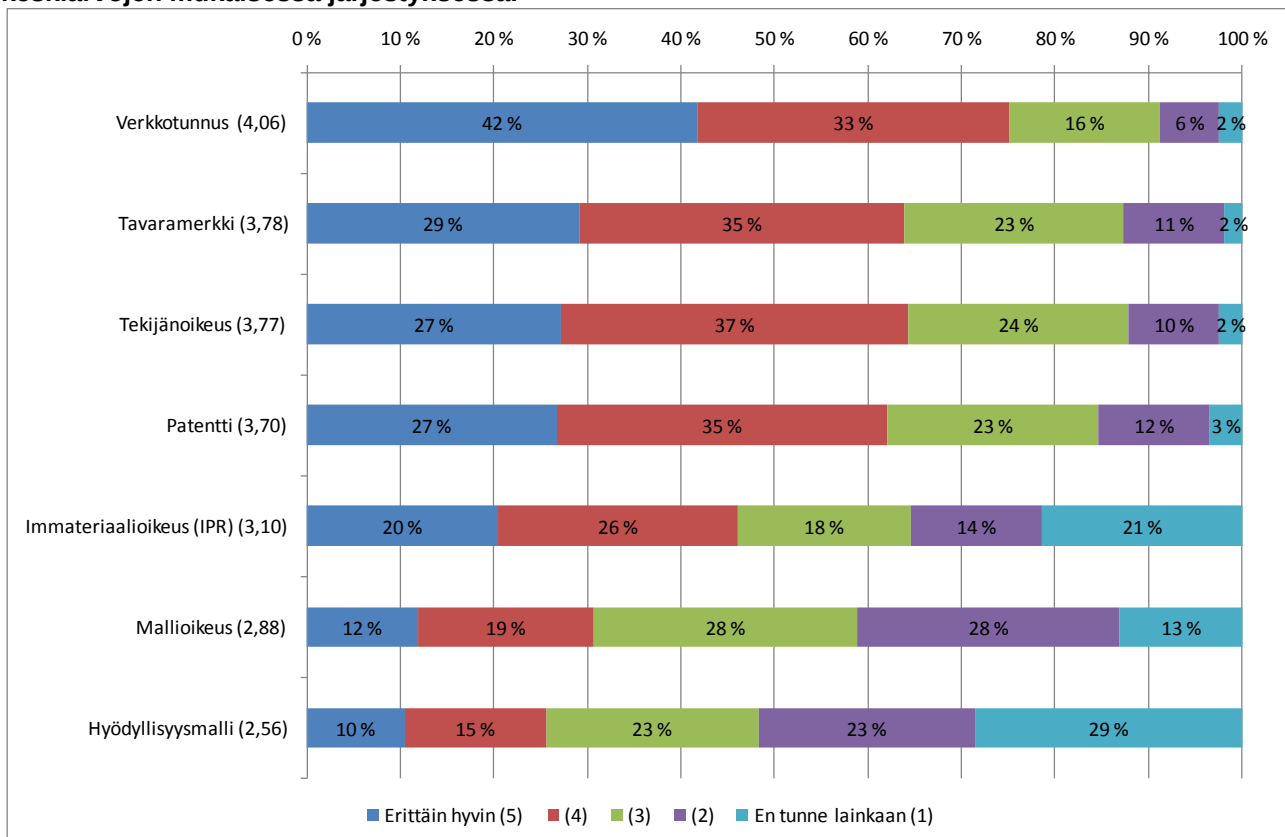
Yrityskyselyssä tiedusteltiin IPR-lainsäädännön epäkohtia ja kehittämistarpeita. Siihen saatiin 70 kommenttia (liite 2). Monissa vastauksissa todettiin lainsäädännön hidastavan prosesseja ja laahaavan jäljessä muiden asioiden kehittyessä ympärillä huimaa vauhtia. Kattava eurooppapatentti oli myös asia, joka tuotiin usein esille – sen toivottiin syntyvän mahdollisimman pian ja mahdollisimman laajana.

Liitekuviot

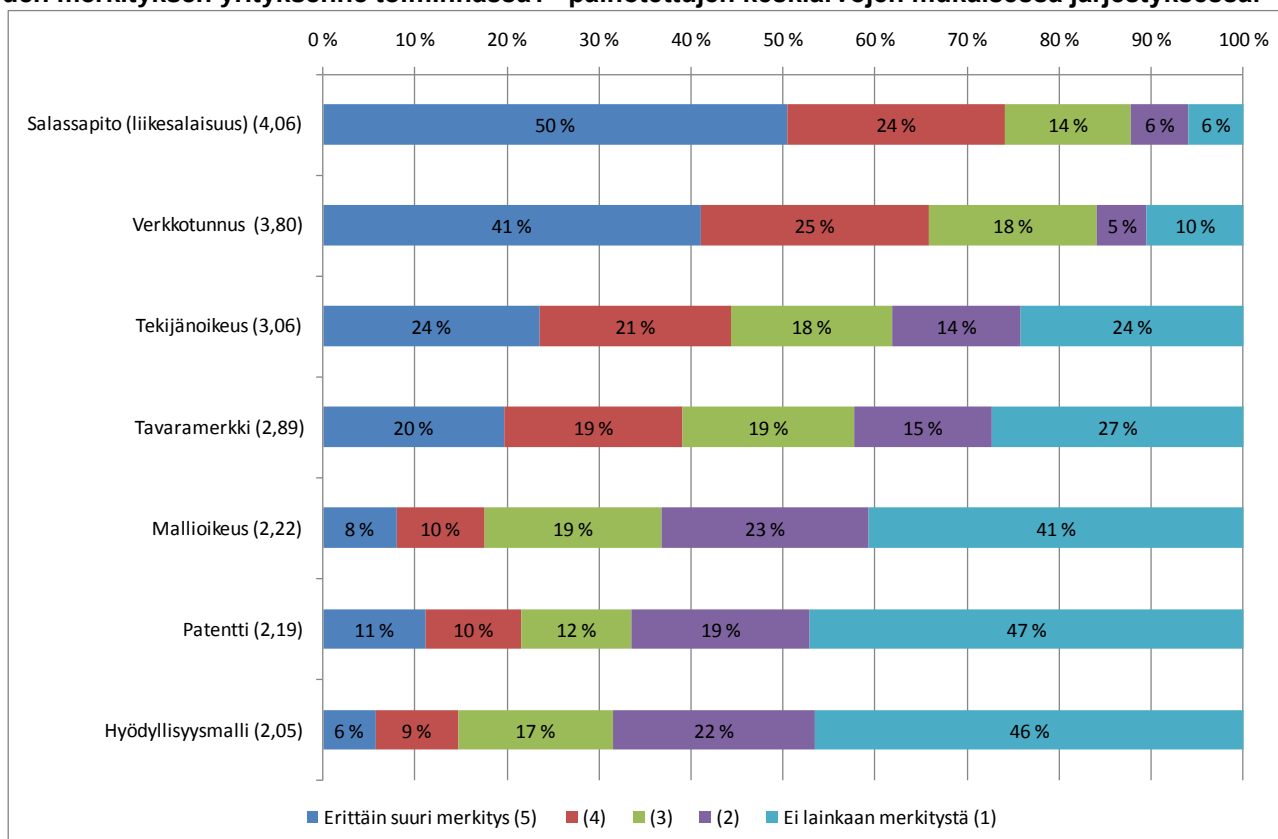
Liitekuviot, joissa vastausjakaumat koko aineiston osalta on esitetty painotettujen keskiarvojen mukaisessa järjestyksessä. Painotettu keskiarvo on laskettu seuraavasti:

Yksittäisen termin painotettu keskiarvo on laskettu kertomalla kuhunkin vastusvaihtoehtoon saatu vastausten määrä vastausvaihtoehdon painoarvoa kuvaavalla lukuarvolla (lukuarvot selitteessä) ja jaettu vastausten kokonaismäärällä.

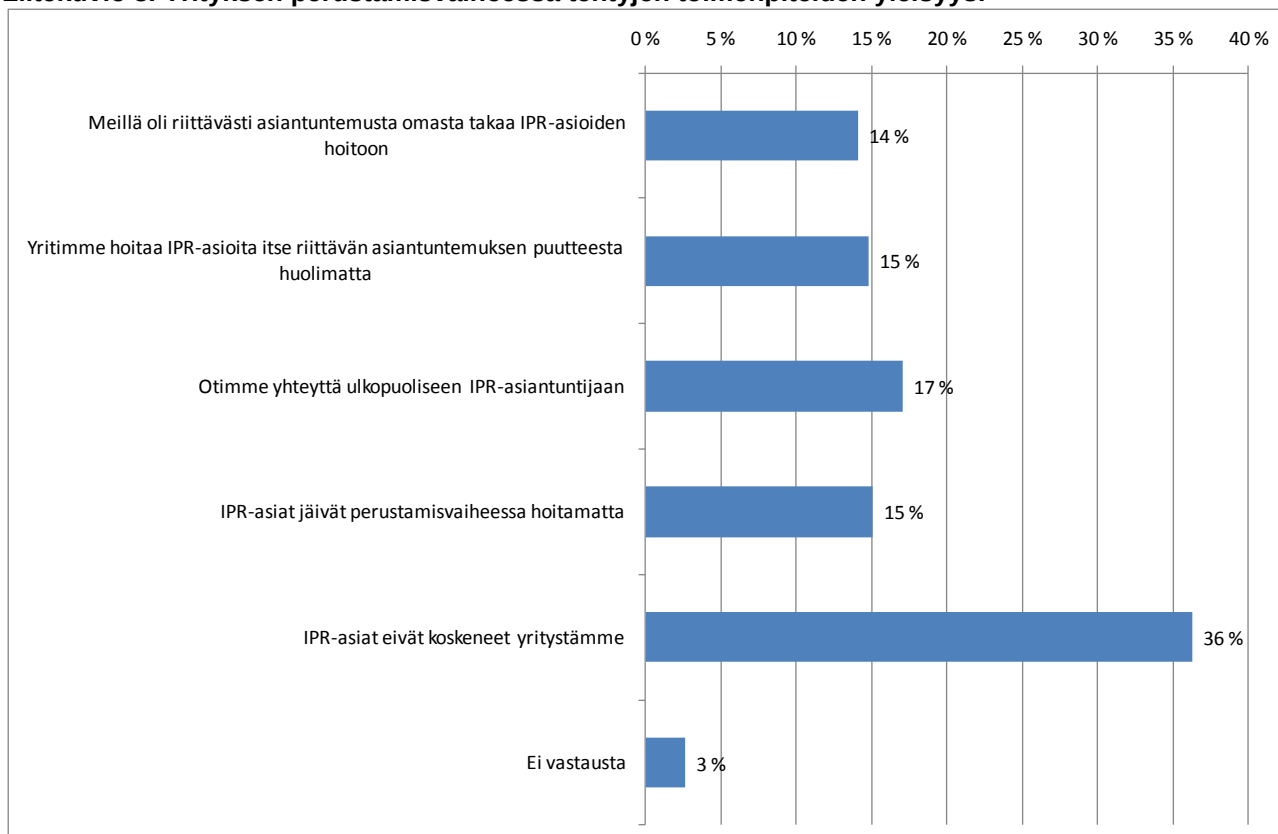
Liitekuvio 1. Vastausjakaumat kysymykseen ”Miten hyvin tunnette seuraavat termit?” painotettujen keskiarvojen mukaisessa järjestyksessä.



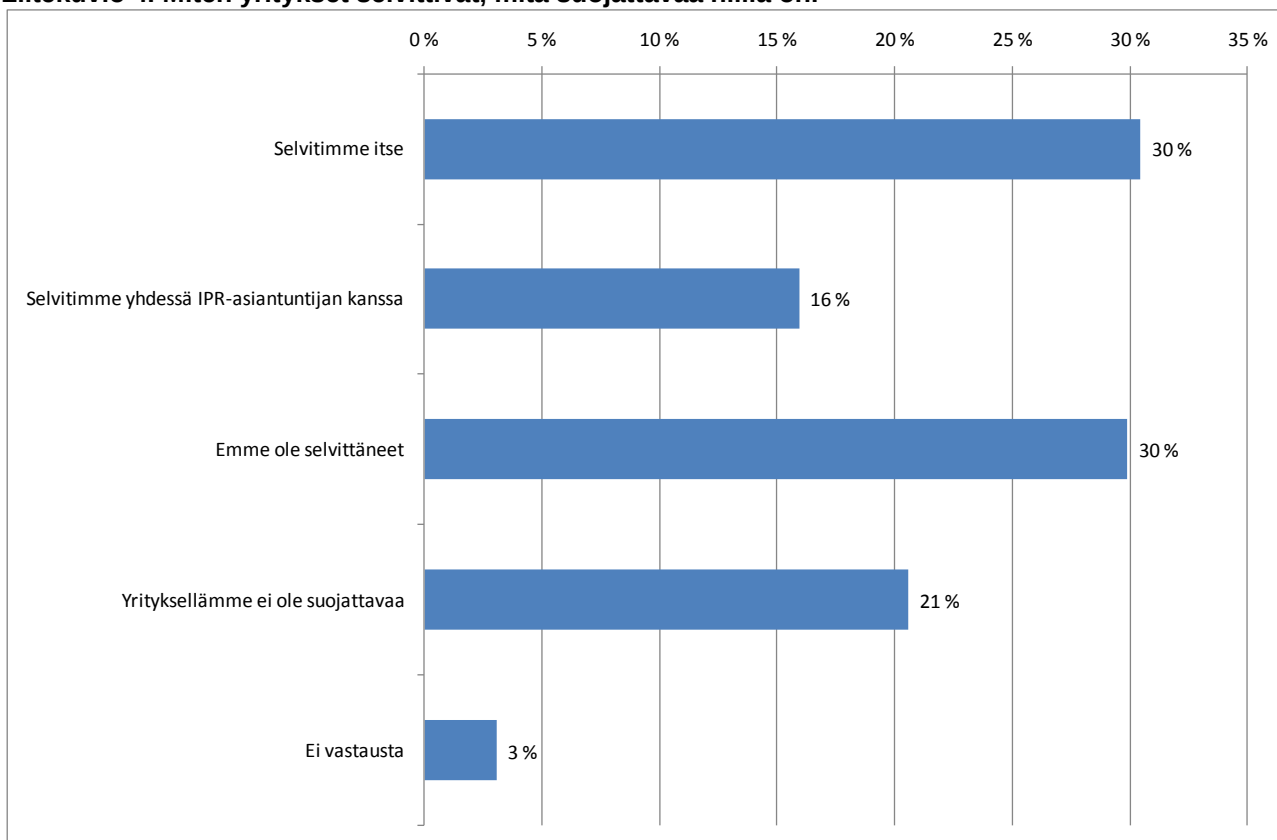
Liitekuvio 2. Vastausjakaumat kysymykseen ”Miten suureksi arvioitte seuraavien suojaustoimenpiteiden merkityksen yrityksenne toiminnassa?” painotettujen keskiarvojen mukaisessa järjestyksessä.



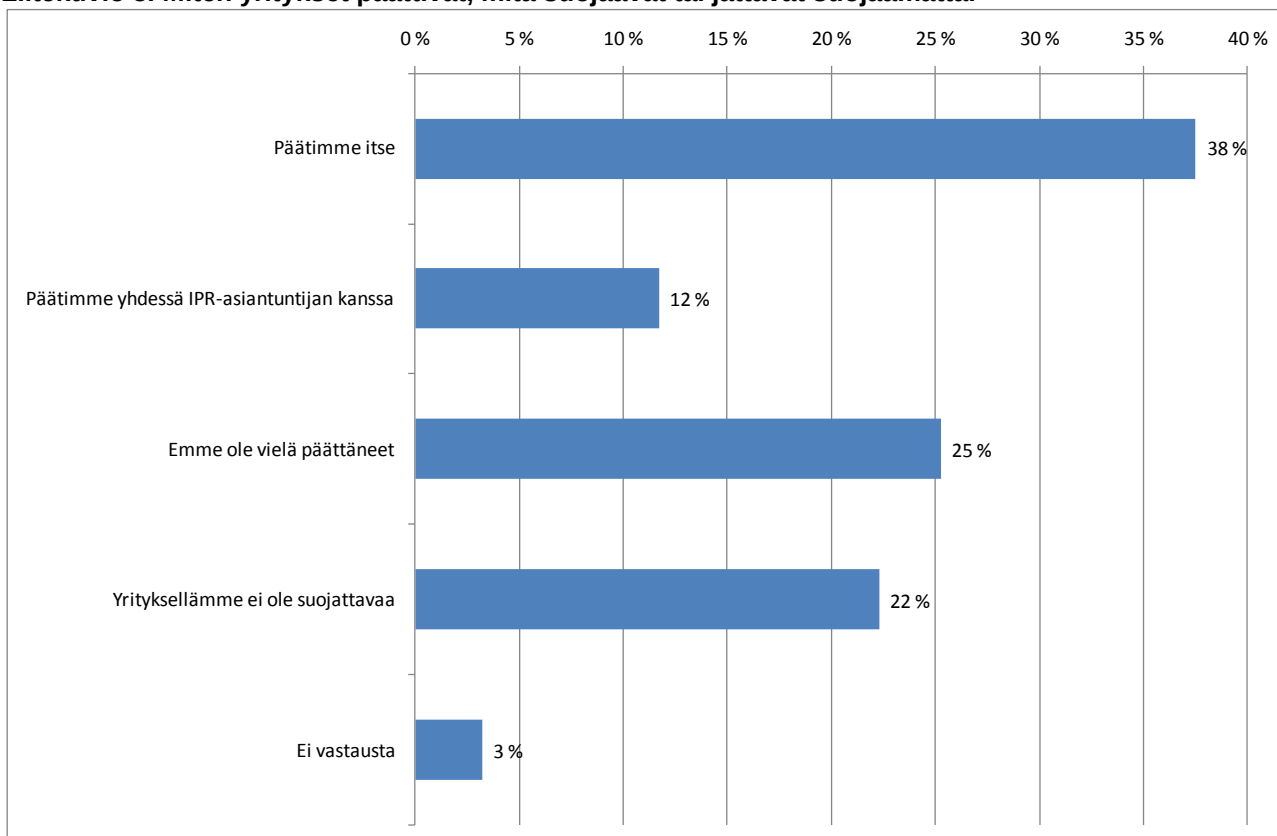
Liitekuvio 3. Yrityksen perustamisvaiheessa tehtyjen toimenpiteiden yleisyys.



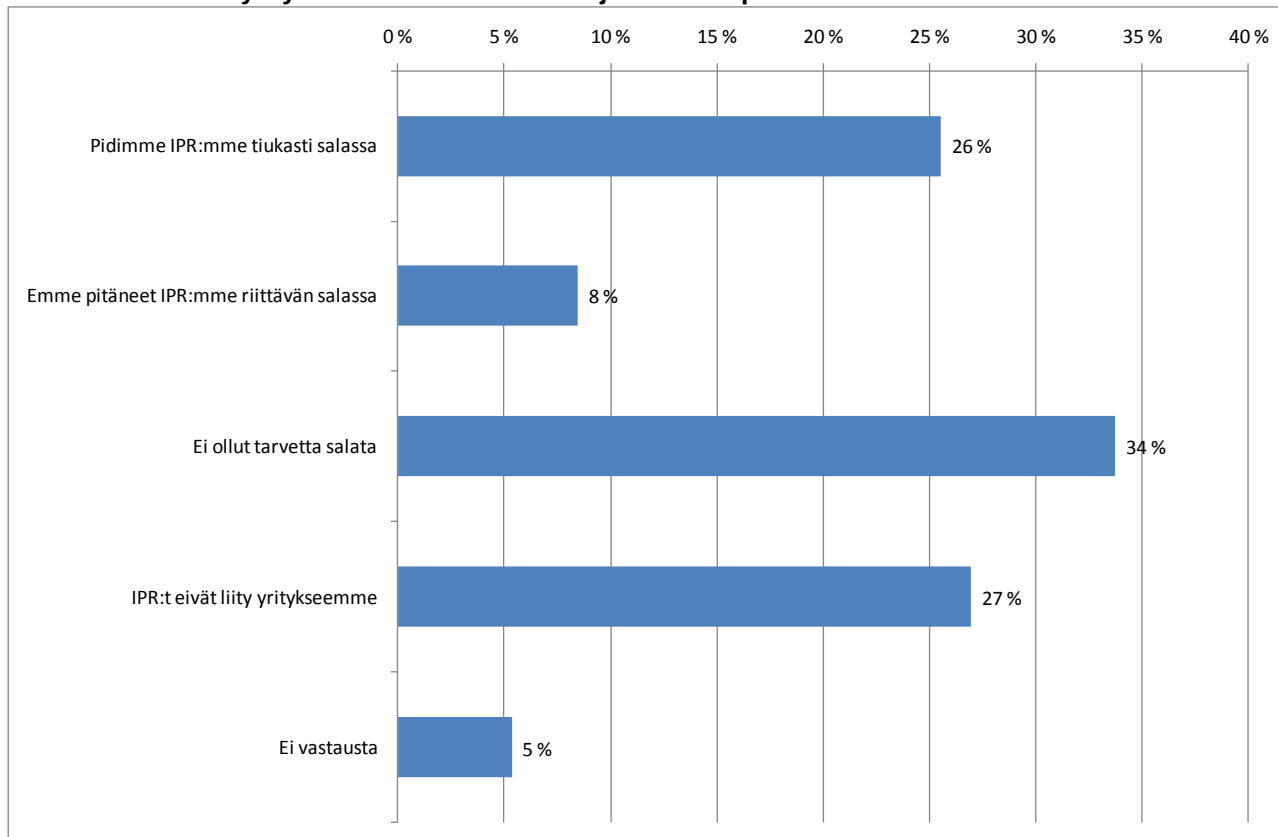
Liitekuvio 4. Miten yritykset selvittivät, mitä suojattavaa niillä on.



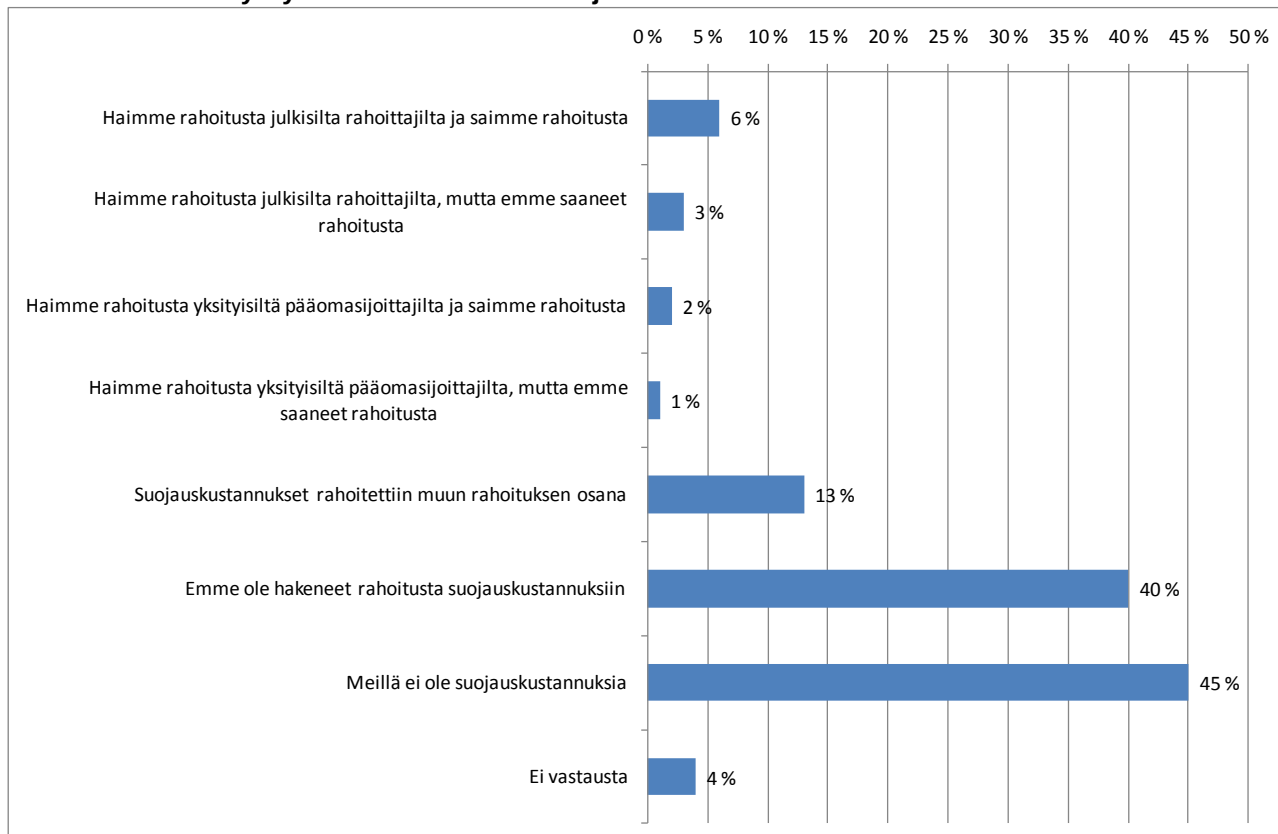
Liitekuvio 5. Miten yritykset päättivät, mitä suojaavat tai jättävät suojaamatta.



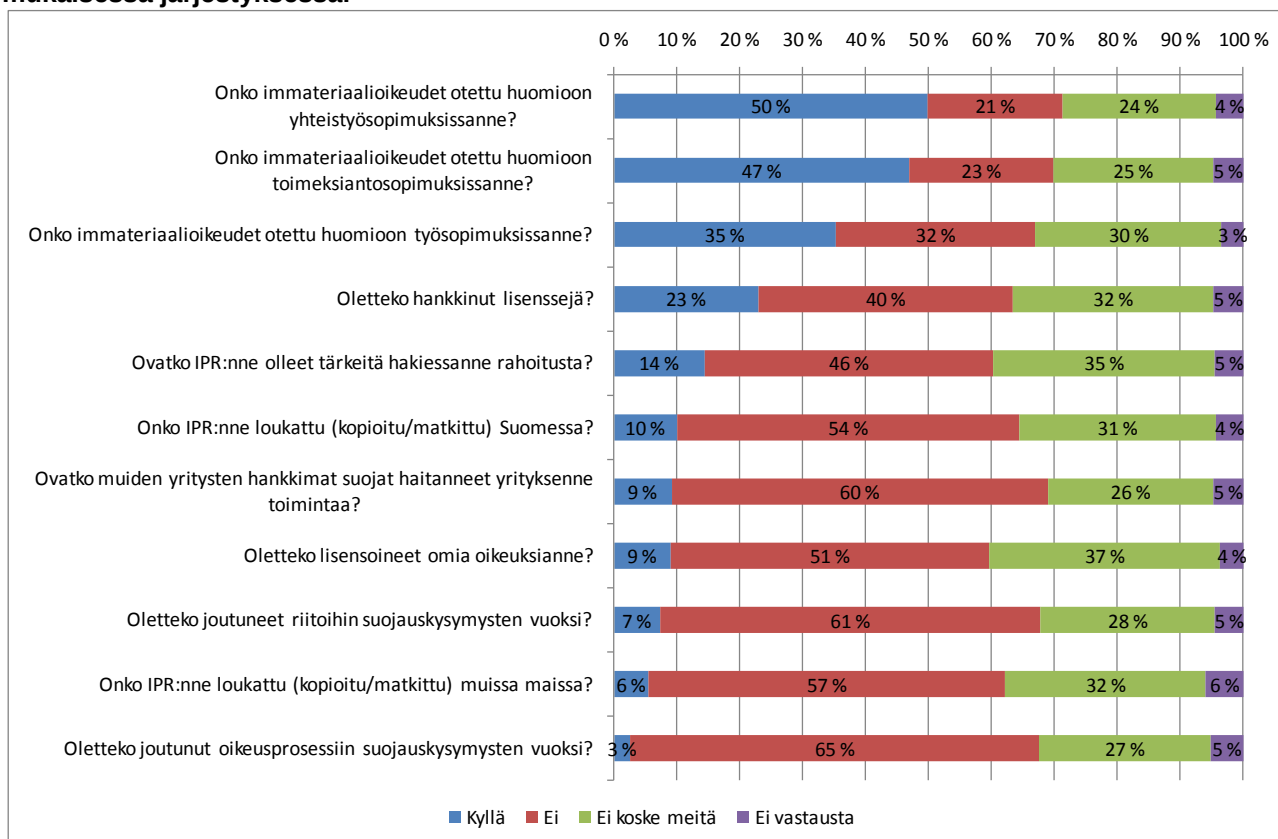
Liitekuvio 6. Miten yritykset toimivat ennen suojaustoimenpiteiden aloittamista.



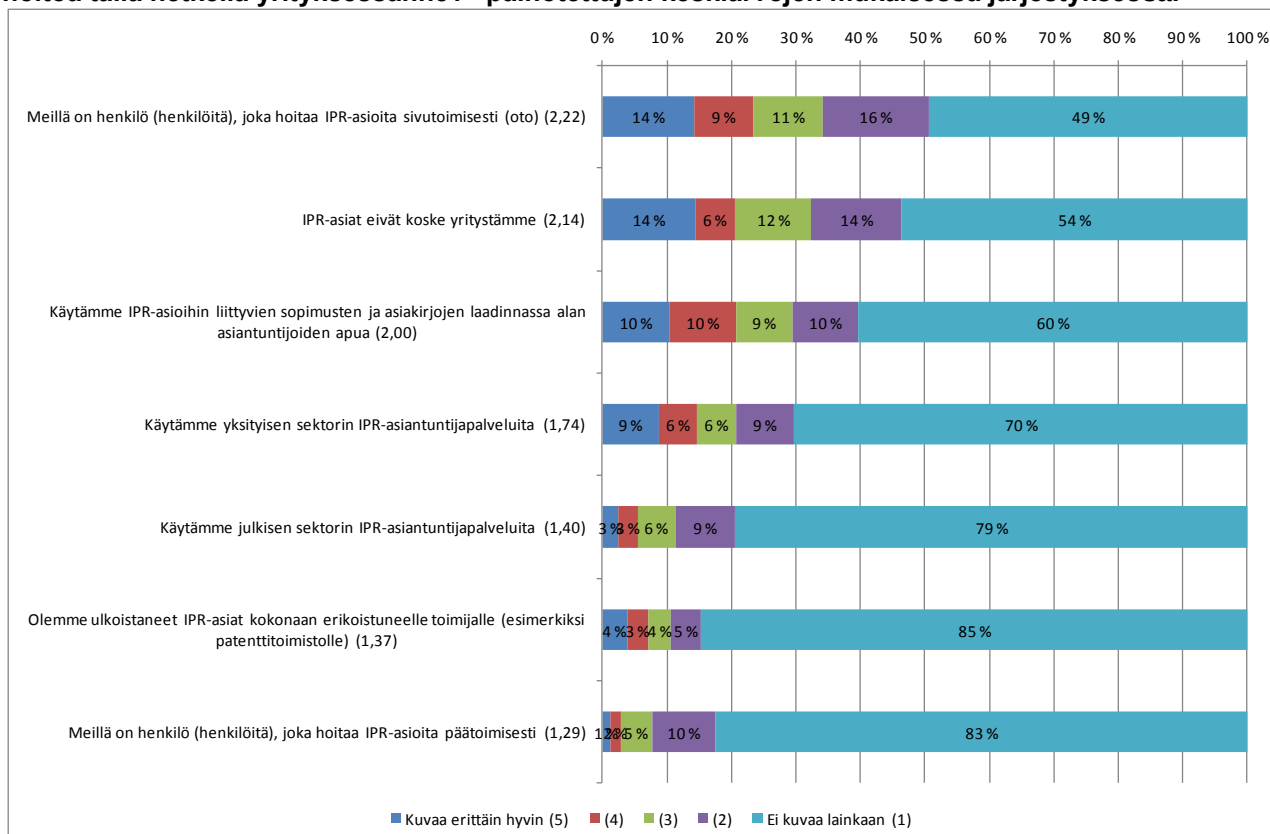
Liitekuvio 7. Miten yritykset ovat hoitaneet suojauskustannuksensa.



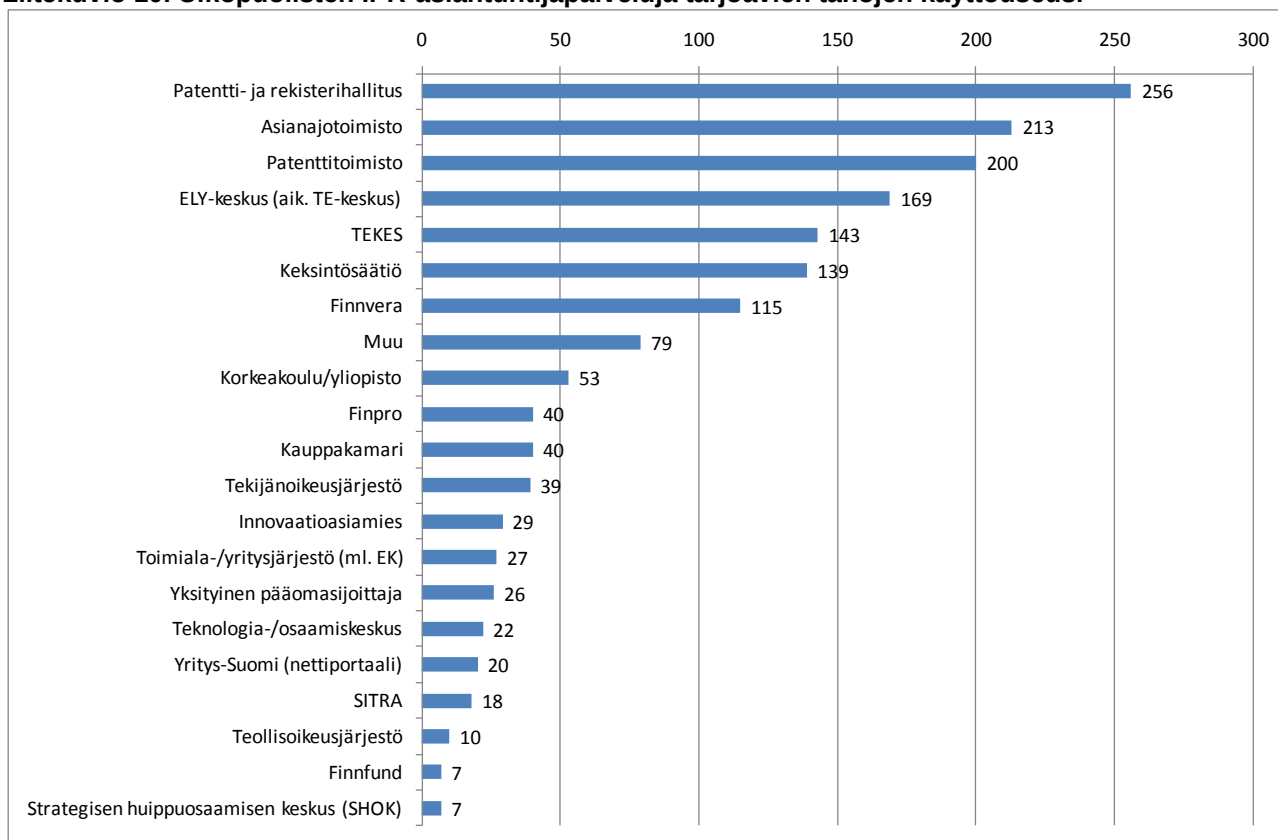
Liitekuvio 8. Vastausjakaumat eräisiin IPR-asioihin liittyviin kysymyksiin kyllä-vastausten mukaisessa järjestyksessä.



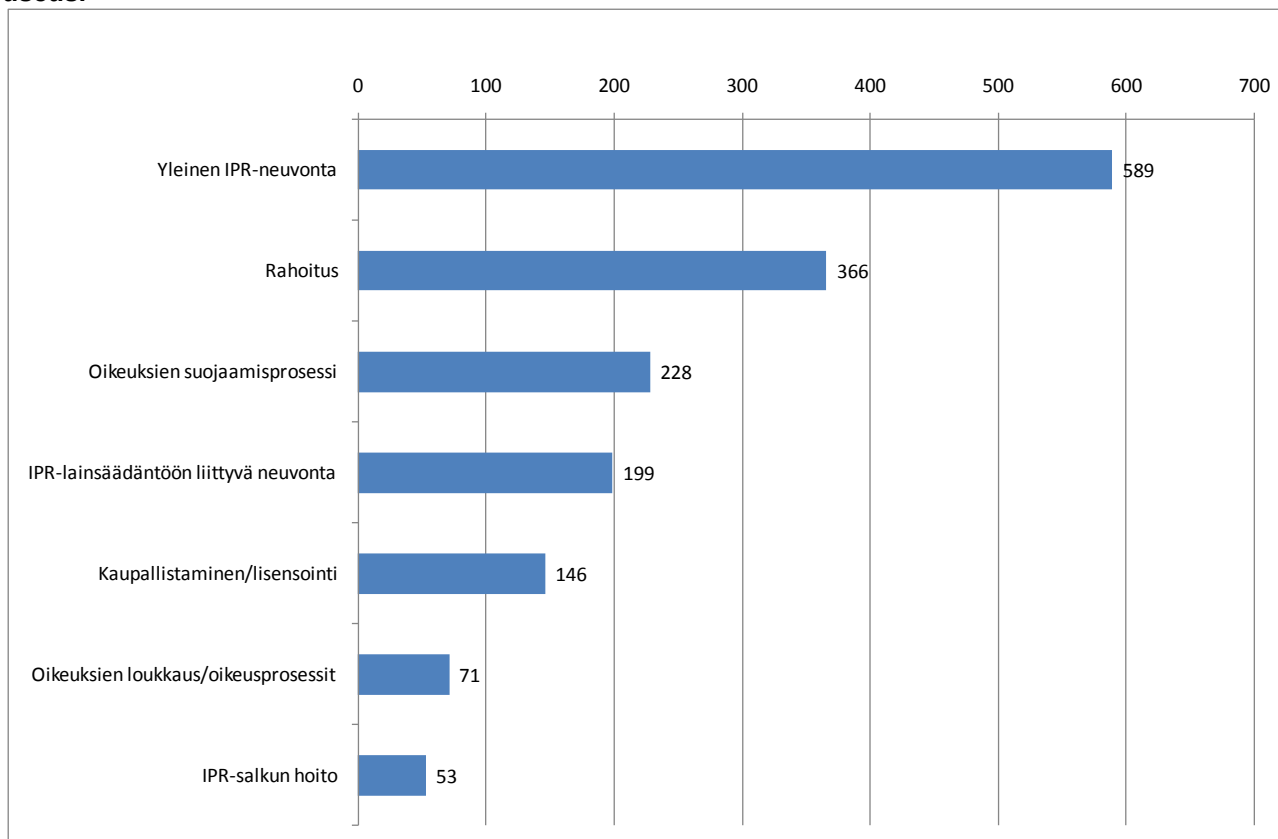
Liitekuvio 9. Vastausjakaumat kysymykseen ” Miten hyvin seuraavat lauseet kuvaavat IPR-asioden hoitoa tällä hetkellä yrityksessänne?” painotettujen keskiarvojen mukaisessa järjestyksessä.



Liitekuvio 10. Ulkopuolisten IPR-asiantuntijapalveluja tarjoavien tahojen käyttöuseus.



Liitekuvio 11. Ulkopuolisten IPR-asiantuntijapalveluja tarjoavien tahojen neuvontakohteiden kysyntäuseus.



Liite 1. Ongelmia ja onnistumisia IPR-asioissa

- Alihankkija tehnyt hieman muuntaen omia tuotteita, meille tehtyjen suunnitelmien/tuotteiden perusteella.
- Byrokratia
- Design-Build hanketarjouksissa suunnitteluratkaisuilla ei ole suojaa - siirtyvät kilpailevien yritysten tietoon asiakkaan kautta
- Ei ongelmia (13 vastausta)
- ELY-keskuksen keksintöasiamies on meilläpäin joutava ukko.
- Emme juurikaan tiedä olisiko meillä jotain suojattavaa, mitä sen suojaaminen maksaisi ja mitä hyötyä siitä olisi.
- Hakuprosessi kestää yllättävän kauan. Olemme onnistuneet saamaan suojan sangen yleiselle tuotenimelle.
- Hyödyllisyysmallia ei tunneta monissa EU- maissa.
- Hyödyllisyysmallin hakuun saimme kahdelta asiantuntijalta neuvoja, hakemustamme ei kuitenkaan hyväksytty. Hyöty oli tietysti se, että hyödyllisyysmallin kohde on kuitenkin dokumentoitu ja varustettu aikaleimalla virallisen tahon toimesta.
- IPR auttaa rahoituksen saannissa.
- IPR tietämys ei riitä
- IPR:t tunnetaan vain osittain
- IPR-asioihin suhtaudutaan luovalla toimialalla varsin tunteen omaisesti, epäluulo jarruttaa innovointia.
- IPRien loukkaus, miten varmistaa, ettemme loukkaa toisten IPR:iä
- IPRiämme ei ole noteerattu mitenkään?!
- IPR-neuvonnalta ei ole saatu vastauksia patenttien/hakemusten tuesta
- IPR-palveluita tarjoavien tahojen suojausprosessit tuntuvat nykyisessä liiketoimintaympäristössä liian hitailta ja kankeilta.
- Julkisessa neuvonnassa tulisi olla yksityiskohtaisempaa neuvontaa mm. lisensiointisopimusten laadintaan, esimerkkejä rahallisista korvaustasoista ja perusteista. (Voi niitä tosin ollakin, mutta en aikoinani löytänyt)
- Kaipaisimme konsultointia, mutta sopivien tahojen löytäminen on vähän hankalaa
- Kallista ja aikaa vievää.
- Kannattaako suojata? Pienenä yrityksenä meillä ei ole varoja suojaukseen.
- Kannattaa aina kysyä ammattilaisilta ennen kuin lähtee tarjoamaan tuotetta tai palvelua mm. ulkomaille.
- Kansainvälinen suojaus olisi pitänyt tehdä jo ajat sitten (nyt vain Suomessa ja Ruotsissa)
- Kansainväliseen patentointiin lisää rahoitusta erityisesti pk-yrityksille. Edellytyksenä tietenkin, että innovaatio on selkeästi kaupallisesti hyödynnettävä ja että sille on jo myönnetty patentti Suomessa. Tarvittaisiin myös rahoitusta ja operatiivista laadukasta osaamista hyvien innovaatioiden kansainväliseen lisensointiin ja muuhun hyödyntämiseen.
- Kansainvälisen suojauksen hankkiminen on pienyritykselle todella kallis operaatio.
- Kansainvälisten IPR-asoiden selvitys on tuottanut vaikeuksia. Ulkopuolisten asiantuntijoiden selvityksiin ei voi luottaa.
- Kansalliset lainsäädännöt tavaramerkkiä rekisteröidessä, valtiolipun käyttö
- Kehitämme ohjelmistoteknologiaa jota ei voi Euroopassa patentoida. USA:ssa taas vastapelurit on niin suuria, että patentointiin on turha käyttää rahaa koska homma ratkotaan oikeudessa joka tapauksessa ja siihen ei rahat näillä kulmin riitä. USA:n kilpailijoilla on myös paljon teknologiaa sivuavia patenteja, joten patenttiselvitys saattaisi turhaa rajoittaa omaa kehitystämme. Käytännössä asialla ei siis ole merkitystä, koska meillä ei ole taloudellisia mahdollisuuksia puolustaa omia IPR:iä USA:ssa, jos siihen joskus törmätään.
- Keksikää ihmeessä arkisto tms. johon tekijänoikeuden alaisia tuotteita voisi rekisteröidä huokealla rikastumista odottamaan. Nyt ideat ja pienet arjen keksinnöt jäävät pöytälaatikkoon.
- Keksiminen on tehty Suomessa liian kalliiksi. Ei täällä kannata keksiä yhtään mitään.
- Keksinnön arvon arviointi on ollut vaikeaa
- Keksintösäätiö vaatii avustuksiaan välittömästi takaisin.

- IPR-prosessi on keskeneräinen (8 vastausta)
- Kilpailija onnistunut suojaamaan tuotenimeämme - jouduimme maksamaan omasta tuotenimestämme suurimmassa asiakasmaassamme.
- Kilpailijan suojaustoimenpiteet epäonnistuivat
- Konsultit eivät aina ymmärrä salassapitosopimuksen ja kilpailukieltosopimuksen merkitystä.
- Koodia ei voi suojata suoraan - sen kopioinnin vahtiminen on haasteellista. Tämän vuoksi tarjoamme ylläpidettyjä pilvipalveluja = koodi ei poistu käsistämme. Koska nimeämme ei voi rekisteröidä käytämme liikemerkkiä joka on rekisteröity ja näin saamme osittaisen suojan.
- Kopiointiyritys ulkomailla
- Kopioitu päämiestemme tuotteita ja tuhottu liiketoimintaamme; markkinointimateriaaliamme on kopioitu ja käytetty luomiamme sloganeita suoraan.
- Koulutuskonsepteja on vaikea suojata.
- Kustannuskysymys (6 vastausta)
- Kustannuspuolella vastaavaa palvelua ei ole ja sopimukset täytyy hoitaa itse. Sopimiseen menee paljon aikaa ja kaikesta huolimatta kaikkia asianosaisia ei saada edes kiinni määräaikaan mennessä. Kaupallisilla toimijoilla saattaa olla mielivaltaisia ehtoja lisensoinnissa.
- Lisensointi (omien palveluiden) on vasta alussa.
- Lisensointia on tehty.
- Lisenssisopimus on syntymässä
- Loukkaaja on kanadalainen yritys - meillä on Kanadassa patentti. Riita-asian hoitoon ei saa mistään rahaa. Eli patentit on turhaan haettu sinne!
- Mallioikeuksien loukkaukset kansainvälisesti
- Mallisuojausta on vaikeaa saada käsityöalalla. Kopiointia tapahtuu paljon ja nopeasti alkuperäisen mallin tultua julki.
- Mikroyrittäjille pitäisi saada ajantasaista ja neutraalia tietoa IPR-asioiden vaikutuksesta liiketoimintaan.
- Mistä julkisen tahon toimistosta/laitoksesta/virastosta saa tietoa ja neuvoja ilman, että se maksaa kohtuuttomasti pienyrityksen näkökulmasta?
- Mistä saa tietoa / apuja. Tarve olisi saada ulkoistettua koko IPR asioiden hoito. Kiire on ollut koko ajan niin kova, ettei tahdo ehtiä paneutumaan ollenkaan.
- Miten saada sopimusasiat ja tekijänoikeudet helposti ja ymmärrettävästi sovituksi "luovilla aloilla" tai "perinteisillä aloilla", joilla ei ole totuttu kirjoittamaan papereita?
- Monimutkaisuus
- Nimen suojaaminen ei onnistu, koska on liian geneerinen. Tulee kysymykseen kun toimintamme laajenee ulkomaille.
- Ohjelman suojaamisessa ongelmia
- Ohjelmistolisenssit - asiakkaat eivät ymmärrä
- On panostettu liian vähän
- On selvää että yrityksemme ei ole riittävästi tiedostanut IPR-asioihin/oikeuksiimme liittyviä mahdollisuuksia. Asiakkaamme pyrkivät näissä kysymyksissä suoraan tai epäsuorasti estämään ko. oikeuksien realisoitumisen niin että se vaikuttaisi heidän mahdollisuuksiinsa hyödyntää rajoituksetta kaikkea heille tuotteissamme luovuttamiamme immateriaalisia arvoja.
- On vaikea saada asiantuntia lausuntoa erilaisten patenttien oikeellisuudesta sekä asiantuntia arvioita patenttien vahvuudesta. On itse tutkittava kansainvälisiä patenteja , niissä on paljon potaskaa ja harhaanjohtamista.
- Palvelukonseptia on käsittääksemme vaikea suojata
- Patentin ja hyödyllisyydsmallin saamisen edellytykset (vaatimukset) ovat epämääräiset.
- Patentoinnin kustannukset ovat todella korkeat ja pienen yrityksen ei ole mahdollista kohdentaa riittävästi varoja IPR:ään.
- Patentointi olisi kiellettävä kokonaan jarruttaa ihmiskunnan kehitystä.
- Patentointi on erittäin pitkälinen prosessi ja kaupallistamisen pullonkaula.
- Patentointi-aihoita on selvitetty useampia.
- Patentoitavuuden edellytysten täyttäminen on ongelma.
- Patenteista on hyötyä vähän, koska valvonta vaikeaa
- Patenttiamme on loukattu ja olemme joutuneet prosessoimaan asiaa. Oikeudenkäynti on ollut hidasta ja ensimmäinen päätös meidän kannalta negatiivinen.
- Patenttiasiamiehen kustannukset pienistä yrityksistä valtiolle

- Patenttiasiat ovat usein meidän alalla "hankalia" jarruja. Estävät kehitystä ja aiheuttavat harmaita hiuksia eri tavoin.
- Patenttien haku on onnistunut hyvin.
- Patenttien kalleus
- Patenttihakemuksemme ei mennyt läpi, arvioija katsoi sen yhdistävän vanhentuneen patentoidun innovaation ja erään rauenneen hakemuksen.
- Patenttihakemukset ovat edenneet pääosin hyvin. On saatu Kaksi hyväksyttyä patenttia Suomessa ja toisen hakemuksen pohjalta jo myös kansainvälisesti. Joissain maissa (esim. Japani) saattaa olla pientä "kotiinpäinvetoa" patenttihakemusten käsittelyssä.
- Patenttihakemus myyty yritykselle, jolla on voimavaroja viedä asiaa eteenpäin. Ko. yrityksen 'kyllä me tämä hoidetaan ja osataan' mentaliteetti johtanut turhiin epäonnistumisiin ja viivästymiseen
- Patenttihakemusten laajuus, vaatimusten laatu
- Patenttiloukkaukset on voitettu sekä oikeudessa, että ilman oikeuskäsittelyä.
- Patenttitoimistomme voisi olla aktiivisempi konsultoimaan yritystämme.
- Pienyrittäjä ei helpolla saa mitään tukea. Jää yksin.
- PK-yritykset tarvitsevat helpompaa lisärahoitusta, jotka pystyvät tuottamaan lisää innovaatioita.
- Pyrimme rekisteröimään verkkotunnuksen, joka oli suojattu tavaramerkki. Jouduimme palauttamaan verkkotunnuksen tavaramerkin haltijalle.
- Rahoitus (9 vastausta)
- Resurssien puute (6 vastausta)
- Riitoja, jotka olisi voitu välttää.
- Sijoittajat aliarvioivat IPR:n osuutta yrityksen arvottamisessa.
- Sopimukset alihankkijoiden ja yhteistyökumppanien kanssa aina hankalia
- Sopimukset on laadittu hyvin työntekijöiden freelancereiden kanssa
- Sopimukset osin puutteellisia
- Sopimuksissa usein epäselvyyksiä
- Sopimusrikkomus työsuhteessa > kilpailukielto.
- IPR-asiat ovat sujuneet hyvin (9 vastausta)
- Suojaamattomien tuotemallien kopioiminen
- Suojattavan arviointi tuotteissamme ja palveluissamme.
- Suojattavuuden selvittäminen on asiantuntijan tehtävä, siihen ei maallikko kykene.
- Suojauksen haku on hidasta puuhaa, ja esim. patenttien selvittäminen vaikeaa tai kallista (yksityiset palveluntarjoajat)
- Suojauksen puolustaminen loukkauksia vastaan vaatii suuret voimavarat.
- Suojauksen tärkeys henkilökunnan ymmärrykseen
- Suojaukset koskevat meitä silloin kun valmistamme asiakkaalle jotakin, ettemme riko kenenkään oikeuksia. Luulen vain, että suojaaminen ei kannata jos ei ole todellisia resursseja markkinoida suojattua tuotetta.
- Suojauskustannukset ovat korkeat suhteessa liikevaihtoon. Siksi paljon jää suojaamatta.
- Suojauskysymykset ovat olleet esillä ja yleisneuvoakin kysytty. Kuitenkin yrityksessämme tekeminen on usein tullut ennen ns. paperivalmisteluja
- Tarvitsemme asiantuntija-apua.
- Tavaramerkin avulla suojasimme palveluideamme
- Tavaramerkin suojaaminen epäonnistui. Syynä oli liian lähellä oleva tavaramerkki.
- Tavaramerkit on saatu niissä maissa, joissa on haluttu
- Tavaramerkkejä on helppo hakea ja ne ovat hyödyllisiä
- Tavaramerkki on ok.
- Tavaramerkkihakemuksemme eivät ole menneet kaikkialla läpi
- Tavaramerkkihakemukset eivät menneet läpi, olisi vaatinut enemmän asiantuntemusta ja aikaa.
- Tavaramerkkihaussa on prosessi kesken ja joissakin maissa on esitetty vastaväitteitä.
- Tavaramerkkiämme on käytetty samankaltaisessa tuotteessa.
- Tavaramerkkien nimivalinnoissa viranomaiset ja palveluja myyvät toimistot tulkitsevat asioita toisistaan poiketen.
- Technopolis-konsultit eivät osanneet antaa hyödyllisiä neuvoja, joten jouduin kääntymään muiden asiantuntijoiden puoleen.
- Tekijänoikeudet - asiakkaat eivät ymmärrä

- Tekijänoikeudet valokuvassa epäselviä (2 vastausta)
- Tekijänoikeuksia loukataan jatkuvasti!
- Tekijänoikeuksien varastaminen
- Tekijänoikeus korvaukset pitäisi saada Suomessa samalle tasolle kuin yleisesti EU:ssa. Tällä hetkellä Suomen erikoiset maksut tallentavista medioista kuten digiboxit, tyhjät DVD ja CD levyt ja niin edespäin ohjaavat kuluttajat hankkimaan tuotteita muista EU maista joissa tuotteet saa huomattavasti halvemmalla koska niitä ei rasita korkea tekijänoikeusmaksu.
- Tekijänoikeusloukkaukset
- Tekijänoikeusloukkaus - sopimus puutteellinen
- Tiedon puute (10 vastausta)
- Tiedottamista ja koulutusta saatavaksi helpommin yrittäjän näkökulmasta
- Tieto hieman sekavasti netissä
- Tietoa ja taitoa vähän asioiden hoitoon
- Tietoteknisten palveluiden suojaaminen on mahdotonta. Ainut suoja on toisia nopeampi kehitystahti.
- Toivottavasti herättää myös pienyritykset suojaamaan osaamistaan.
- Tuoteidea on varastettu
- Tuotekuvia on käytetty luvottomasti
- Tuotesuojaan liittyvät asiat koemme tärkeiksi, mutta suojausprosessin kulku on jotenkin epäselvä tai irrallinen
- Tuotteistamisessa ja kaupallistamisessa ongelmia
- Tuotteita kopioitu ilman lupaa. Ei resursseja puolustautua, eikä apua puolustautumiseen saa
- Turhaa hommaa kaikki kopioidaan ja voidaan kiertää.
- Tärkeä asia mutta on niin monimutkainen ja kallis. Pienillä yrityksillä on harvoin rahaa koko rulljanssiin.
- Vaikea suojata mitään. Kopiointia tulee koko ajan.
- Vaikeaa löytää tietyn alan spesialistia patenttitoimistoista. Asiamiesten erityisosaamisalueet tulisi jotenkin saattaa paremmin asiakkaan tietoisuuteen.
- Varsinkin ohjelmistoihin liittyen pitäisi ehdottomasti kieltää patenttien käyttö open source-softan kehittäjäyhteisöjä vastaan
- Verkkopalvelun ja sen konseptin kopiointi
- Verkkosovelluksiin varsinaisia käyttöliittymäpatentteja on aika vaikea saada.
- Verkkotunnuksen leviäminen "roskapostin" tunnukseksi.
- Verkkotunnuksia on helppo hakea ja ne ovat hyödyllisiä
- Verkkotunnuksista haettiin vain .fi - muita ei enää saa, kun ne on kaapattu.
- Verkkotunnus voisi olla useammalla loppupääteellä.
- Yhteistyö/alihankinta-sopimus päämiehen kanssa, joka esitti paikkaansa pitämättömiä väitteitä hallussaan olevista patenteista ja teollisoikeuksista. Asian tultua ilmi purimme sopimukset vedoten näiden oikeuksien puuttumiseen ja näin ollen puutteelliseen suojaan, joka meille luvattiin sopimusta solmittaessa.
- Yrityksellämme on ainutlaatuista osaamista, jonka haluaisimme suojata niin, että tieto ja osaaminen ei siirry henkilön poistuessa joukostamme. Suojaaminen on vaikeaa.
- Yrityksemme toimii avoimin kortein. ei ole koskaan ollut ongelmia kun puhutaan asioista oikeilla nimillä ja tehdään asiat paremmin kuin edellisellä kerralla. Olet niin hyvä kuin viimeinen työsi on. Olemme viimeinen hippiyhtiö Suomessa ja hengissä ollaan. Työn pitää olla kivaa ja siitä lähdetään.
- Äänitepuolella TEOSTO hoitaa tekijänoikeuksien lisensoinnit kätevästi.

Liite 2. IPR-lainsäädännön epäkohtia ja kehittämistarpeita

- Alkavien yritysten IPR-maksut tulisi kattaa yhteiskunnan varoista ja periä taannehtivasti - mikäli liiketoiminta lähtee lentoon.
- Avoimen lähdekoodin sovellusten liittäminen lisensoituihin ratkaisuihin.
- Ei pystytty valvomaan ja kallista.
- Erilainen eri EU-maissa
- EU:n yksi ja yhteinen patentti Tarvittaisiin vastaava patenttihakemusten teko ja lepäämäänjättämismenettely kuin Japanissa. Lähellekään kaikkia patenteja ei kaupallisesti hyödynnetä Simppeli patenttien rahoitustuki Patenttisuojaus on todella kallista pienelle yksityisyritykselle Joku valtion rahoittamista organisaatioista pitäisi velvoittaa ja opastaa avustamaan IPR:n tekemistä (ELY -keskus)
- Eurooppapatentti puuttuu, kansalliset hakemukset kalliita yhtenäinen EU-oikeuskäytäntö loukkausasioissa puuttuu
- Hakemusten salassapitoaika on liian lyhyt aloittavalle yritykselle. Pienillä resursseilla suojaukseen ei saada riittävää tehoa tai uskottavuutta oikeuksien puolustamiseen.
- Hankala byrokratia
- Hankalaa, monimutkaista, pien-/yksinyritykselle työlästä ja aikaa vievää ja kallista. Luottamus omiin tuotteisiin ja keksintöihin ei ole niin suuri, että jättäisi hakemuksia, joiden suojasta ei ole mitään takeita.
- Hidasta, hankalaa
- Hitaus teknologian ja tuotteiden kehittyessä hyvin nopeasti
- Innovaattorit "kuolevat julkisten rahoittajien rappusille".
- IPR ja alan kieli on hieman monimutkaista sekä hitaasti opittava.
- IPR-asioista pitäisi olla ainakin yksi kattava web-sivusto, jolla ne yksilöitäisi ja selvitetäisiin tarkasti. Esim. selvitys mikä on patentti, immateriaalioikeus, mallioikeus, tekijänoikeus jne. kenellä ne on tai miten ne voi saada, mitä niistä voidaan sopia ja miten jne.
- Jos patentointiin myönnetään rahaa, niin pitäisi taata rahoitus myös sen puolustamiseen.
- Julkista informaatiota asioista pitäisi lisätä.
- Kallis hakuprosessi ainakin keksijöille ja pk-yrityksille.
- Kallista
- Kansainvälisten tavaramerkkisuojausten hakeminen on edelleen turhan monimutkainen prosessi - yksi globaali taho, joka hallinnoisi tavaramerkkejä, olisi parempi
- Kansainvälistymisen yksinkertaistaminen.
- Kulut (sekä suojaus että riita-asiassa) ovat liian korkeat pienyritykselle.
- Kustannukset tulevat suuriksi, kun kunkin maan viranomaiset käsittelevät asioita erikseen, edes EU:n alueella ei ole yhteistä patenttia (kansainvälinen tarkastus on, mutta sillä ei saa patenttioikeuksia mihinkään maahan).
- Kustannuspuolella olisi myös suotavaa luoda jotkin lisensointitariffit, jonka mukaan korvauksia teosten käytöstä maksetaan.
- Lainsäädäntö ja -käyttö usein liian karkeata ja hidasta. Poliisin tutkintatoiminta osaamatonta ja aivan liian hidasta.
- Lainsäädäntö tuntuu laahaavan kehityksen jäljessä. Tästä osoituksena ovat mm. patentti- ja hyödyllisyysmalliohjeistot. – Mallisuoja suojaa konkreettisia malleja, patentti on liian raskas suojauskeino, palvelukonsepteille on vaikea löytää järkevää suojasta. - Myös monella yrityksellä konsultoivalla taholla on neuvo, jonka mukaan paras tapa suojata konseptinsa on rakentaa brändiä ja mennä aggressiivisesti markkinoille. Markkinoiden valloittaminen kuitenkin vaatii pääomaa, jota on vaikea saada yrityksen elinkaaren alkuvaiheessa.
- Lainsäädäntö vanhenee nopeasti maailman muuttuessa.
- Liian löysä käytäntö patenttien ja suojausten myöntämisessä. Yleisesti tunnettu menetelmä/toiminta voidaankin yllättäen patentoida. "Rahan valta". Suuret toimijat voivat helposti rikkoa pienten toimijoiden oikeuksia ilman sanktiota. Esim. aiheettomasti nostetut syytteet pientä toimijaa kohtaan. Tekijänoikeuskysymykset yleensä ja erityisesti ohjelmistojen osalta.

- Liian monimutkainen ja ei huomioi pk-yrityksiä ollenkaan. Vaaditaan yhteistyökumppaneita mukaan, jotka pystyvät "varastamaan" itselleen pk-yrityksen monen vuoden kehitystyön. Internet-ympäristö ei ole tarpeeksi turvallinen. Kuka tahansa näppärä hakkeri pystyy tekemään omat linkit haluamaansa palvelimeen ja saamaan salaiset tiedot omaan käyttöönsä.
- Maailmanlaajuinen patenttijärjestelmä on aikansa elänyt ja tulisi nykymuotoisenaan ehdottomasti purkaa. Järjestelmä ei ruoki kuin juristeja. Järjestelmä on aivan liian kallis PK-sektorin yrityksille ja hidastaa taloudellista ja teknistä kehitystyötä.
- Maakohtaisuus ja maksut maittain / käännökset. Pitäisi olla esim. europat. yhdellä kielellä joka kattaisi koko alueen...ja kustannukset tulisi siten kohtuullisemmaksi...
- Mallisuojaan/hyödyllisyysmallin vahvuus on edelleen epäselvä varsinkin kansainvälisesti.
- Miksei ole EU-patenttia?
- Monimutkaista hakea ja kallista puolustaa
- Nopeampi käsittely. Meidän patenttihakemus lojui jonkun työpöydällä kaksi vuotta. Ei lepäämään panoa kuudeksi kuukaudeksi.
- Nykyinen patenttijärjestelmä tulisi purkaa, tai vähintään voimakkaasti yksinkertaistaa, mutta niin kauan kun lakimiehet saavat päättää, näin ei tehdä. Kukas sitä omaa oksaansa sahaisi.
- Ohjelmistopatentit on täydellinen sekasotku.
- Ohjelmistopatentit, biotekniikkaan, nanotekniikkaan, kvanttijärjestelmiin ja muihin monimutkaisiin tekniikoihin liittyvät patentit eivät ole perusteltuja. Patenttinviranomaisen (tai minkä tahansa tahon!) mahdollisuus arvioida monimutkaisen esityksen ainutlaatuisuutta on varsin rajattu. Nykytilanne mahdollistaa myös patenttien geneerisen tehtailun.
- Palvelutuotteiden suojaaminen (esim. koulutuskonseptit) tosi vaikeaa, liekö tällä hetkellä jopa mahdotonta?
- Patentin hakeminen joka maahan erikseen.
- Patentin haltijoista pitäisi olla helposti tarkistettava rekisteri, jonka oikeudet ja voimassaolon mahdollinen sopimuskumppani voisi tarkistaa helposti.
- Patentit valtioavusteisiksi
- Patentit: 1. Pitkä ja kallis prosessi 2. Patenttien rooli Aasiassa heikko 3. Patenttien puolustaminen USA:ssa kallista tai käytännössä mahdotonta startup yritykselle
- Patentointi ei suojaa tarpeeksi kopiointi tai idean uudelleen rakentamiselta, kun kyseessä on uusi innovatiivinen laite tai kone.
- Patentteja voidaan kiertää liian helposti tekemällä näennäisiä muutoksia ja etenkin ITC puolella varsin yleistä.
- Patentti ja mallisuoja pitää hakea erimaiden pat. ja rek. toimistoista. EU vielä menee, mutta jo Pohjoismaissa näyttää olevan poikkeuksia.
- Patentti on kallis, mutta ei aukoton suojaustapa
- Patenttikäsittelyn hitaus Jokaisen maan omat pat säännöt Monimutkaisuus pakottaa käyttämään kalliita toimistoja
- Pienyritystä, jolla ei ole henkilökuntaa IPR-asioiden hoitamiseen, tarvitsee mahdollisimman selkeitä ohjeistuksia omatoimiseen ja nopeaan asioiden hoitamiseen / selvittämiseen.
- Pienyritykselle IPR suojaus liian kallista koska loukkauksia ei ole kuitenkaan vara puolustaa esim. Euroopan patenttioikeudessa. IPR asioissa isot pystyy pelkillä lakimieskuluilla jyräämään pienen yrityksen.
- prosessit ovat pitkiä
- Rahoitus, suojaus ja sen pitäminen, Kiina.
- Se on paljolti toiminnan hidaste.
- Sekava ja monen tahon ylläpitämiä järjestelmiä.
- Sosiaalialan toimijana minua kiinnostaisi tietää millaisia tuotesuojauksia voisin hakea jos saan aikaan tuotteen, joka vastaa johonkin yhteiskunnalliseen tarpeeseen ja jota ei kukaan muu toimija siinä muodossa ole ennen minua tuottanut.
- Suurimpana epäkohtana pidämme byrokratian raskautta, sekä ohjelmistojen, molekyylien, ideoiden, ja liiketoimintamallien patentoitavuutta, täysin epäonnistunutta tekijänoikeuslainsäädäntöä.
- Suurin ongelma taitaa liittyä siihen, että lainsäädäntö on paikallista kun taas bisnes on kansainvälistä.
- Suurten ja taloudellisesti vahvojen suoja, heikommat yritykset jäävät osattomiksi mahdollisissa riidoissa (money talks).
- Talous ja teollisuus muuttuva kovaa vauhtia. Lainsäädäntö ei pysy perässä.

- Tavallisen yrittäjän ei ole helppo ymmärtää kiemuroita – prosessien keston lyhentäminen
- Tavaramerkki meidän pitäisi hankkia, mutta esimerkiksi mallisuoja on aivan turha kuluerä, koska se on kuitenkin niin helposti kierrettävissä.
- Tekijänoikeuksia pitäisi määritellä tiukemmin.
- Tekijänoikeusjärjestöt ovat erittäin aggressiivisesti valvomassa etujaan. Monet heidän Suomessa lobbauksista oikeuksistaan (mm. muistitikkujen, mp3-soittimen "kasettimaksut") eivät mahdu maalaisjärjellä varustetun oikeustajuun.
- Tietokoneohjelmien suoja tekijänoikeuden varassa on hieman haastava. Patentointi on tosin mahdollista tietyin edellytyksin.
- Työläs kahlattava ja aikaa vievä.
- Valitettavan pitkä ohjelmistopatenttisuoja. Vaikka niitä ei virallisesti ole, niin ohjelmistoja patentoidaan menetelminä laajasti. nopeasti kehittyvällä alalla itsestäänselvyyksien patentointi haittaa kilpailua.
- Valokuvien suojaus on mennyt liian pitkälle. Kuvaajalla on kaikki oikeudet. Toimeksiantajalla ei mitään oikeuksia.
- Yhteneväinen ja yksinkertaisempi järjestelmä jossa kustannukset ovat selkeämmät ja prosessi kaiken kaikkiaan nopeampi erityisesti patenttien osalta.
- Yksinkertaistaminen olisi hienoa.
- Yleisesti IPRistä on aivan liian epätasua, jokaisella suojausmuodolla on hyvin oma profiilinsa.
- Yli 20 vuoden kokemuksella: on erilaisia näkökulmia IPR-toimintaan. Ongelmat perustuvat toimijan roolista johtuvaan eturistiriitaan muiden toimijoiden kanssa. IPR-lainsäädäntö on kompromissi, jolla vedetään absoluuttista rajaa intressien välille. Ei täydellinen, mutta luo mahdollisuuden rakentaa "hienosäätöinstrumentteja".