



Rijksdienst voor Ondernemend  
Nederland

*>> Duurzaam, Agrarisch, Innovatief  
en Internationaal ondernemen*

# Eerste Hulp Bij Uitvindingen

*In opdracht van het ministerie van Economische Zaken*

Wilt u weten welke partijen u behulpzaam kunnen zijn om van een idee een succesvol product te maken? Scan dan onderstaande QR-code, of kijk op de website: [www.rvo.nl/websitesvooruitvinders](http://www.rvo.nl/websitesvooruitvinders)



## Inhoud

<i>Inleiding</i>	4
<i>Stap 1: Ontwikkeling van idee tot ontwerp</i>	5
<i>Stap 2: Marktverkenning</i>	6
<i>Stap 3: Geheimhouding, registratie of bescherming</i>	7
<i>Stap 4: Van concept of ontwerp tot product</i>	11
<i>Stap 5: Ondernemingsplan</i>	12
<i>Stap 6: Productie</i>	13
<i>Stap 7: Marktintroductie</i>	14
<i>Bijlage</i>	15



“Goede ideeën zijn schaars”

## Eerste Hulp Bij Uitvindingen

*U hebt een briljante ingeving. Een uitvinding waar iedereen op zit te wachten. Dit product hoort op de markt thuis. Uiteraard wilt u niet dat iedereen het zomaar kan namaken. Dit boekje vertelt u wat erbij komt kijken om van een idee een succesvol product te maken.*

Ideeën hebben we allemaal. Maar het ontwikkelen van een idee tot een succesvol product is niet altijd even eenvoudig. Er spelen verschillende aspecten een rol, die in dit boekje aan bod komen. Over elk aspect zult u moeten nadenken om van uw idee een succesvol product te maken.

Dit boekje is bedoeld als een eerste wegwijzer en is tot stand gekomen in opdracht van het ministerie van Economische Zaken. Het geeft u de eerste handreikingen bij bescherming, ontwikkeling en vercommercialisering van een uitvinding en alles wat u als uitvinder moet weten.

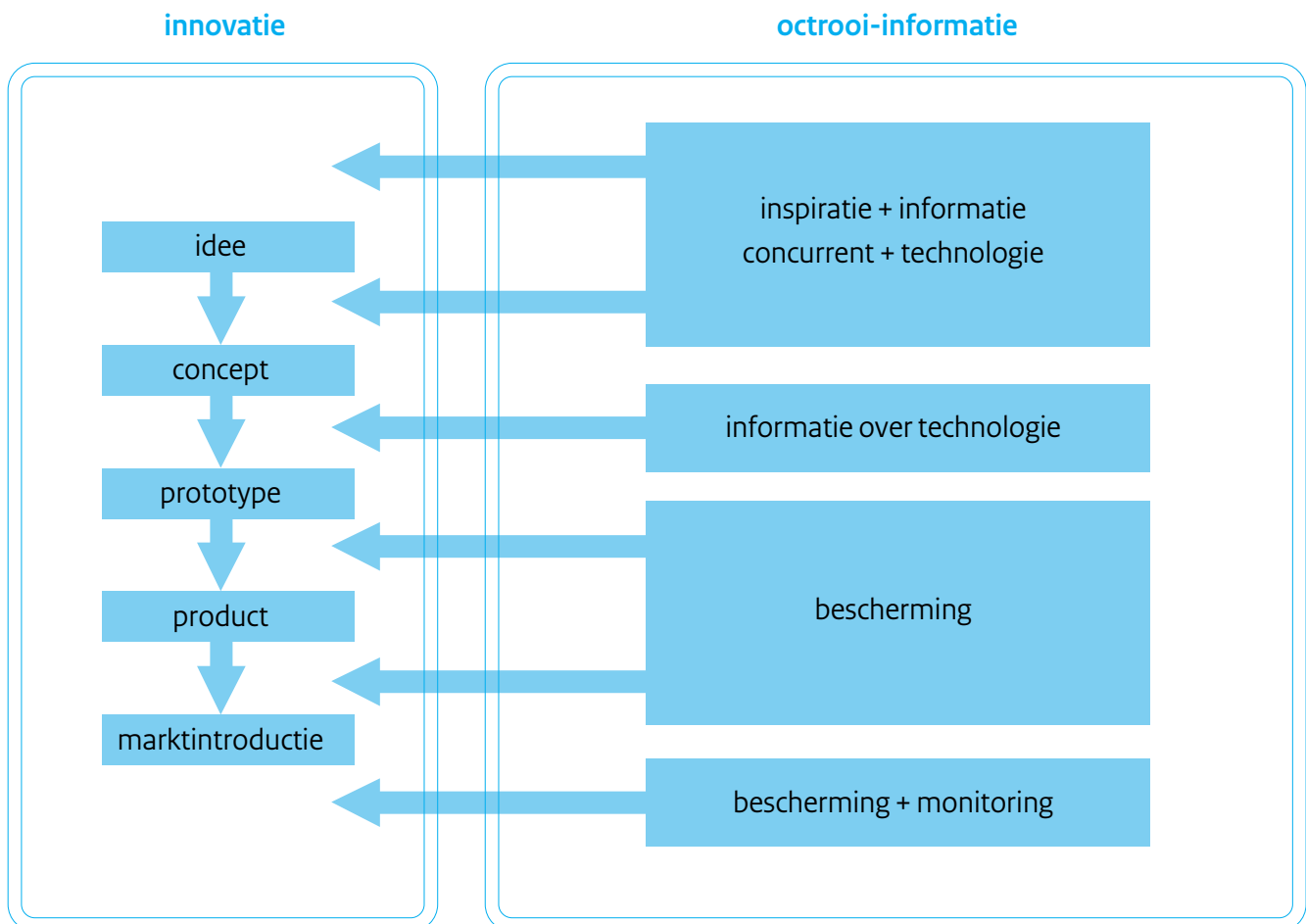
# Stap 1

## Ontwikkeling van idee tot ontwerp

*Een idee wordt voor de markt pas interessant als het wordt uitgewerkt tot een haalbaar concept of ontwerp. Hoe beter de uitwerking, hoe groter de kans dat uw uitvinding uit kan groeien tot een succesvol product. Dit uitwerken kunt u zelf doen, maar er zijn ook mogelijkheden voor ondersteuning.*

De NOVU helpt haar leden vanuit een onafhankelijke positie bij het gecompliceerde traject van idee tot markt. Via de website van de NOVU kunt u ook uw idee online toetsen of beoordelen (novuster). Door een serie vragen te beantwoorden, krijgt u inzicht in de sterke en zwakke punten van uw uitvinding.

De Nederlandse Orde van Uitvinders (NOVU) is een beroepsorganisatie van professioneel werkende uitvinders. Zij ondersteunt uitvinders bij het op de markt brengen van uitvindingen, onder andere door het geven van advies en workshops en door contact te leggen met deskundigen en collega-uitvinders.



## Stap 2 Marktverkenning

*Met een idee voor een product alleen bent u er niet. Het succes van uw toekomstige product hangt af van de vraag in de markt. Het is zonde als u veel moeite, tijd en geld steekt in de ontwikkeling van een product waar niemand op zit te wachten. Vraag uzelf kritisch af: 'Bestaat er behoefte aan mijn product?'*

“Wie denkt dat hij  
niets meer hoeft te  
doen, heeft het mis”

U kunt dit nagaan door een marktonderzoek uit te voeren. Bijvoorbeeld via het internet, het bezoeken van beurzen of door een kijkje te nemen in de keukens van uw branchegenoten. Daarnaast kunt u marktinformatie verzamelen door te spreken met mogelijke gebruikers en/of verkopers van uw product of bijvoorbeeld mensen bij een brancheorganisatie. Probeer u zoveel mogelijk in de gebruiker te verplaatsen. Ook kunt u uitgebreid marktonderzoek laten uitvoeren door gespecialiseerde, commerciële bedrijven.

Neem na het marktonderzoek een rationele beslissing: stoppen of doorgaan. Als er geen vraag is naar uw product, zal niemand het kopen.





“Niemand wil dat  
zijn idee wordt gejat”

## Stap 3 Geheimhouding, registratie of bescherming

*Tijdens het ontwikkelingstraject zult u moeten bepalen of u uw uitvinding wilt en kunt beschermen. Of is registratie van uw idee voldoende? Kunt u misschien werken met een geheimhouding?*

### Geheimhouding

In het eerste stadium van het traject kan geheimhouding een goede bescherming zijn. U kunt dit bereiken door met zo weinig mogelijk mensen over uw uitvinding te praten. Voordat u uw uitvinding bespreekt met een mogelijk geïnteresseerde partij laat u deze een geheimhoudingsverklaring tekenen. Op het internet staan verschillende voorbeelden van geheimhoudingsverklaringen, bijvoorbeeld op de website van de NOVU.

Voor een op maat gemaakte geheimhoudingsverklaring voor uw situatie raden wij u aan contact op te nemen met een jurist.

### Registratie

Naast geheimhouding is het een optie uw idee te laten registreren. Daarmee verbindt u een creatiedatum aan uw vinding. Dit kan door het idee of de uitvinding zo goed mogelijk te documenteren bij één van de volgende partijen:






- **Het Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom in Den Haag.**  
Zij biedt het zogenaamde i-DEPOT aan. Voor een relatief klein bedrag wordt uw idee dan vijf jaar bewaard. U kunt steeds met vijf jaar verlengen.
- **De notaris.**  
Deze rekent één vast bedrag ongeacht het aantal pagina's van de beschrijving van de uitvinding. De notaris maakt een akte op, die bij hem/haar in de kluis wordt bewaard.

- **Let op:** registreren is niet beschermen! Het registreren van uw idee biedt u geen juridische bescherming. Het is alleen een bewijs van creatiedatum, dat kan dienen als bewijsmiddel in combinatie met een geheimhoudingsverklaring of auteursrecht.

### Bescherming

Er zijn diverse manieren om uw uitvinding te beschermen. Onderstaande tabel geeft een globaal overzicht van de mogelijkheden. Bescherming is geen doel op zich, maar een middel om een voorsprong te behouden.

Als iemand inbreuk maakt op een van onderstaande rechten dan moet u zelf de inbreukmaker aanspreken. Er is geen instantie die toeziet op de naleving van de bescherming. Iedere rechtsvorm beschermt een ander aspect van uw uitvinding.

Onderwerp en criteria	Voorbeeld
<b>Octrooirecht</b> Voorwerp, machine, installatie, werkwijze, stof (ook software met technisch effect)	
<b>Modelrecht</b> Vormgeving, uiterlijk, dessin	
<b>Merkenrecht</b> Productnaam, bedrijfsnaam, logo en andere onderscheidende tekens die een onderneming gebruikt	
<b>Auteursrecht</b> Teksten, beelden, muziek, kunst, vormgeving	
<b>Handelsnaamrecht</b> Naam van een onderneming	





*“Denk niet te snel  
dat uw idee nog  
niet bestaat”*

### Octrooirecht

Als u octrooi wilt aanvragen voor uw uitvinding, is het belangrijk eerst een onderzoek in de octrooi-informatie te doen. Eén van de eisen om octrooi te krijgen is namelijk dat uw uitvinding nieuw moet zijn. Dit betekent dat deze nog nergens ter wereld openbaar bekend mag zijn, ook niet door de uitvinder zelf (bijvoorbeeld door een brochure of beurspresentatie). Voor dit onderzoek kunt u gebruik maken van de online octrooidatabank Espacenet. Hierin zijn meer dan tachtig miljoen octrooien opgenomen. In deze octrooidatabank is veel meer te vinden dan er op de markt te koop is. Denk dus niet te snel dat uw product nog niet bestaat!

Als u een octrooiaanvraag wilt indienen, heeft Octrooiencentrum Nederland, onderdeel van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland een technisch-juridische beschrijving van uw uitvinding nodig. Het schrijven van dit document is specialistisch werk en het is dan ook verstandig hiervoor een octrooigemachtigde in te schakelen. Octrooigemachtigden hanteren tarieven vergelijkbaar met die van advocaten.

Naast de kosten voor het aanvragen van een octrooi, moet u rekening houden met de zogenaamde jaartaksen. Dit zijn de taksen die u jaarlijks moet betalen om uw octrooirecht in stand te houden. Voor inzicht in octrooikosten verwijzen we u naar [www.rvo.nl/octrooikosten](http://www.rvo.nl/octrooikosten).

### Modelrecht

Het uiterlijk van een product kan worden beschermd door het tekeningen- of modellenrecht. Dit uiterlijk wordt bepaald door bijvoorbeeld de kleur, de vorm of het materiaalgebruik van het product. Essentieel hierbij is dat de uiterlijke vormgeving nieuw is en een eigen karakter heeft. Door het registreren van uw model hebt u het recht op te treden tegen derden die inbreuk maken op uw model.

### Merkenrecht

Een merk is een teken waarmee u uw producten of diensten onderscheidt van die van uw concurrenten. U krijgt het recht pas als uw merk is ingeschreven in het merkenregister. Door inschrijving in het register hebt u het recht anderen te verbieden uw merk te gebruiken.

### Auteursrecht

De Auteurswet van 1912 beschermt 'werken van letterkunde, wetenschap of kunst'. Het auteursrecht komt toe aan de maker, tot 70 jaar na zijn of haar overlijden. Door het maken van een letterkundig, wetenschappelijk of kunstzinnig werk, kan men meteen aanspraak maken op het auteursrecht, maar zekerheid heeft men pas na een gerechtelijke uitspraak.

### Handelsnaamrecht

Onder een handelsnaam wordt verstaan de naam waaronder een onderneming wordt gedreven. De statutaire naam van een BV of NV is bijvoorbeeld een handelsnaam. De handelsnaam ontstaat door het voeren ervan. U doet er echter verstandig aan de handelsnaam te laten registreren bij de Kamer van Koophandel. Het recht op een handelsnaam bestaat tenminste net zolang als de handelsnaam wordt gevoerd.

**Let op:** het merkenrecht biedt een ruimere bescherming dan het handelsnaamrecht.

Overweeg goed of bescherming voor u noodzakelijk en winstgevend is. Het kan goed zijn dat het niet noodzakelijk is, doordat u in het geheim kunt produceren (het recept van Coca-Cola wordt bijvoorbeeld alleen beschermd door strikte geheimhouding) of doordat u zeer snel winst weet te behalen met uw uitvinding, waardoor eventuele imitaties altijd te laat zijn.

Neem na het onderzoeken en bepalen van de bescherming van uw uitvinding een rationele beslissing: stoppen of doorgaan.

Bedenk dat slechts 15 procent van de goed onderzochte productideeën daadwerkelijk op de markt wordt geïntroduceerd en dat 5 à 10 procent van de geïntroduceerde producten een commercieel succes wordt.

“Ook aan bescherming hangt een prijskaartje”

## Stap 4

# Van concept of ontwerp tot product

*Een volgende stap in het traject is het doen van onderzoek naar de technische haalbaarheid van het product. Maak gedetailleerde tekeningen of een prototype. Industriële ontwerpbureaus kunnen u hierbij van dienst zijn.*

Vaak kunt u in een FabLab (Fabrication Laboratory) op een eenvoudige, goedkope manier een prototype laten maken. U komt er zo achter of uw technische vinding werkt, of waar het nog moet worden verbeterd. In Nederland zijn verschillende FabLab's operationeel. Let altijd op de algemene voorwaarden

wanneer u met andere partijen een samenwerking aangaat. U kunt bijvoorbeeld een geheimhouding met ze afspreken. Probeer zoveel mogelijk een beeld te krijgen van de mogelijkheden die er zijn om uw product te produceren. Doet u het zelf of gaat u het uitbesteden? Wilt u de productie in Nederland houden of gaat u ervoor naar het buitenland? Productontwikkelbureaus kunnen u hierbij helpen.

Neem na het testen van het prototype een rationele beslissing: stoppen of doorgaan.



# Stap 5

## Ondernemingsplan

*Voor de verdere ontwikkeling van uw idee tot een succesvol product in de markt is een planmatige voorbereiding essentieel. Bedenk hoe u geld wilt verdienen met de uitvinding: wilt u een bedrijf beginnen en het octrooi in eigen beheer houden, wilt u licenties verkopen of wilt u uw complete uitvinding van de hand doen aan een producent of afnemer?*

Elke keuze leidt tot een andere aanpak. Kies voor die rol die het beste aansluit bij uw deskundigheid. Stel vervolgens een stappenplan op hoe u deze keuze denkt te bereiken en werk uit welke financiële consequenties hieraan vastzitten. Indien u zelf een bedrijf wilt beginnen, is een ondernemingsplan hiervoor een onmisbare leidraad.

Belangrijke aspecten van een ondernemingsplan zijn de gewenste positionering in de markt, verkoopkanalen, prijsstelling, promotie, distributie, commerciële doelstellingen, financiële verantwoording, rechtsvorm van het bedrijf en personeelsbeleid. Het uitwerken van een ondernemingsplan geeft ook inzicht of uw ideeën haalbaar zijn.

Neem op basis hiervan een rationele beslissing: stoppen of doorgaan. Nogmaals: slechts 15 procent van de goed onderzochte productideeën wordt daadwerkelijk op de markt geïntroduceerd en 5 à 10 procent van de geïntroduceerde producten wordt een commercieel succes.



“Bij een goed idee loert de concurrentie om de hoek”



## Stap 6 Productie

*Stel, u hebt alle vorige stappen met succes doorlopen en u hebt er vertrouwen in dat uw product goed is uitontwikkeld, goed is beschermd en goed in de markt zal liggen. Dan bent u waarschijnlijk toe aan het starten van de productie. Hoe pakt u dat aan?*

U kunt besluiten de productie zelf uit te voeren als u een werkplaats en productieapparatuur hebt. Voor veel producten is dat echter onmogelijk en zult u anderen moeten inschakelen. Bij het uitbesteden van productie kunt u kiezen voor productie dicht bij huis. Zo houdt u snel inzicht in de geleverde eindproducten. U kunt er ook voor kiezen om de productie in een ander land te laten doen, eventueel via een intermediair. Houd er dan rekening mee dat de controle meer tijd kost en moeizamer gaat.

Hoe maakt u een goede afweging in de keuze voor een bepaalde productielijn? Let dan op de volgende punten:

- Kosten van de productie in een bepaalde oplage
- Eventuele kosten voor productiemiddelen
- Contacten die u al hebt, of die u gaat aanboren
- Garanties voor de kwaliteit van het eindproduct
- Kennis en ervaring van de producent met soortgelijke producten

**Let op:** laat geen grote aantallen produceren als u niet al manieren hebt gevonden om het product te verkopen. U loopt anders het risico heel lang met een grote voorraad te blijven zitten.



“Zelfs een goed product is soms moeilijk aan de man te brengen”

## Stap 7 Marktintroductie

*Eindelijk is het dan zo ver. U gaat uw product lanceren op de markt. Bij een goed doordachte introductie in de markt bent u al een heel eind op weg naar succes. Maar let op: niet elke uitvinder is een ondernemer. Laat u daarom adviseren door mensen met ervaring.*

Het succes van de introductie van uw product in de markt kan in grote mate afhangen van een aantal factoren. Bepaal ze goed voordat u de markt op gaat.

- Voor introductie in de markt is het van belang dat u al uw rechten hebt geregeld.
- U moet in een vroeg stadium de prijs van het product bepalen. Door goed inzicht te hebben in de kosten die u al hebt gemaakt voor ontwikkeling, productie en bescherming kunt u bepalen wat de consument voor uw product moet betalen, wilt u er na een bepaalde tijd winst mee gaan maken. Daarnaast is het belangrijk te onderzoeken hoeveel de klant voor uw product wil betalen.
- U moet afzetkanalen hebben. Gaat u verkopen via internet? Via winkels? Schakelt u voor de distributie en afzet anderen in? U kunt mogelijk gebruik maken van bestaande distributiekkanalen, maar wat gaat u dat kosten?
- Zorg voor de juiste marketingtools, passend bij het product en bij de doelgroep. Dit kan een website zijn, een folder, aankondigingen in de pers, etc. Pas de tekst aan aan de doelgroep.

## Bijlage

### Checklist octrooiaanvraag

Voordat u octrooi aanvraagt, raden wij u aan onderstaande checklist na te lopen.

#### *Kan mijn uitvinding door een octrooi worden beschermd?*

Voor een geldig octrooirecht moet uw uitvinding aan drie eisen voldoen:

- het voorstel moet nieuw zijn; het mag nergens ter wereld gepubliceerd of vertoond zijn;
- het voorstel moet inventief zijn; het mag niet voor de vakman voor de hand liggen;
- het voorstel moet industrieel toepasbaar zijn; het moet om een concreet product of concrete werkwijze gaan.

#### *Bestaat mijn uitvinding nog nergens ter wereld?*

Om te onderzoeken of uw uitvinding nog nergens bekend is, kunt u het beste de octrooidatabank Espacenet doorzoeken. Deze databank, waarin zo'n 65 miljoen octrooi-publicaties liggen opgeslagen, is vrij toegankelijk via [www.rvo.nl/octrooidatabanken](http://www.rvo.nl/octrooidatabanken).

#### *Wat kost een octrooi?*

Bedenk dat een octrooi geld kost. De kosten die u maakt voor een octrooi zult u moeten terugverdienen. Anders kunt u beter zonder octrooi de markt op gaan. Een overzicht van de kosten vindt u op [www.rvo.nl/octrooikosten](http://www.rvo.nl/octrooikosten).

#### *Kan ik hulp krijgen bij het schrijven van mijn aanvraag?*

Een octrooiaanvraag is een technisch en juridisch document, waarin uw uitvinding zeer nauwkeurig moet worden omschreven. Het is dan ook verstandig uw aanvraag te laten schrijven door een octrooigemachtigde. Een octrooigemachtigde is een specialist in het octrooirecht, die technisch en juridisch is opgeleid. U vindt alle octrooigemachtigden op de website van de Nederlandse Orde van Octrooigemachtigden.



Dit is een publicatie van:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland  
Octrooiencentrum Nederland  
Prinses Beatrixlaan 2 | 2595 AL | Den Haag  
Postbus 10366 | 2501 HJ | Den Haag  
T +31 (0) 88 042 42 42  
F +31 (0) 88 602 90 24  
E [octrooien@rvo.nl](mailto:octrooien@rvo.nl)  
I [www.rvo.nl/octrooien](http://www.rvo.nl/octrooien)

© Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | december 2014

Publicatienummer: RVO-037-1401/BR-INNO

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) stimuleert duurzaam, agrarisch, innovatief en internationaal ondernemen. Met subsidies, het vinden van zakenpartners, kennis en het voldoen aan wet- en regelgeving. RVO.nl werkt in opdracht van ministeries en de Europese Unie.

RVO.nl is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken.

Octrooiencentrum Nederland, onderdeel van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland is dé octrooiverlener van Nederland, geeft voorlichting over het octrooisysteem en behartigt de belangen van Nederland in Europese en mondiale organisaties.- Deze brochure is met grote zorgvuldigheid samengesteld. Om de leesbaarheid te bevorderen zijn juridische zinsneden vereenvoudigd weergegeven. Soms betreft het ook delen van of uittreksels van wetteksten. Aan deze brochure en de daarin opgenomen voorbeelden kunnen geen rechten worden ontleend. Rijksdienst voor Ondernemend Nederland is niet aansprakelijk voor de gevolgen van het gebruik ervan. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.