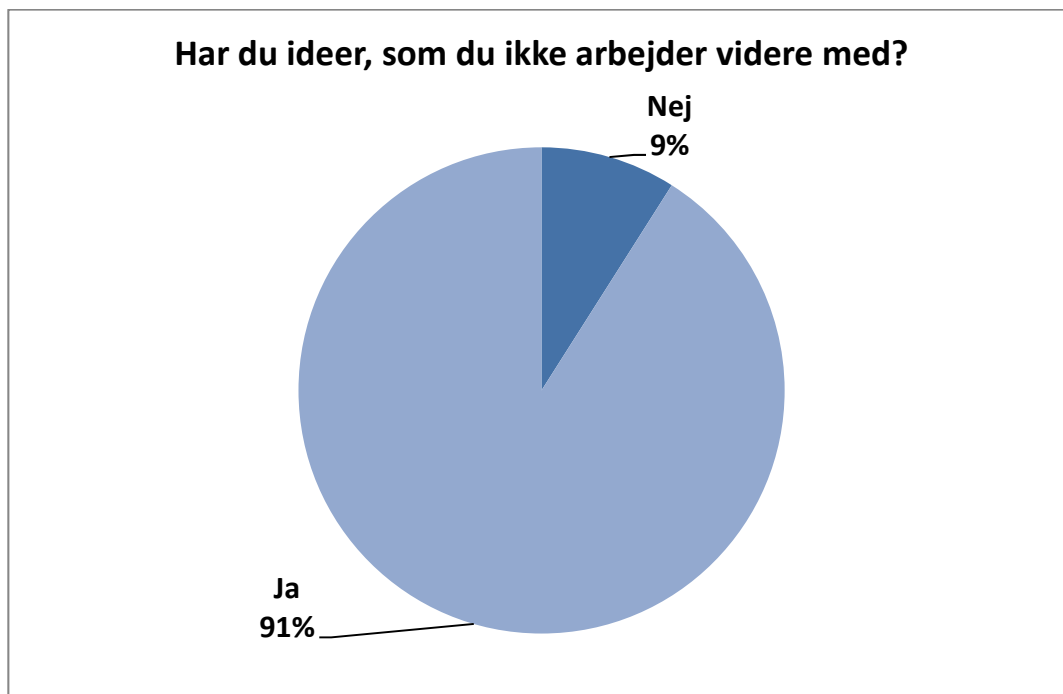


## NOTAT

### 9 ud af 10 opfindelser ligger stadig i skuffen

**91% af de danske opfindere siger, at de har ideer til nye produkter eller services, som de ikke arbejder videre med. Manglende finansiering, tid og netværk er primært det, der forhindrer danske opfindere i at føre ideer ud i livet.**

Der er mange, der får gode ideer som privatpersoner, men det er stadig få, som får arbejdet videre med dem. Det viser en ny undersøgelse fra Teknologisk Institut. Billedet er ikke væsentligt ændret siden 2007, hvor Teknologisk Institut gennemførte en lignende undersøgelse. Her svarede 91% også, at de "havde opfindelser liggende i skuffen". Der er således fortsat et uudnyttet innovationspotentiale, som ingen kender den reelle værdi af.



Kilde: Center for Idé & Vækst, Teknologisk Institut, 2009

### Finansiering er stadig den største barriere

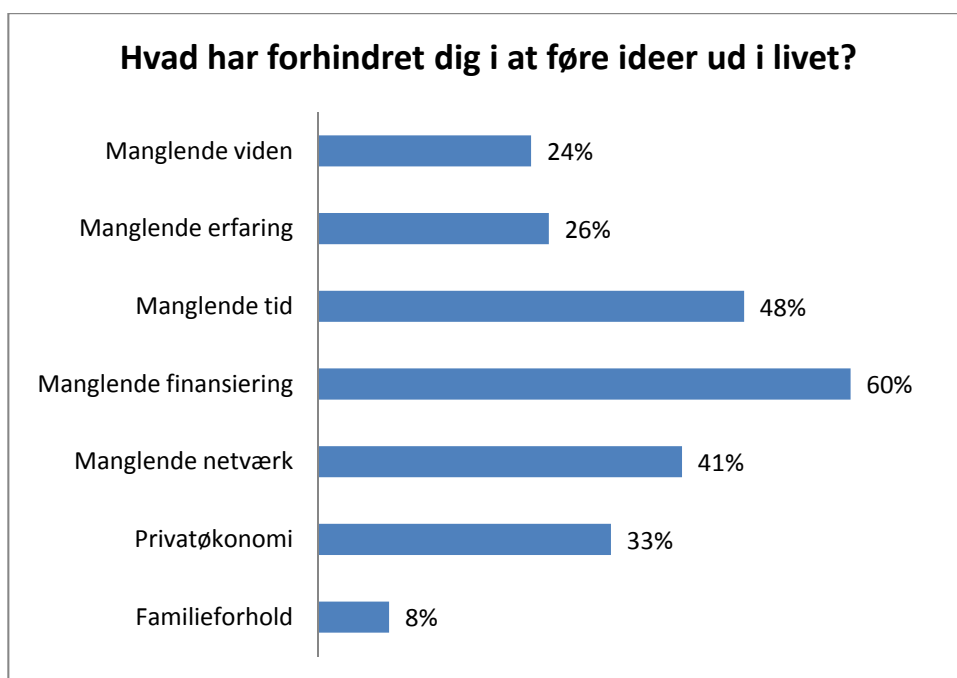
I 2007 angav 51% af de private opfindere, at finansiering og penge var den største barriere for dem, når det handlede om at arbejde videre med deres ideer. I dag angiver 60%, at manglende finansiering forhindrer dem i at komme videre. På trods af en stigende arbejdsløshed er der flere, der angiver tid som noget af det, der forhindrer dem i at realisere deres ideer.

## Færre mangler viden

Hvor der i 2007 var 47%, der direkte ikke vidste, hvordan de skulle komme videre med deres ide, er der i dag kun 24%, der synes de mangler viden. Selv om det er positivt, at færre mangler viden, er der stadig knap en fjerdedel, som ikke synes de er klædt på til opgaven.

## Netværk efterspørges

Hele 41% angiver, at manglende netværk forhindrer dem i at realisere deres ideer. Netop netværk er utrolig centralt, når det gælder innovationsevnen. For at lykkes er der altid brug for at inddrage flere forskellige kompetencer, vidensområder og relationer undervejs i processen fra ide til marked for at lykkes. Her kan offentlige ordninger – som eksempelvis Opfinderrådgivningen – spille en helt central rolle som "knowledge broker", videns- og netværksformidler, til opfindere med spirende ideer til gode kommercielle opfindelser.



Kilde: Center for Idé & Vækst, Teknologisk Institut, 2009

### Fakta om undersøgelsen

Undersøgelsen bygger på et spørgeskema målrettet de opfindere, der modtager Opfinderrådgivningens nyhedsbrev. I alt har 476 opfindere valgt at deltage i undersøgelsen. Opfindere er privatpersoner, der ønsker

at kommercialisere deres opfindelse ved at indgå en licensaftale med en virksomhed. Virksomheden får derved licens til at udnytte opfindelsen kommercielt.

Undersøgelsen er gennemført i oktober 2009.

For yderligere kommentarer eller oplysninger kontakt:

Center for Idé & Vækst, Teknologisk Institut:

Centerchef Louise Hvid Jensen, tlf. 72202675 eller mobil 22705607

### **Fakta om Opfinderrådgivningen**

Opfinderrådgivningen hjælper med at overføre gode opfindelser fra private idehavere til virksomheder. Hvis du har en god ide til en ny opfindelse, som kan beskyttes og sælges på licens til en virksomhed, så kan Opfinderrådgivningen hjælpe undervejs i processen.

Rådgivningen er gratis for alle med egne rettigheder til opfindelsen. Rådgivningen bygger på en arbejdsproces vi kalder "Opfinderens 10 trin", som indeholder alle centrale trin fra ide til salg af din opfindelse. For at modtage rådgivning skal du udfylde trin 1 på [www.opfind.nu](http://www.opfind.nu).

I de tilfælde, hvor der er tale om særligt perspektivrige opfindelser, har Opfinderrådgivningen mulighed for at rådgive under **hele kommercialiseringsforløbet**.

Opfinderrådgivningen er finansieret af Rådet for Teknologi og Innovation og Forsknings- og Innovationsstyrelsen, og den drives af Teknologisk Institut, Center for Idé & Vækst. Læs mere om Opfinderrådgivningen på [www.opfind.nu](http://www.opfind.nu).