

BIJLAGEN

Bijlage 1: Vragenlijst

Bijlage 2: Kwalitatief empirisch onderzoek: interviews met groep experts

Bijlage 1: Vragenlijst

- 1.1. Nederlandstalige enquête
- 1.2. Franstalige enquête
- 1.3. Enquête Brussel

Bijlage 2: Kwalitatief empirisch onderzoek: interviews met groep experts

- 2.1. Interview met Dr. Dominic De Groot
- 2.2. Interview met Dhr. Paul De Vree
- 2.3. Interview met Dhr. Lieven De Bruyne
- 2.4. Interview met Mevr. Kristel Allewijn
- 2.5. Interview met Dhr. Martin Hinoul
- 2.6. Interview met Mevr. Annemie Hautekiet en Dhr. Stefaan Piens
- 2.7. Interview met Dhr. Harry Kraft
- 2.8. Interview met Dhr. John Walsh

Bijlage 2.1.

Interview met Dr. Dominic De Groote,
Ph. D. Technologie Transfer Ugent
Di. 25 april 2006

Eén van de problemen met innovatie is dat er een versnippering is tussen het federaal en het Vlaams niveau. Ten tweede is ons bestaande staatsmodel niet echt stimulerend om aan innovatie te doen.

De Groote begint met uit te leggen waar het verschil zit tussen IP in een universitaire omgeving en IP in de bedrijfswereld. Er zijn twee grote verschillen:

1) Wanneer een bedrijf een patent neemt, dan is dit zeer doelgericht. Bedrijven gaan patenten schrijven in functie van hun producten.

Universiteiten daarentegen, vertrekken vanuit de basistechnologie, de zogenaamde platformtechnologie. Alles is nog zeer in 'early stage'. Soms zijn er zelfs nog geen markten of producten voorhanden waar ze hun claims op kunnen richten. Het vormt een probleem wanneer je patenten moet schrijven zonder dat je weet wat het commercieel belang daar van is.

2) Patenten van bedrijven zijn incrementeel (opeenvolgend). Zij bezitten geen basispatenten.

De patenten van universiteiten zijn veelal breed. Dat is positief als je naar spin-offs wil evolueren, maar minder handig als je naar bedrijven wil stappen met dat patent. Immers, hoe breder men gaat, hoe meer problemen men krijgt met 'freedom to operate'. Men zal sneller op het veld van andere bedrijven komen, of als men een patent wil toepassen zal men eerst een licentie moeten bekomen van het ander bedrijf.

Universiteiten hebben geen "cultuur van octrooien". Zij beschouwen dat slechts als een nevenactiviteit, wat impliceert dat het moeilijker is om zo een octrooioproces op te starten waarbij het initiatief bij de onderzoeker ligt. Onderzoekers hebben er carrièrematig weinig belang bij om hun tijd in octrooien te steken. Vanuit academisch oogpunt worden zij alleen beloond om te publiceren en om te doceren. Octrooien zorgen er niet voor dat ze stijgen op de ladder.

Het systeem werkt als volgt;

Intern is er een incentivebeleid uitgewerkt waarbij inkomsten gegenereerd worden uit octrooien, licenties of spin-offs zodat het voor professoren wat aantrekkelijker wordt om zich met patenten in te laten. Van de output komt 30% toe aan de uitvinder(s), 50% wordt uitgekeerd aan het labo, 10% naar het solidariteitsfonds om octrooien te financieren en 10% naar het investeringsfonds. Het probleem hierbij is dat 70 tot 75% van de 30% bestemd voor de uitvinder belastbaar is, waardoor men slechts peanuts overhoudt. Octrooien hebben daarom weinig waarde als "incentive". Vanuit de universiteiten wordt er actie gevoerd om dat percentage terug te brengen naar 30% wat waarschijnlijk in de toekomst wel zal gebeuren.

Dit probleem kan opgelost worden door het hele innovatiebeleid te integreren in het carrièrepad van onderzoekers en van professoren. Zij liggen niet wakker van octrooien. Momenteel worden zij namelijk geacht een amalgaam van activiteiten uit te voeren; én onderwijs geven, én onderzoek doen, én dienstverlening, waardoor valorisatie hen niet aanspreekt. De universitaire structuur is daarenboven niet aangepast om valorisatie te faciliteren. De versplintering en isolatie van de vakgroepen zorgt ervoor dat samenwerking niet altijd vlot verloopt. De aanwezigheid van kleine vakgroepen draagt eveneens bij tot een te sterke verspreiding van de beschikbare middelen, waardoor de situatie nog complexer

wordt. Om universiteiten meer op het pad van innovatie te brengen, moet er beleidsmatig nagedacht worden over de vraag hoe je innovatie meer kunt integreren in het carrièrepad van academische onderzoekers en hen tegelijkertijd meer vrijheid te geven. Valorisatie moet een mogelijke belangrijke derde pijler worden naast de huidige twee hoofdopdrachten, namelijk publiceren en onderwijs geven. Het is hierbij niet zozeer de bedoeling dat de drie activiteiten gecumuleerd worden, maar dat de professoren zelf een persoonlijke selectie maken van de activiteiten waarop zij zich willen concentreren op basis van hun interesse, hun capaciteiten of op basis van hun ervaring.

Samenwerking tussen universiteiten en bedrijven

De mate van samenwerking tussen universiteiten en bedrijven en KMO's wordt zwaar onderschat. Eigenlijk is er zeer veel samenwerking, één derde van de onderzoeksmiddelen van de universiteit Gent wordt bijvoorbeeld verkregen via coöperatie met bedrijven.

Er zijn drie soorten van projecten:

De universiteit staat in voor de creatie van een IP waarna zo spoedig mogelijk een industriële partner gezocht wordt die er een valorisatieproject van kan maken. Het patent fungeert dan als een soort bindmiddel in de zin van: "als jullie willen investeren dan krijgen jullie toegang tot de rechten via licentie of in mindere mate via overdracht van rechten".

Een tweede scenario is dat beide partners vertrekken met gelijke wapens. Een deel van de IP wordt beheerd door het bedrijf en het andere deel door de universiteit, maar de exploitatie van het patent gebeurt door het bedrijf. De rechten van de universiteit worden dan opgenomen in de algemene deal of in de licentie.

Een derde type samenwerking bestaat uit een vorm van dienstverlening. Het IP-pakket ligt volledig bij de bedrijven. De bedrijven komen naar de universiteiten toe met pure knowhow om bepaalde producten te gaan maken. De rechten op de producten vloeien volledig terug naar het bedrijf.

België scoort zeer slecht wat betreft het nemen van patenten, omdat de nodige traditie niet bestaat. Het probleem zit eigenlijk bij de KMO's. Het zijn zij die veel te weinig octrooieren. De grotere bedrijven zoals Bekaert en Agfa-Gevaert zijn de grootste octrooinemers in België.

Bij de discussie over octrooieren moet er een onderscheid gemaakt worden tussen octrooiaanvragen en effectieve octrooien. Het is immers niet zo moeilijk om veel octrooiaanvragen in te dienen, zeker niet bij grote bedrijven die een gespecialiseerde IP-afdeling voor hebben. Het krijgen van octrooien is lastiger, omdat dit een moeilijker en duurder proces is. De overheid besteedt dan ook te veel aandacht aan het numerieke.

Strategische onderzoekscentra, zoals IMEC, VIB, VITO, hebben veel octrooiaanvragen, maar het percentage dat wordt gevaloriseerd of actief geëxploiteerd is klein. Die beleidsorganisaties worden immers afgerekend op het aantal patentaanvragen, zodat er een politiek ontstaat van zoveel mogelijk aanvragen indienen.

Octrooien zijn economische instrumenten. Wanneer je een octrooi neemt, zonder doel het te gaan exploiteren of zonder strategische doelstelling op lange termijn, dan is het niet aan te raden om eraan te beginnen, daarvoor is het te duur.

Vandaag heerst er in de bedrijfswereld een compleet verkeerde instelling. Afdelingen zoals Technologie Transfer worden onder druk gezet om van universiteiten innovatiemachines te maken, terwijl zij eigenlijk maar een tussenpersoon zijn. De sleutel ligt volledig bij de onderzoekers, maar het gebrek aan verschillende soorten incentives (niet louter financiële) zorgt voor een ontmoedigend effect. Bijvoorbeeld; groepen moeten losgeraken van het versnipperingsproces en zich intern groeperen tot één grote cluster en hun 3 à 4 belangrijkste onderzoekslijnen uitzetten. Het realiseren van interne schaalvergroting binnen de universiteit is een eerste belangrijk proces. Wanneer je drie vaste lijnen hebt, kan je het IP beleid beter gaan uitstippelen en wordt de technologie die men zal

uitwerken gedurende de komende 10 jaar duidelijk. Het is belangrijk om in een heel vroege fase de reflex te hebben om je IP te beschermen. Wanneer je over een periode van 5 tot 10 jaar een zekere portefeuille hebt uitgebouwd, trek je automatisch de aandacht van de industrie.

Alles staat en valt met die interne schaalvergroting. Ook op bestuursniveau probeert men dat meer en meer te stimuleren, bijvoorbeeld naar Europese kaderprogramma's toe. Daar moet je als klein groepje niet aan beginnen. Je moet zorgen dat je een grote groep bent met genoeg netwerken buiten de eigen regio. Men moet Europees denken en buiten de eigen regio treden.

Octrooien fungeren als een kleine barometer die het innovatiepotentieel van een instelling aangeven. Maar men moet daar kritisch bij blijven, want vaak zijn het de meest kapitaalkrachtige instellingen die het grootste aantal patenten indienen. Dit kunnen we zien als een soort concurrentievervalsing die optreedt bij organisaties als VIB, IMEC, die heel veel toelagen krijgen om enkel octrooien aan te vragen.

Financiering van octrooien.

Wie betaalt voor een octrooi?

Er zijn verschillende modellen:

Indien de groep het nemen van een octrooi beschouwt als een beleidslijn, betalen zij alles. Hiervoor worden de nodige budgetten gereserveerd.

In ruil daarvoor laat Technologie Transfer hen met rust en herleiden zij hun rol tot het verstrekken van puur advies vanuit een patenttechnisch standpunt.

In een tweede model komt het valorisatiefonds tussen in de kosten tot maximum 80%.

De kosten en de baten worden geëvalueerd door Technologie Transfer. Als wij er in investeren, wat is de kans dat we de technologie van de grond krijgen? Verschillende factoren zoals commerciële haalbaarheid worden getoetst en op basis daarvan wordt beslist hoeveel procent er geïnvesteerd wordt. Maar minimum 20% moet steeds door de groep betaald worden als teken van engagement en responsabiliteit.

Technologie Transfer schrijft zelf geen patenten, omdat zij de background van de uiteenlopende technologieën niet kennen. Men zou minstens 10 mensen in dienst moeten nemen om alle patenten te kunnen schrijven. TT neemt wel de functie op zich om het dossier zeer goed voor te bereiden, met als voornaamste functie het bestuderen van de prior art, vooraleer ze het doorspelen naar gespecialiseerde patentbureaus. Ze gaan ook goed nadenken over de mogelijke toepassingen en dan de juiste claimsets uitschrijven, want patenttechnisch is het achteraf zeer moeilijk om claims nog te herzien.

TT heeft ook een belangrijke bemiddelingsfunctie tussen onderzoekers en patentbureaus. Wetenschappers hebben het moeilijk met het denkproces dat onderzoeksresultaten in een juridische denkmalen worden gestopt met een compleet andere soort rationale, namelijk de patentlogica. TT wil dit proces faciliteren en beide werelden verenigen.

Voor het volledig netjes uitschrijven van een dossier en het indienen ervan, lopen de kosten op van 14.000€ tot 20.000€ voor de eerste 30 maanden.

Soms werkt men echter ook met provisionals. Bij een provisional dient men een artikel in zonder er veel aan te doen, liefst nog met een primitieve claimset. Je dient het in als provisional wat betekent dat het niet volledig voldoet aan de vormvereisten opgelegd door een USPTO of EPO, maar je krijgt wel je prioriteitsdatum. Het voordeel van zo'n provisional is dat het goedkoop is, je hebt immers geen octrooiadvocaat meer nodig, snel en gemakkelijk. Het gevaar bestaat er in dat als je in het eerste document niet alle mogelijke applicaties

vermeldt, ze in een later stadium niet beschermd zijn. Je moet dus op voorhand goed weten waar je wilt eindigen met je toepassing.

Hebben bedrijven een bepaalde strategie voor ogen elke keer ze een octrooi aanvragen?

Zeker en vast. Octrooien zijn per definitie strategische documenten.

Een octrooi is heel juridisch en minder wetenschappelijk geschreven. Een bedrijf zal allerlei prior art citeren in functie van hun claimset, omdat zij weten dat het document bedreigend kan zijn voor hun claim. Zij gaan daar dus veel nadruk opleggen en veel argumenten rond schrijven die vanuit wetenschappelijk standpunt overkill lijken, maar patenttechnisch gezien zéér relevant zijn. Zo kunnen ze de examinatieprocedure voorbereiden.

Een andere strategie is dat bedrijven niet altijd hun beste resultaten in hun octrooien weergeven. Het principe is dat je altijd 'reduced to practice' moet zijn. Een idee kan je niet patenteren, daarom moet je minstens één werkend voorbeeld uitschrijven. Bedrijven zullen in hun patenten een werkend voorbeeld opgeven, maar daarom nog niet hun beste voorbeeld. Dit puur omwille van strategische redenen, zoals het niet volledig willen vrijgeven van bedrijfsgeheimen of om nog een beetje know how achter de hand te houden.

Dit is voornamelijk de Europese situatie.

In de US heb je de 'Best Mode'-praktijk. Men wordt door de USPTO verplicht het best werkende voorbeeld te geven. Echter, dit wordt niet altijd gedaan, omdat het aan de tegenpartij is om te bewijzen dat de best mode niet aan het document is toegevoegd. Een bedrijf zal ervoor zorgen dat ze een verleend patent hebben en net voordat ze hun product op de markt willen introduceren aan de USPTO laten weten dat ze nu nog maar pas de best mode hebben ontdekt. Terwijl zij natuurlijk al heel goed van in het begin wisten wat de best mode was.

Er zijn ook nog strategieën naar andere bedrijven toe:

Bijvoorbeeld, een bedrijf weet dat een concurrent ook een ontwikkelingsprogramma lopen heeft over een gelijkaardige technologie die zij zelf onderzoeken. Vaak zal dat bedrijf op voorhand een octrooiaanvraag indienen en de resultaten toch al ergens laten publiceren, laten we zeggen in een Japans duivenblad, om zich in te dekken. Wanneer zijn concurrent het dan toch als eerste haalt en de eerste prioriteitsdatum verleend krijgt, kan het bedrijf het duivenblad aanhalen als prior art voor de concurrent. Wanneer hun patent het toch als eerste haalt, zal het bedrijf vanzelfsprekend in alle talen zwijgen over het duivenblad.

Nog een voorbeeld van een andere strategie:

Stel dat een bedrijf over een platformtechnologie beschikt met drie applicatiedomeinen, maar het wil slechts op één ervan actief zijn. Toch zal het de overige twee domeinen met patenten beschermen om te voorkomen dat andere bedrijven actief zouden worden op de twee andere domeinen. Het bedrijf houdt ze achter als een appeltje voor de dorst, mocht het zijn dat het een andere weg wil inslaan. Ze kan ook een soort positie naar andere bedrijven toe creëren door het verlenen van licenties.

Hier vinden we een groot verschil tussen bedrijven en universiteiten. Universiteiten hebben niet de instelling om strategische octrooien uit te schrijven aangezien er vaak nog geen concrete markt of productfocus bestaat. De bezorgdheid van universiteiten bestaat op de eerste plaats uit het uitschrijven van een sterk patent. Dat houdt het uitzetten van een goede prior art en een sterke claimset in, waardoor ze zeker zijn dat er geen document in de buurt is die voor hen een bedreiging vormt. Dergelijke patenten zijn de interessantste en het meest geschikt om business mee tot doen met bedrijven.

Bedrijven gaan patenten indienen om hun producten af te schermen, om de productlijnen van concurrenten te bemoeilijken of te verhinderen. Dat is helemaal niet zo bij universiteiten. Technologie Transfer heeft van de overheid uit de taak om technologie over te

dragen. Onderzoekers zien deze taak als voltooid door te publiceren. Bij wetenschappers leeft nog de naïeve gedachte dat door te publiceren het interessant wordt voor bedrijven. Maar bedrijven hebben een hekel aan publiceren, want dan kunnen ze niet meer patenteren en niet meer hun markt afschermen. Er moet een beter evenwicht komen tussen bepaalde onderzoeksvragen die automatisch leiden tot valorisatie en ander basisonderzoek dat zo snel mogelijk moet gepubliceerd worden zodat anderen er op kunnen voortbouwen.

Werken octrooien op bedrijfsniveau belemmerend?

Nee, hier moeten we oppassen. IP is zeer belangrijk. We moeten dat bekijken vanuit investeringsniveau. Bedrijven nemen een financieel risico door te investeren in onderzoek. Zij willen er zeker van zijn dat wanneer er resultaten uit voortkomen, zij die dan achteraf ook kunnen gebruiken op de markt. IP geeft de geruststelling dat men gedurende bepaalde tijd een monopolie heeft op het product. Op het niveau van de KMO's is dat zeer belangrijk.

Bevorderen octrooien slechts bepaalde soorten onderzoek?

De farmaceutica leeft op octrooien. Al die takken waar er aanzienlijke onderzoeksinvesteringen moeten gebeuren, hebben baat bij IP. IP is van belang bij onderzoeksintensieve sectoren die op lange termijn werken.

Waar dat minder belangrijk is bijvoorbeeld, is in de micro-elektronica. Daar heb je een zodanige hoge turnover, dat zodra het octrooi verleend is, de technologie bij wijze van spreken al verouderd is. In die sectoren komt het erop aan snel te zijn door spoedig het product op de markt te brengen.

Waar vormt IP dan een obstakel?

Het pure logistieke proces om het zelf te doen vormt al een obstakel. In België is er te weinig expertise op dat vlak die ten dienste staat van KMO's. Octrooibureaus zijn vrij duur en dat zorgt voor een rem.

Zouden subsidies kunnen helpen volgens u?

Ja zeker, maar dan wel geen subsidies in de vorm van een octrooifonds waar de bedrijven gewoon kunnen langs gaan, maar wel subsidies gekoppeld aan projectaanvragen. Bijvoorbeeld de IWT-projecten. De projectaanvragers moeten verplicht worden een budget speciaal voor IP te voorzien en dit onafhankelijk of ze het wel dan niet gaan gebruiken.

Er wordt te weinig stilgestaan bij IP, vooral in KMO's. De cultuur is er niet en de ervaring ook al niet. Daarom zijn sensibiliseren en faciliteren de twee voornaamste elementen die vanuit de overheid moeten ondernomen worden. Bedrijven moeten bewust gemaakt worden van het feit dat ze hun IP moeten beschermen en de weg daartoe moet gemakkelijk zijn.

Bij universiteiten heerst net hetzelfde probleem, de onderzoeksgroepen kunnen immers gezien worden als kleine KMO's. Hier ligt de taak van sensibiliseren en faciliteren bij Technologie Transfer. Universitair gezien zijn, in tegenstelling tot het verleden, de groepen verplicht langs TT te passeren. In het verleden is er veel IP weggevloeid naar bedrijven. Bijvoorbeeld, de universiteit financiert gedurende tien jaar een bepaald onderzoek en op het moment dat het interessant wordt kwam er een bedrijf op de proppen, sloot een contractje af, en trok zo in een ruk alle backgroundrights naar zich toe. Concurrerende bedrijven waren het er ook niet mee eens dat één bedrijf plots toegang kreeg tot 10 jaar overheidsgeld en zonder dat er een billijke vergoeding naar de universiteit terugkeerde. Vandaag is de situatie dat men de markt laat spelen. Diegene die het meest kan bieden in de zin van onderzoeksinvesteringen, partnership of het meest wil betalen voor de licentie, krijgt de IP. Dit is een eerlijker systeem van doorstroming van overheidsgeld.

Vindt u dat de overheid hier corrigerend moet optreden?

Nee zeker niet. Er moet op lange termijn een patentcultuur komen in de universiteiten. Hoewel daar ook niet mee mag overdreven worden, niet alles is octrooieerbaar en er moet ruimte zijn voor basisonderzoek. Universiteiten mogen niet gezien worden als een uitvindingfabriek voor de lokale economie. Dat is niet haalbaar. België is in de eerste plaats te klein om al die technologieën te laten doorstromen naar de lokale economie. De meeste van de technologieën die in de universiteit worden ontwikkeld zijn van zo'n niveau dat ze geen aansluiting vinden bij KMO's. De meeste technologieën kunnen KMO's niet vermarkten.

Hogescholen daarentegen staan op dat vlak dicht bij KMO's, want incrementeel onderzoek past beter bij hogescholen dan bij universiteiten. 'Disruptive' onderzoek past beter bij universiteiten.

Een associatiepolitiek zou interessant zijn op dat vlak; hogescholen en universiteiten moeten naar elkaar toegroeien en zich op elkaar afstemmen. Een eerste stap in die richting heeft TT al gezet. Sinds oktober is TT de valorisatiecel geworden van de associatie. Zij stellen hun diensten niet enkel meer ter beschikking aan universiteiten maar ook aan hogescholen.

Op termijn zullen we de evolutie zien dat hogescholen meer gaan samenwerken met KMO's en universiteiten met de grote, internationaal gerichte bedrijven. De overheid moet weg van het idee dat universiteiten, KMO's kunnen helpen.

Vandaag de dag is er een sterke druk van China en India. Wat we nu merken, vooral in de life sciences's, is dat de Indiërs even slim zijn als ons, even goede opleidingen hebben en zeer ondernemend zijn. Ons grootste probleem is onze zelfgenoegzaamheid. We kunnen misschien wel de slimste zijn, maar we zijn het slechts georganiseerd. Europa is een van de regio's die het meest investeert in onderzoek, maar weinig economische output heeft. Op Europees vlak scoren we echt niet goed wat betreft het laten vloeien van kennis naar de economie.

Momenteel zitten we nog steeds met de handicap dat we zeer nationaal en regionaal denken. We zijn constant in strijd, denk maar aan Vlaanderen en Wallonië, Gent tegen Leuven. We moeten ons wapenen op internationaal vlak anders zullen we onze status van kennisproducerende regio verliezen aan de andere regio's waar ze niet geplaagd worden door ondermeer vakbonden. Vakbonden zijn goed, maar momenteel werken ze innovatiebelemmerend.

Om België meer innoverend te maken, moet de basislaag volledig doordrongen worden. Het sensibiliseren en faciliteren van onderzoekers moet ook in bedrijven gebeuren. Bedrijfsleiders moeten zich bewust worden van die druk van buitenaf. De cruciale factor zal zijn dat we georganiseerd raken en dat de overheid durft kiezen. Niet meer alles financieren, maar enkel de domeinen waar we sterk staan. Ook het TTproces moet goed lopen, zodat de technologie écht kan doorstromen naar de bedrijven. Het is daar dat het momenteel volledig spaak loopt.

Eén zeer grote bottleneck op Europees niveau naar innovatie toe, is het patentsysteem. Een octrooi kost in Europa ongeveer 10 keer zoveel als in de VS. Het grote probleem is dat octrooien veel te veel betutteld worden door de politici, bijvoorbeeld in hoeveel talen een octrooi moet geschreven worden. Er zijn twee factoren die octrooien zo duur maken.

Je hebt een centraal verleningsproces; je dient één aanvraag in en je covert onmiddellijk 26 landen. Dat is goed. Maar eens je octrooi verleend is, keert dat recht terug naar elk land wat betekent dat je per land:

- je dossier moet vertalen

- taksen betalen van dat land

- wanneer je een probleem krijgt met je octrooi, dat verdedigen in 26 landen.

Normaal gezien ben je blij als je een octrooi verleend krijgt, maar nu is het vaak zo dat men begint te twijfelen wanneer een octrooi bijna verleend wordt, want dat betekent dat men moet gaan beslissen in welke landen men dat octrooi nu finaal wil neerleggen. Dit is niet logisch. Je hebt wel een Europees verleningsysteem, maar toch moet je per land

beslissen of je daar al dan niet een octrooi wil. Dit vormt een grote belemmering voor innovatie.

Als men iets wil doen om innovatie op Europees niveau te stimuleren, dan is het belangrijk om het Europese Octrooi er door te krijgen. Het Europese octrooigedachtegoed houdt in dat wanneer je een octrooi verleend krijgt, dit geldt in de hele Europese regio. Ook wanneer je een probleem krijgt met een octrooi, moet je niet meer in de 26 verschillende landen naar niet-gespecialiseerde rechtbanken stappen, maar naar één Europees Rechtshof dat beoordeelt of je al dan niet een infringement hebt op een octrooi. Hierdoor wordt de Europese regio ook interessanter voor andere regio's om hier te investeren.

Waarom zit daar dan niet wat meer spoed achter? Het antwoord daarop is: geld. De inkomsten van de EPO keren terug naar de individuele lidstaten. Daarenboven mogen de landen nog eens extra jaartaksen heffen op de patenten. Voor hen is dat een pure vorm van belastingsinkomsten.

De rol van de overheid

Het idee leeft vanuit de overheid dat universiteiten spin-offs moeten oprichten. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Bedrijven oprichten vereist goed management en dat is een probleem in Europa; wij hebben veel te weinig managementtalent en ook geen managementcultuur. => entrepreneurschap is zeer belangrijk!

Ondanks het feit dat een efficiënt IP management cruciaal is, is dit onbestaande in de Belgische economie => een groot gebrek aan educatiecultuur en aanbod in België. Daarom moet dit gestimuleerd worden bv. Door projectmanagement of door valorisatie op te hemelen. Dit laatste veronderstelt dat onderzoekers beloond worden voor hun werk. Bijkomend is het zeer belangrijk dat dit gepaard gaat met ruime vrijheid om te manoeuvreren. Logischerwijze, wordt deze vrijheid sterk beperkt indien men opteert om samen te werken met bedrijven waarbij bepaalde vooraf opgestelde regels nageleefd moeten worden.

Bij een samenwerking tussen een professor en een bedrijf wordt snel het gebrek aan capaciteiten tot projectmanagement snel duidelijk. Een bedrijf zal niet snel opteren voor zulke samenwerking, gezien het gebrek aan garantie op absolute confidentialiteit vanwege de professor (IP zeefje!). Daarom opnieuw Sensibiliseren en Faciliteren!!

Samenwerken begint met het opbouwen van netwerken; manager moet goede relaties onderhouden. Het doordringen van de innovatiegeest moet meer gebeuren op het basisniveau en niet alleen circuleren op het hogere niveau binnen een bedrijf.

Onderzoeksobject: welke sector?

Binnen de technologiebedrijven, is het object de KMO's: de cultuur van innovatie bij KMO's.

Vaak vindt innovatie hier plaats in op het eerste zicht onbeduidend niveau, zoals het exclusief produceren van handvaten, maar de financiële en economische impact en het strategisch belang hiervan is niet te onderschatten.

Het is overbodig om het onderzoek te voeren op het niveau van de grote bedrijven, want deze bedrijven hebben elk hun eigen gespecialiseerde IP-kantoren.

Een opmerking: patenten op software worden enkel genomen indien het een technisch effect heeft; bv. Software in een robot.

Op federaal niveau is de druk vanuit India op de farma sector, waar IP van cruciaal belang is, zeer realistisch. India is veel goedkoper en even goed.

Op regionaal niveau zijn KMO's de hoofdrolspelers. Er heeft een herordening plaatsgevonden: GOM is opgesplitst in VLAO en POM. Het eerste staat in voor de eigenlijke realisatie van innovatie en de laatste heeft een ondersteunende rol en dient ondernemingschap te faciliteren. Op Vlaams niveau is voornamelijk de biotechnologie van belang.

De samenwerking tussen universiteiten en KMO's is geen ideale mixmatch, de universiteiten ontwikkelen hiervoor niet de juiste technologie en er is het probleem van ontwikkeling op een te grote schaal. De ontwikkeling van de technologie vertrekt vanuit het oogpunt van de universiteit, terwijl bij het vormen van een associatie met KMO's, de KMO als centraal vertrekpunt zou moeten dienen. De samenwerking tussen hogescholen en KMO's daarentegen is ideaal.

Om Technologie Transfer te realiseren, is reorganisatie en organisatie – van Universiteiten naar bedrijven toe- cruciaal, maar hiervoor moet op de eerste plaats sensibilisatie moeten plaatsvinden. De muren tussen universiteiten en bedrijven moeten verbroken worden en de beschikbare middelen moeten efficiënter benut worden en leiden tot een economisch resultaat. Dit laatste is een probleem momenteel, op de verschillende vakgroepen wordt vaak onderzoek gevoerd waar niets concreet mee gedaan wordt, de tussenlaag wordt verwaarloosd. Het probleem hierbij is niet zozeer het gebrek aan middelen, maar het feit dat de processen die nodig zijn om het resultaat te commercialiseren niet plaatsvinden. Onderzoekers tonen hierbij te weinig initiatief, ze menen verkeerdelijk dat het 'van zelf' zal plaatsvinden. Het is daarom noodzakelijk dat meer geproduceerd en reclame gemaakt moet worden. Hiervoor is het nodig om te communiceren.

Het probleem is dat professoren die zich bezig houden met valorisatie van onderzoek, hiervoor niet beloond worden, er is sprake van onderbemanning en een tekort aan financiële middelen. Daarnaast menen KMO's dat het initiatief van de universiteiten zelf moet komen. Dit is een verkeerde perceptie en verwachting. De waarde van universiteiten ligt in hun capaciteiten tot "kenniscreatie". Opnieuw belangrijk hierbij is dat professoren gesensibiliseerd worden over het feit dat het voor hun eigen goed is. De druk vanuit de overheid tegenover universiteiten om te communiceren met KMO's is zeer groot, maar onterecht.

Kortom: Patenten zijn slechts een instrument binnen het gehele stamien. De overheid moet verder kijken dan enkel IP.

Bijlage 2.2.

Interview met Paul de Vree
Oprichter adventure capital bedrijf Rendex

Di. 9 mei 2006

Hoe definieert u innovatie?

Ik zie economische innovatie zeer zeer breed. Innovatie gaat niet enkel over technologie.

Een belangrijke vorm van innovatie is ervoor zorgen dat je niet ingehaald wordt. Bijvoorbeeld Agfa-Gevaert; zij zijn totaal voorbijgestreefd door de digitale beeldverwerking, terwijl ze 20 jaar geleden al wisten dat dat er zat aan te komen. Bedrijven moeten ervoor zorgen dat ze niet voorbijgestreefd worden door innovatief te denken.

Een tweede luik aan innovatie zijn de totaal veranderde businessmodellen.

Bedrijven moeten zich op tijd afvragen of ze niet aan het eind van hun levenscyclus zitten en dan kijken wanneer die activiteit nog up-to-date is, ze niet te maken hebben met een veranderd businessmodel. Het kan zijn dat het hunne totaal voorbijgestreefd is. Bijvoorbeeld; Dell heeft de PC-markt volledig onder controle omdat zij met een nieuw businessmodel afkwamen; zij produceren enkel op bestelling en hebben geen voorraad.

Is het ondernemingslandschap in België volgens u innovatiegericht of eerder afkerig?

In België zijn er een paar vakgebieden waar de basisresearch absoluut uitstekend is. Het probleem is dat het daarbij blijft.

Biotech is de crème de la crème. De verschillende universitaire centra hebben goed gescoord op het gebied van biotechresearch. Het grote drama is dat die niet geëxploiteerd wordt. Het hele luik industriële exploitatie is slecht waarvoor veel van die research geheel of gedeeltelijk verloren gaat. Er moet een wisselwerking zijn tussen research en industrie, anders krijgt men 'ivoren-toren research'. Men krijgt geen praktische resultaten waardoor de research onbetaalbaar wordt, want zonder economische resultaten moet onderzoek altijd gesubsidieerd worden wat een ongezonde situatie is.

Waar ligt het echte probleem dan volgens u?

Er wordt te weinig initiatief genomen. Er is een algemeen gebrek aan ondernemende mentaliteit. Het gebrek aan initiatief en dynamiek om iets te ondernemen is een cultureel probleem. Je moet met generaties rekenen vooraleer dat terug goed komt. Veel moet ook vanuit het onderwijs komen.

De overheid speelt ook een weinig positieve rol om tot ondernemen aan te zetten. De overheid belooft dat ze alles eenvoudiger zal maken, maar maakt alles alleen maar moeilijker. De rompslomp is tijdens deze regering minstens verdubbeld en Europa doet daar nog een schep bovenop. Je houdt het niet voor mogelijk wat een onderneming allemaal moet rapporteren. Die enorme hoeveelheid paperassen komt ook voort van drukingsgroepen zoals de vakbonden die dat van de overheid vragen. Dit geldt niet enkel voor het opstarten van een onderneming maar ook voor de werking, dat is werkelijk archaïsch.

Er is ook te veel sociale en fiscale onzekerheid. Er is geen enkele reden waarom mensen hier nog zouden investeren. De belastingen zijn veel te zwaar. Bijvoorbeeld in Frankrijk ligt de belastingsdruk voor de hogere lonen de helft lager dan in België. Het probleem is dat jonge mensen niet kunnen terugkomen ten gevolge van dat fiscale verschil.

Wat een groot probleem is, is dat de goede ondernemingen weggaan. Men zou hen voordelen moeten geven zodat zij wel hier willen investeren. Bijvoorbeeld, investeringen volledig aftrekbaar maken als kosten. Men zou van België een fiscaal belastingsparadijs moeten maken en ophouden met hopeloze kosten te maken. Bijvoorbeeld, Mensen op 48 jarige leeftijd op pensioen laten gaan. Het zou beter zijn hen om te scholen.

Is de overheid daar bewust mee bezig? Beseft de overheid dat, want er is een duidelijk gebrek aan initiatief van de overheid uit.

Ja zeker. Eén van de grote stimuli die wereldwijd in de literatuur voorkomen is het systeem van stock optie, waarbij werknemers kunnen delen in de waarde van de onderneming door op een goedkope manier aandelen te kopen.

In 1981 zijn al de eerste suggesties voor wetteksten geschreven. Het belangrijkste luik in die Cooreman-De Clercq wetgeving was de stock optie regeling. Die wet is op dat specifiek punt 15 jaar lang door de vakbond tegengehouden, en uiteindelijk is dat punt eruit gehaald. De Cooreman-De Clercq wet heeft een geweldige economische impuls gegeven begin jaren 80.

Vijftien jaar later is de optie wetgeving, alweer gemanipuleerd door de vakbond, toch in voege getreden, maar ze is totaal onbruikbaar, aangezien ze zo punitief is.

Wat is de reden van de vakbond om dat tegen te houden?

De fundamentele reden is machtswellust; ze vrezen dat hun macht zal ingeperkt worden. Men mag niet vergeten wat een systeem van stock opties kan betekenen. Wanneer men het mechanisme durft uit te breiden voor kader en alle medewerkers betekent dit dat zij serieus wat kunnen verdienen. Dat kan de vakbond met twee vrije dagen niet bewerkstelligen. Als iedereen in een vennootschap aandelen kan verwerven en zo belastingvrije inkomsten kan genereren dan pas spreken we van motivatie. Dan is een vakbond overbodig.

Welke rol spelen octrooien bij innovatie?

Dat hangt af van de industrie waarmee je te maken hebt.

Er zijn sectoren waar technologie een hele grote rol speelt, maar waar toch geen octrooien gebruikt worden.. De barrière hier ligt in het feit dat het namaken van de producten duizenden manjaren in beslag neemt waardoor het niet rendeert voor de potentiële economische omzet.

In de farmacie gaat men er wél met kolossale octrooien tegenaan. Dit om hun exclusiviteit zo lang mogelijk te rekken. De economische situatie is daar als volgt. De totale kost van het produceren van een pil bedraagt 5% van de verkoopprijs. Dat betekent een totale marge van 95% om de kosten te dekken. Diegenen die het product willen kopiëren hebben echter die kosten niet. De oorspronkelijke uitvinder wil vooral vermijden dat zijn product als generic op de markt komt, want die kosten slechts een fractie van wat hij nu kan vragen.

Octrooien zijn hier ook efficiënter; chemische structuren hebben meestal geen oneindige variaties. Ze gaan families van varianten chemische structuren octrooieren, waardoor anderen geblokkeerd worden om hetzelfde product te produceren. Dat is bij elektronicasoftware niet altijd waar. Je kunt daar sowieso rond gaan. Bij sommige technieken is octrooieren ook een nadeel, want je moet zo goed omschrijven wat het unieke is wat je gevonden hebt, dat je de andere helpt om er rond te gaan.

Het is ook moeilijk om de juiste octrooien te nemen. Je moet octrooien nemen die je beschermen en niet enkel je wetenschappelijke ideeën vastleggen. Vooraleer je wildweg begint te investeren in octrooien moet je eerst nadenken of je vinding wel een commerciële behoefte heeft én of je nog op tijd bent.

U zegt dat researchers moeten nadenken of hun onderzoek wel valoriseerbaar is, maar zijn wetenschappers daar wel mee bezig?

Ze moeten niet ineens marketingmensen of salesspecialisten worden, maar ze moeten er op z'n minst over nadenken.

Er moet een kruisbestuiving zijn tussen de industrie en het onderzoek. Wetenschappers moeten niet meteen al hun research blootgeven, maar ze moeten er gewoon al eens over praten met de industrie. Anders wordt 50% van de research gewoon nutteloos al was het maar om dat ze te laat zijn. Het kan zijn dat de wetenschapper in theorie de eerste was, maar dat hij gewoon is voorbijgestoken door gebrek aan contact met de industrie.

Hoe is de situatie van samenwerking tussen universiteiten en bedrijven?

De samenwerking is zeer beperkt, helemaal niet op het niveau waar het moet zijn. De wetenschapper en industrieel moeten een netwerk vormen en in een vroeg stadium communiceren over mogelijke exploitatie.

Kunnen subsidies van overheidswege een stimulans tot innovatie betekenen?

Subsidies lossen niets op. Het is het gebrek aan entrepreneurschap dat alles blokkeert. Dat los je met subsidies niet op. In tegendeel, het gevaar bestaat dat je daarmee

de verkeerde ondernemers aantrekt. Want geld is er genoeg. Het geld in België gaat zelfs naar het buitenland. Er is geen geldprobleem, er is genoeg geld maar te weinig goede projecten.

Het klaarstomen van ondernemers die goed verder kunnen ontwikkelen, dat is de essentie. Daarvoor heb je sterke leiders nodig. Een cultureel fenomeen moet aangepakt worden door leiders die het juiste voorbeeld geven.

Hoe gaan bedrijven om met octrooien?

Wanneer een onderneming de markt wil betreden dan moet hij eerst checken welke wegen er geblokkeerd zijn door octrooien en welke wegen nog open zijn. Dan pas kunnen ze zich afvragen of er ze nog een positie kunnen verwerven op die markt. Want er volledig tegenin gaan is hopeloos.

Voor bedrijven zijn octrooien een sterkte. Voor hen is dat een tool om concurrenten af te schrikken.

Wanneer kunnen octrooien dan innovatie stimuleren?

Voor de industrie is het interessant wanneer ze een octrooi verwerven om er nog meer in te investeren. Een goede octrooiregeling op mondiaal vlak is dan ook zeer belangrijk.

Bijlage 2.3.

Interview met Lieven De Bruyne
Woe. 10 mei 2006

Wat zijn volgens u in het algemeen de variabelen die innovatie beïnvloeden?

De belangrijkste variabele is technologische noodzaak; mensen staan voor een concreet probleem dat moet opgelost worden. Er is geen enkele periode geweest waarin er zoveel innovatie heeft plaatsgevonden als tijdens WOII. Mensen waren genooddaakt om alternatieven te zoeken om te overleven, bijvoorbeeld om voedsel zo lang mogelijk te bewaren.

Om een bedrijf tot innovatie aan te zetten is er concurrentie nodig. Dit is eigenlijk ook technologische noodzaak. Als het ene bedrijf niet innoveert dan pikt zijn concurrent de markt in en gaat hij failliet. Wie er uiteindelijk het meeste middelen tegenaan gooit haalt het.

Op grote schaal gezien is innovatie een puur kansspel. Het komt er op aan zoveel mogelijk kritische massa bijeen te brengen. Als je 100 mensen op een onderzoek zet, zal er wel iets uitkomen. Als je 1000 mensen op dat onderzoek plaatst, gaat er niet 10 keer meer uitkomen, maar 15 of 20 keer meer doordat zij constant met elkaar interageren.

Wat is de plaats van octrooien in het innovatieproces?

Simpel gesteld zijn octrooien voor bedrijven incentives om te innoveren. Een octrooi geeft een bedrijf de mogelijkheid om een monopoliepositie uit te bouwen. Daardoor kunnen ze een hogere prijs vragen voor minder producten en toch meer winst maken. Octrooien zijn een element in dat spel.

In de farmacie is het mogelijk om bijvoorbeeld een bepaalde molecule te patenteren waar niemand rond kan waardoor je een monopoliepositie krijgt voor 20 jaar.

In andere sectoren, bijvoorbeeld elektronica, worden bepaalde delen van bepaalde applicaties gepatenteerd. Daar is de monopoliepositie niet duidelijk, maar heeft een bedrijf wel marktmacht. Octrooien maken het voor de concurrentie moeilijk, maar niet onmogelijk, om producten na te maken. Een onderneming neemt een voorsprong om zijn product te lanceren.

Octrooien kunnen ook voor kleine startende bedrijven belangrijk zijn omdat het voor hen een middel is om geld aan te trekken.

Kleine high-tech startups moeten eerst nog een vijftal jaren investeren in ontwikkeling, ze gaan geen of weinig omzet draaien en zeker geen winst maken. Zij moeten extern geld aantrekken om zich te financieren. Het is logisch dat iemand pas investeert in een bedrijf als hij gelooft dat er een redelijke kans bestaat dat hij meer geld gaat terugverdienen. Octrooien zijn een middel om een bedrijf een monopoliepositie te geven t.o.v de concurrentie, waardoor hij een return kan beloven aan investeerders.

Het is natuurlijk niet omdat je een patent hebt, dat je ook automatisch een monopoliepositie verwerft, daarvoor moet je patentstrategieën uitwerken.

Voor welke bedrijven spelen octrooien dan de grootste rol, voor kleine of grote?

Octrooien spelen voor beiden een rol, maar op een andere manier. De beweegreden is voor kleine en grote bedrijven hetzelfde; de winstmarge verhogen. Voor kleine bedrijven gebeurt die op een indirecte manier. Grote bedrijven maken onmiddellijk meer winst omdat ze meer geld kunnen vragen. Bij de kleine start-ups gaat dat indirecter; octrooien zijn daar in een eerste fase een middel om investeerders aan te trekken en dan in een tweede stadium winsten te genereren.

Wat vindt u van de volgende stelling. Op het moment dat een bedrijf een patent heeft zorgt dat voor een ontmoediging voor andere bedrijven omdat het te moeilijk is om tegen dat patent in te gaan. KMO's zullen zeker niet beginnen met een patent te omzeilen of er een inbreuk op te maken omwille van de hoge kosten. Op die manier krijg je een soort 'dead weight losses' omdat onderzoek op gebied van KMO's wordt geremd.

Onderzoek is een kansberekening waaruit mogelijk een patent groeit, dat je mogelijk een monopoliepositie geeft. Wanneer iemand al een patent heeft in een bepaald domein dan is, puur statistisch gezien, de kostprijs om daar rond te geraken duurder dan om vanaf nul een nieuw product te ontwikkelen in een domein waar nog geen patent geldt. Op dat moment treedt er inderdaad een bepaalde economische inefficiëntie op, maar of er een manier is om die te vermijden weet ik niet.

Een monopolie is sowieso een dead weight loss. Maar veel investeringen en economische vernieuwingen zouden niet gedaan zijn zonder die patenten. Dead weight loss is een momentopname, als je in een tijdsperspectief gaat kijken is er veel kans toe dat uiteindelijk de economische output zal vergroten. Er is altijd die bias dat innovatie een onzekere factor is. Specifiek bij patenten heb je nog die bias van proceskosten. Dat is een voorbeeld van transactiekosten die op een bepaald moment zo hoog kunnen oplopen dat de transactie niet meer doorgaat.

Hoe kunnen patenten efficiënter gemaakt worden?

De toekenning van een octrooi duurt twee tot drie jaar. Er zijn sectoren waar de technologische voorsprong, de 'first mover advantage' meer bescherming biedt dan een patent. Bijvoorbeeld telecommunicatie, de producten zijn al van de markt wanneer het patent wordt toegekend. Het blijft de vraag of je daar patenten efficiënter kunt maken.

In de farmasector is de gemiddelde ontwikkelingstijd van een geneesmiddel tien tot vijftien jaar. De levensduur van een patent in Europa is twintig jaar met daarbovenop het aanvullende beschermingscertificaat van vijf jaar. Misschien moet men daar denken aan een langere beschermingstijd.

Een mogelijkheid om de hele procedure efficiënter te maken is te differentiëren tussen de verschillende sectoren.

Volgens mij moet je een intellectuele eigendoms politiek op mondiaal niveau voeren. Als je naast de bestaande inefficiënties (het al dan niet eigendomsrechten hebben, onzekerheid of je onderzoek wel tot resultaten leidt, hoge transactiekosten) ook nog kunt discrimineren tussen de verschillende landen dan zullen de onzekerheden en dead weight losses nog vergroten.

Worden er veel inbreuken op patenten gepleegd?

Constant. Maar de hoeveelheid processen die er van komen in vergelijking met wat er effectief aan inbreuken gebeurd is marginaal. Er worden heel wat dwanglicenties afgedwongen. Dwanglicenties in de zin van; wanneer een bedrijf merkt dat zijn concurrent een infringement pleegt op zijn patent, kan hij hen voor de keuze stellen ofwel daarmee op te houden of aan een vrij hoge royalty rate een licentie af te sluiten.

Vaak kan infringement niet bewezen worden. Als iemand in een bepaalde stap van zijn productieproces een bepaald patent schendt, is de kans klein dat men dat ooit te weten komt. Bij ons en ik denk in Italië bestaat wel de procedure van beslag inzake namaak waardoor afdwingbaarheid efficiënter is maar niet 100% gegarandeerd.

Welke strategieën gebruiken bedrijven om patenten te omzeilen?

De makkelijkste strategie is om naar een ander land te trekken waar dat patent niet bestaat.

Een andere strategie is geheimhouding. Je doet alsof je neus bloedt en hoopt dat niemand er op uitkomt.

Ten derde is er 'design around' Men kijkt naar het patent van zijn concurrent en diens technologisch effect. Wanneer men de uitkomst weet is het makkelijker om er naartoe te werken dan wanneer men de uitkomst niet weet. Reverse engineering is daar een voorbeeld van.

Naast de reden om geld te verdienen wat zijn nog redenen dat ondernemingen patenten nemen?

Er zijn verschillende manieren om geld te verdienen;
De verkoop van de eigen producten

De eigen producten duurder verkopen door te verhinderen dat er concurrenten op de markt komen. Zelfs wanneer een onderneming de concrete applicatie waarvoor hij een patent heeft genomen niet op de markt brengt dan wordt de concurrent geblokkeerd de markt te betreden. Dit noemt men 'defensive patenting'.

Het komt steeds neer op een rechtstreekse of onrechtstreekse manier om geld te verdienen.

Op individueel niveau kunnen patenten een element zijn in de CV. van een persoon. Men kan academische promotie maken als men ofwel voldoende A1 publicaties op zijn naam heeft staan of als ze interessante patenten gefiled hebben. Voor het individu is het onrechtstreeks ook een manier om meer geld te verdienen, om zijn nut te verhogen. Hij krijgt meer carrièreperspectieven, een hoger salaris, kans om aan andere universiteiten te doceren enz...

In verband met patentlengte. Wat denkt u van het systeem van een gamma van patenten met verschillende patentlengtes en -breedtes. Ondernemingen moeten uit een menu kiezen voor het gepaste patent.

Eigenlijk klopt het niet dat er één uniform patent bestaat, want elk bedrijf kiest elk jaar opnieuw of ze de jaartaksen gaat betalen of niet. Zij maken op dat moment de keuze.

Misschien kan je systemen bedenken waarbij ondernemingen initieel een keuze moeten maken waar ze dan voor de rest van de levensduur van het patent moeten achterstaan. Maar waarschijnlijk leidt dit tot hogere inefficiënties. Men blijft immers onzeker over de waarde van het patent op de markt, hoe de markt zal reageren, met wat de concurrentie bezig is. Misschien is het goed dat je van moment tot moment kunt kiezen, want als je 20 jaar op voorhand die beslissing moet nemen, gaat het aantal onzekerheden bij de initiële beslissing verhogen.

Beïnvloeden patenten projectkeuzes?

Wat professoren betreft kan ik geen voorbeelden geven. Maar voor bedrijven geldt dat zeker en vast wel. Stel je voor dat we een basistechnologie hebben en vier applicaties voor ogen. Dan gaan we de patentdatabanken doorzoeken en kijken in welke sector al het meest gepatenteerd is om dan het onderzoek toe te spitsen op de sector waar het minst gepatenteerd is, want daar kan men zelf de meeste patenten en meerwaarde genereren.

Dan nu concreet; een bedrijf dat onderzoek voert wordt geconfronteerd met een patent. Hoe gaat een bedrijf daar mee om?

Je mag de bescherming die patenten bieden echt niet overschatten. In farma kan het wel; als je een bepaalde molecule gepatenteerd hebt en enkel die molecule werkt in dat middel, dan zit je gebeiteld voor 20 jaar.

Bedrijven die met een patent geconfronteerd worden zien dat als een technisch probleem en zoeken naar een manier om dat probleem op te lossen.

Door een licentie aan te vragen? Aangezien het om een concurrent gaat is dat weinig waarschijnlijk.

Een tussenpersoon inschakelen om voor hen een licentie te verkrijgen?

Sommige patenten zijn een heel gedetailleerde technische beschrijving waardoor gezocht kan worden naar wegen om er rond te gaan.

De gok wagen en het patent schenden. Rekening houdend met de kans dat ze de inbreuk achterhalen en als ze er achter komen wat dan de kosten zullen zijn.

Een andere strategie is gewoon niet actief zijn op de markt waar het patent geldt en zich op andere markten concentreren.

Wanneer een bedrijf sterk gehinderd wordt door een patent, maar zelf ook aanvullende patenten heeft die voor de concurrentie van betekenis zijn kan men een fusie overwegen. Diegene met de sterkste patentportefeuille heeft dan de meeste onderhandelingsmacht.

De overheid. Waar schiet de overheid tekort om innovatie te stimuleren?

Mensen die met de materie bezig zijn moeten opgeleid en geprofessionaliseerd worden.

De Vlaamse economie is nog altijd fundamenteel een KMO-economie. Patenten zijn een zaak van de multinationals, ondernemingen die heel veel middelen hebben om ertegenaan te smijten. Als innovatieve start-ups een patentstrategie voeren dan is dat omdat ze geloven dat ze vroeg of laat een multinational of onderdeel daarvan zullen worden.

Het zal moeilijk zijn KMO's te stimuleren om patenten te nemen. Het is ook niet zeker of dat voor hen een meerwaarde zal bieden. Ze kunnen nu al een Belgisch patent nemen, dat is niet moeilijk. Maar met een patent in België ben je niets, je kunt niet verhinderen dat de concurrentie je markt betreedt.

KMO's stimuleren om met patenten om te gaan; het is niet duidelijk of dit wel nuttig is. Er zijn andere manieren om aan innovatie te doen. Bijvoorbeeld procesinnovatie kan evengoed een voorsprong geven op de concurrentie waardoor er een prijsvoordeel ontstaat.

Een goed georganiseerd aanspreekpunt dat samen met KMO's een patentstrategie kan uitwerken kan nuttig zijn. Maar men moet realistisch blijven en beseffen dat de meeste KMO's besloten familiebedrijven zijn die niet snel hun geheimen zullen prijsgeven. M.a.w. zij zullen niet snel naar dat aanspreekpunt stappen. Geheimhouding is voor hen belangrijker om zich af te schermen van de concurrentie. Uiteindelijk is dat een variant op een patentstrategie.

Moet de overheid de markt zijn werk laten doen of op tijd ingrijpen?

Men moet de markt z'n werking laten doen. De taak van de overheid is zoveel mogelijk opportuniteiten creëren.

Subsidies kunnen misschien helpen, maar daarover hebben we in België niet te klagen. Misschien moet er eens over nagedacht worden om specifieke patentsubsidies te creëren, hoewel je KMO's daarmee niet over de streep zal trekken. Zij kiezen voor geheimhouding wat even efficiënt kan zijn.

Er is nog een verschil tussen het Amerikaans en Europees patentsysteem, namelijk in eerstgenoemde geldt 'first to file', bij de laatsten 'first to invent'. De keuze tussen geheimhouden en patenteren is veel drastischer in Amerika. Als je in Europa kiest voor geheimhouding en er komt een concurrent die jouw patent filed, dan kan je zelf nog blijven produceren. In Amerika is dat niet zo, daar is de neiging groter om te patenteren zodat mensen rapper op die technologische vooruitgang kunnen verderbouwen, waardoor innovatie misschien wel bevorderd wordt.

Bijlage 2.4.

Interview met Kristel Allewijn

IWT

30 juni 2006

Het IWT bestaat binnenshuis eigenlijk uit twee afdelingen, al hoort het IWT dat zelf niet graag en zal ze zich nooit zo profileren. Enerzijds heb je de mensen die zich bezighouden met de opvolging en evaluatie van dossiers, anderzijds zijn er de mensen die zich bezighouden met innovatiestimulering in samenwerking met de intermediairen, zoals bijvoorbeeld het VLAO.

Kristel Allewijn bevindt zich hoofdzakelijk in het laatste 'departement' maar helpt vanzelfsprekend ook mee aan de verschillende dossiers. Samen met een collega heeft zij het initiatief genomen om octrooitrainings (zie bijlage) te geven aan iedereen die bezig is met innovatie, want wanneer men bezig is met innovatie krijgt men altijd automatisch te maken met octrooiën.

Volgens Allewijn hebben de KMO's in Vlaanderen nog te weinig besef van het nut van octrooiën. In Vlaanderen hebben octrooiën sowieso een negatief imago. De KMO's vinden de materie te complex, weten niet hoe er mee om te gaan en zien niet in hoe octrooiën geldbesparend kunnen zijn. Bijvoorbeeld veel ondernemingen weten niet dat de research exemption bestaat in Europa.

Maar eigenlijk zijn octrooiën zoals wetteksten, wat betekent dat bedrijven verplicht zijn om de octrooiën in hun vakgebied te kennen. Ze moeten op voorhand de bestaande octrooiën checken zodat ze andermans octrooiën niet schenden. Doen ze dat niet, dan lopen ze het risico ofwel een schadevergoeding te moeten betalen ofwel dat hun project wordt stopgezet tot er een proces te gronde komt. Blijkt het proces in hun voordeel uit te draaien, dan kan het alsnog te laat zijn wanneer het project te lang heeft stil gelegen.

Het checken van andermans octrooiën is ook nog voor een tweede reden heel belangrijk, daardoor kan immers dubbel onderzoek vermeden worden en veel geld uitgespaard worden.

Voorlopig lukt het nog om andermans octrooiën te negeren, dit omdat België een te kleine afzetmarkt is om voor octrooiën waardevol te zijn, daarenboven is de rechtspraak nog heel onzeker en zijn er weinig octrooigeschillen.

Is de kostprijs de reden waarom er zo weinig octrooiën genomen worden? De meeste KMO's vinden octrooiën duur, maar dat komt omdat zij de voordelen er niet van inzien. Octrooiën zijn inderdaad duur wanneer je alles uitbesteedt. De kostprijs kan enorm verlaagd worden door enkele taken van het octrooiproces zelf te verrichten, zoals de studie van de prior art.

Maar octrooiën zijn inderdaad duur wanneer ze enkel als een beschermingsinstrument gezien worden. Dat is niet de juiste methode. Octrooiën moeten gezien worden als een strategisch doel. Wanneer men een octrooi neemt, moet het eigenlijk de bedoeling zijn om licenties te verlenen. Daarbij is het ook belangrijk te investeren in een minimaal octrooi management. De onderneming moet immers zelf toezien op overtredingen van de octrooiën en ze verdedigen.

Hoe zit het nu net met octrooiën en innovatie? Belemmeren octrooiën innovatie?

Octrooiën belemmeren geen onderzoek, octrooiën hebben net tot doel onderzoek te stimuleren. Octrooiën zijn immers een ongekende bron van technologische informatie met als doel het overdragen van die kennis. De research exemption is erop gericht cumulatieve innovatie te stimuleren. De kennis opgeslagen in een octrooi mag gebruikt om verder onderzoek mee te voeren, het is enkel verboden die te valoriseren. Zo kan men ook onderzoek doen door legale namaak, want het octrooi is geldt enkel in de landen waar het is neergelegd en waar de taksen zijn betaald.

Data-mining van gratis consulteerbare octrooidatabanken

Organisatie van octrooitrainingen voor innovatie-actoren
(bedrijven, onderzoeksinstituten, intermediaire organisaties en studenten)

Aanpak:

in principe elke vierde donderdag van de maand (van 13.30 u tot 17.30 u):
voor het najaar 2005 en voorjaar 2006 zijn dit volgende data:

26/01 (inschrijving via GOM Antwerpen, hans.haagdorens@gomantwerpen.be)
23/02 (inschrijving enkel voor Agoria-leden)
23/03 (inschrijving via GOM Oost-Vlaanderen, annemie.hautekiet@gomov.be)
27/04 (inschrijving via GOM Oost-Vlaanderen, annemie.hautekiet@gomov.be)
18/05 (inschrijving via Agoria, sonia.vandemaele@agoria.be)
22/06 (inschrijving via Vlaams Agentschap Ondernemen,
annemie.hautekiet@vlao.be)
29/06 (inschrijving via Vlaams Agentschap Ondernemen,
annemie.hautekiet@vlao.be)
(= uitzonderlijke extra-datum)
28/09 (inschrijving via Vlaams Agentschap Ondernemen,
annemie.hautekiet@vlao.be)
26/10 (inschrijving via
23/11 (inschrijving via
21/12 (inschrijving via

in de kantoren van het IWT
intermediairen "reserveren" een trainingssessie en IWT kan zelf eventueel een aantal
mensen aanbrengen
ook mogelijkheid tot rechtstreekse inschrijving door bedrijven,
onderzoeksinstituten, studenten
de octrooitrainingssessies gaan door vanaf het moment dat er zeker 6-tal
deelnemers ingeschreven zijn (maximaal 10 deelnemers/sessie)

Taakverdeling:

de intermediaire organisaties zorgen voor het bijeenbrengen van het minimum
aantal deelnemers (o.m. verzorgen van de uitnodigingen -
zie voor inspiratie in document bijgevoegd in document
[http://www.innovatienetwerk.be/net/gegevens/documentencentrum/IWT-](http://www.innovatienetwerk.be/net/gegevens/documentencentrum/IWT-dienstverlening.doc)
dienstverlening.doc -, bijhouden van de inschrijvingen); de intermediaire organisaties doen er
goed aan om in de concrete uitnodigingen een regeling te voorzien om niet-
verontschuldigde afwezigheden te voorkomen (bijv. een prijs/boete betalen wanneer men
een ingeschreven persoon niet komt opdagen; evtl. een voortijdige annulatiemogelijkheid
voorzien en een reservelijst van deelnemers opstellen)

de intermediaire organisatie reserveert een bepaalde trainingssessie bij IWT-Vlaanderen een maand vóór de gewenste datum en brengt IWT-Vlaanderen ten laatste 10 dagen voor de trainingssessie op de hoogte van het aantal ingeschreven deelnemers (met opgave van de bedrijfsnaam, de functie van de deelnemer, + evt. specifieke vragen). Contactpersoon voor reservatie en bevestiging van een trainingssessie is Astrid Deruyttere, bereikbaar telefonisch: (02)20 90 983 en per e-mail: ad@iwt.be.

IWT-Vlaanderen zorgt voor de inhoudelijke training (lesgevers: Kristel Allewijn en Peter Thevissen) en de nodige logistieke ondersteuning (aanwezigheid computers, documentatiemateriaal, drankje)

Afspraken:

-het wordt op prijs gesteld dat u ingeval van verhindering vooraf verwittigt zodat iemand anders vooralsnog de plaats kan innemen;

-sommige organiserende instanties (cf. Agoria, GOM) vragen een vergoeding vragen indien men NIET komt opdagen.

Agenda:

Praktisch:

13.00 u:	ontvangst
13.30 u:	begin 1ste deel
15.30 u:	pauze
15.45 u:	begin 2de deel
17.30 u:	einde

Inhoudelijk:

De klemtoon hierbij ligt op het gebruiken van documentatie die te vinden is in een publiek toegankelijke (gratis) octrooidatabank op het internet, nl. Espacenet.

Het is de bedoeling om deze sessie interactief te organiseren, zodat de deelnemers verder zelf nuttige opzoekingen kunnen doen in hun technologisch domein. Het aantal deelnemers kan best beperkt worden tot maximaal 15 mensen. De deelnemers kunnen variëren van onderzoeker, ~ster tot zaakvoerder, ~ster, maar moeten in elk geval gewoon zijn met de computer te werken.

A.CONCRETE DOELSTELLINGEN waarvoor een beroep op Espacenet mogelijk is

1.Inzicht hebben in de verschillende doeleinden waarvoor Espacenet kan gebruikt worden, tzt:

- een eerste nieuwheidsonderzoek doen alvorens men zelf een onderzoeksproject uitwerkt of om ideeën op te doen (stand van de techniek)
- organiseren van een technology watch (wat doen mijn concurrenten?)
- opsporen van een octrooi strategie van een concurrent/opsporen van nieuwe activiteitsdomeinen van een concurrent
- headhunting: opsporen van mogelijks interessante werknemers
- octrooiresearch als bron voor het nemen van licentie (zoektocht naar de echte eigenaar van een bepaalde techniek)

2.Kennis hebben van de relatie tussen de diensten van Dienst voor Intellectuele Eigendom van het Ministerie van Economische Zaken en de mogelijkheden van Espacenet (hoe sluiten die op elkaar aan ? Toegevoegde waarde van DIE ten opzichte van Espacenet; bv. onderzoek naar aangevraagde maar nog niet gepubliceerde octrooiaanvragen); notie van de beperkingen van Espacenet - voor welke aspecten moet men toch andere diensten, databanken, enz. raadplegen (bv. looptijd van octrooi is om, het octrooi werd niet toegekend, is ten gevolge van een procedure nietig verklaard/ vervallen, enz.)

B. VOLGENDE ITEMS komen aan bod:

- nut van octrooiinformatie en drievoudig perspectief om deze info te consulteren (1/ om dubbel O&O te vermijden, 2/ om de resterende vrijheid van onderneming en exploitatie op een bepaald activiteitendomein na te gaan (belangrijk voor valorisatie), 3/ om eventueel zelf octrooiname te overwegen)

-basisbegrippen inzake octrooien, beknopte uitleg bij BE, EP, US en WO octrooiprocedure en de vermeldingen op de eerste bladzijde (frontpage) en volgende van een octrooidocument + plaats waar men deze gegevens terugvindt in het zoekscherm van Espacenet (belang van publicatiedatum, belang van prioritynummer, ...)

-kennismaking met en uitleg bij voordelen en beperkingen van de op het internet aanwezige octrooidatabanken (Esp@cenet): uitleg ivm inhoud van deze databanken,

-uitleg bij elk zoekveld: notie & belang van elk zoekveld (publicatiedatum, prioritynummer, ...), wijze van invullen van elk veld (syntax, gebruik van AND, OR, NOT en combinaties in ieder veld, mogelijke truncatie in de zoekvelden, maximaal aantal mogelijke keywords, wijze van invullen van tijdsperioden + manieren voor ingeven van een datum, mogelijke tips bij invulling van elk zoekveld, truncation) Demonstratie ahv korte voorbeeldjes of opdrachtjes.

-opstellen van searchprofielen (werken met trefwoorden, combinatie trefwoorden en internationale klassen, family search op basis van priority maw in welke landen is er eenzelfde octrooi voorhanden, onderzoek naar de stand van de techniek op een bepaald domein; om zelf een eerste onderzoek te doen naar de nieuwheid van een bepaald innovatieplan; om technology watch te doen).

Bijlage 2.5.

Interview met Martin Hinoul
K.U.Leuven Research & Development (LRD)
Maandag 26 juni 2006

De heer Hinoul begint met een uiteenzetting van de structuur van de K.U. Leuven en meer bepaald de plaats van de Research&Development afdeling daarin (zie bijlage). Daarbij legt hij de nadruk op de financiële en operationele onafhankelijkheid van de dienst binnen de universiteit. De specifieke opdracht van het LRD is om de kennis en de technologie naar de industrie te transfereren. Hinoul legt de samenstelling en werking van het LRD helemaal uit onder andere ook hoe de oprichting van een spin-off in zijn werk gaat.

Daarbij benadrukt hij dat er 'awareness' onder de onderzoekers moet gekweekt worden in verband met het bestaan van octrooien en dat ze moeten aangemoedigd worden om er te nemen. Het nemen van een octrooi wordt vergemakkelijkt door het LRD waar alle onderzoekers verplicht moeten passeren willen zij een octrooi nemen. Het LRD neemt zoveel mogelijk barrières weg; de financiële door het patentfonds, de procedurele door topjuristen.

Het blijft ook belangrijk om de onderzoekers zelf héél goed te belonen, want wanneer men niet beloont, is er voor hen ook geen reden meer om een octrooi te nemen.

Ook clustering is zeer belangrijk. Eerst wordt er hier en daar een bedrijfje gecreëerd en dan blijkt dat men in staat is om er meer en meer op te richten. Dat betekent dat de nodige kennis aanwezig is. Dat betekent ook dat de awareness meer en meer is doorgedrongen, want als men ziet dat één iemand het kan dan volgt de rest.

Maar clustering moeten we ook veel groter zien. We moeten kennisregio's creëren die een grote rol kunnen spelen op wereldniveau. Want kleine regio's zoals België mogen zo innovatief zijn als ze willen, wanneer ze het alleen willen doen dan falen ze bij gebrek aan voldoende kritische massa.

Samengevat; innovatie wordt pas bewerkstelligd als er aan een aantal voorwaarden voldaan is.

Eerst en vooral moet de nodige kennis aanwezig zijn. Er moet awareness gecreëerd worden bij de onderzoekers, zij moeten goed weten hoe ze kunnen patenteren.

Een goed beloningssysteem voor de uitvinders is essentieel. Anders is er voor hen niet genoeg incentive om te patenteren. Clusters en netwerken zijn belangrijk om tot innovatie te komen, alleen is dat veel moeilijker.

Waaruit moet het initiatief in het innovatieproces vanwege de overheid bestaan?

De overheid kan niet verplichten om aan biotech, ICT of telecom te doen en ze moet dat ook niet doen. De overheid moet instrumenten aanreiken die innovatie mogelijk maken. Denken we bijvoorbeeld aan het financiële instrument in Vlaanderen; ARKIMÉDES., geïmplementeerd door Fientje Moerman. Maar kapitaal is niet echt wat we willen, we hebben entrepreneurs nodig die ervoor willen gáán! De overheid had eigenlijk niet een dergelijk instrument moeten aanbieden, want daar is de bankwereld voor, alsook de venture capital-wereld. Maar als deze laatsten niet willen dan moet de overheid het initiatief nemen om geld vrij te maken. De Vlaamse overheid doet dat vrij goed. En ook Europa reikt heel wat middelen aan. De overheid moet met R&D-geld afkomen, alsook met instrumenten die het leven gemakkelijker maken. De overheid moet helpen met exportpromoties en helpen om buitenlandse investeringen aan te trekken, want we kunnen het niet alleen aan.

Bijvoorbeeld; als er in Leuven een goed groeiend bedrijf is dat op de internationale markt actief wil zijn, dan is daar veel geld voor nodig, en is het goed dat de overheid bij springt.

Ierland is daar expert in. Daar houdt het Industrial Development Agency (IDA), een overheidsdienst, zich bezig met het aantrekken van buitenlandse investeerders alsook met het aanmoedigen van bestaande investeerders te exporteren en hun business uit te breiden. De Ieren gaan zelf niet veel aan R&D doen, dit in tegenstelling tot de Finnen die juist wel heel veel R&D voeren. België bevindt zich daar tussenin. België is een land dat het niet slecht doet. België heeft in de jaren '60 geluk gehad dat zich hier honderden bedrijven zijn komen vestigen. Die bedrijven kwamen naar hier voor onze goed opgeleide mensen, voor ons goed taksysteem, veel beschikbare grond, voor de hard werkende mensen, goede haven. Alle elementen waren aanwezig om honderden bedrijven aan te trekken. Voor de eerste keer

kwamen er stabiele banen, alsook de massale intrede van de werkende vrouw. Zo werd er een enorme welvaart gecreëerd. Maar dan plotseling wordt de kolossale fout gemaakt dat men niet de switch maakt om als entrepreneur te gaan denken. Men gaat niet meer denken om entrepreneur te worden, want men heeft toch alles al, goede job, huis, vakantie,... Waarom zou men entrepreneur worden, de welvaart was nog nooit zo goed geweest.

In 2006 ondervinden we daar de problemen van. We zien dat onze industrie en ook delen van de R&D-afdelingen aanstalten maken om te verhuizen. We zullen het erg lastig hebben om die switch naar entrepreneurschap te maken.

De leider op het vlak van wetenschap, technologie, bedrijven is de heft van de eeuw Amerika. De innovatieve Amerikaan blijft massaal investeren, blijft bedrijven opstarten. Die ondernemersmentaliteit zit er bij de Amerikanen al van jongs af aan in, in complete tegenstelling tot bij ons. Een typerend voorbeeld; als je in België vraagt; wie is de baas van Alcatel? Niemand kent Tchuruk! Wie is de baas van Siemens? Niemand kent die man. Dat zegt toch iets over onze bedrijven.

Innovatie is een heel complexe mix van dingen. Ook marketing, distributie, design, het hele netwerk er rond spelen een rol. De innovatie straalt zich uit door het land.

Er is een hele resem aan ingrediënten nodig om een land innoverend te maken. Wat onder meer nodig is zijn entrepreneurs, rolmodellen, educatie, venture capital, netwerken, clusters, infrastructuur. Wanneer het recept op punt staat is er ook nog nood aan een chef. Hier kan de overheid een deel op zich nemen.

Er moet een homogeen samengaan plaatsvinden tussen de overheid, de bedrijven en de academia. Dit noemt men Triple Helix. Dit is niet mogelijk op nationaal niveau, maar wel op regionaal niveau. Kijken we bijvoorbeeld naar Grenoble-Lyon, Cambridge in Engeland. In Amerika bestaan er ook zo van die regio's met als grootste voorbeeld Silicon Valley.

J.Baumol heeft hier een boek over geschreven, namelijk 'The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism'.

In Leuven leeft de visie dat goed onderzoek dat naar innovaties kan leiden moet beschermd worden. Daarom wordt er ook hard gewerkt aan de awareness naar onderzoekers toe. In het verleden werd dat veel te weinig gedaan, waardoor er te weinig patenten genomen werden en er veel technologische innovatie uit de handen is gegeven. Om te vermijden dat er teveel waardeloze octrooien worden genomen is er het LRD dat nagaat of het wel de moeite waard is om een octrooi te nemen. Dat laatste is zeer complex en de afwegingen erg moeilijk.

Het beschermen van kennis is oneindig belangrijk. Geen enkele onderneming kan zich veroorloven miljoenen te investeren in onderzoek en het dan gewoon weg te geven. We moeten wel een onderscheid maken tussen fundamenteel en toegepast onderzoek. Aan fundamenteel onderzoek mag er niet geraakt worden, die mensen moeten rustig kunnen werken. Maar zodra het over toegepast onderzoek gaat dan is er geen discussie meer mogelijk en moet er gepatenteerd worden. Bij life sciences, zoals biotech etcetera is patenteren een must. Bij het ICT gebeuren is dat niet zo hard noodzakelijk.

Hinoult haalt verschillende voorbeelden aan van spin-offs opgericht door het LRD en legt hun werking en activiteiten uit.

Welke soort bedrijven zouden we het best aanspreken voor het invullen van onze vragenlijst?

Hinoult stelt voor om een gezonde mix te maken tussen KMO's en grote bedrijven en innovatieve en niet-innovatieve bedrijven. Hij noemt er een resem op, samen met interessante contactpersonen:

ORAFTI, een bedrijf uit de voedselindustrie, gevestigd in Tienen. Een bedrijf dat sterk groeit en veel onderzoek doet in een niche. Zij concentreren zich op ziektes als allergieën, obesitas, cardiovasculaire ziekten en proberen die met hun voedsel (inuline) preventief te verhelpen. Dit soort voedsel noemen we nutrijnen en die markt is groot geworden dankzij innovatie.

Ook uit de traditionele sector noemt hij er enkele op:

BASF, John De Jaeger

Volvo.

Picanol, Kris De Wulf

Option, Jan Callewaert

JBC, Jean Baptiste Claes

Hij stelt voor om contact op te nemen met Agoria, de federatie van de technologische industrie, met de heer Wilson De Pril die over databestanden beschikt met contactgegevens van de leden.

Bijlage 2.6.

Interview met Annemie Hautekiet en Stefaan Piens, RIS adviseurs.
Vrijdag 14 juli 2006

Na het kort uiteenzetten van ons onderzoek qua doelstellingen, aanpak en problemen vragen we hen om ons te helpen bij het afbakenen van onze bedrijfspopulatie.

De heer Piens: " De Europese Commissie is bezig rond het hervormen van patenten, de lancering van het Community Patent. Daartoe is er een grootschalige bevraging geweest van KMO's. Wij hebben daar ook een deeltje van gedaan. De bevraging was wel iets ruimer, een stukje intellectuele rechten in ruimere zin. Je vindt de bedrijven die aan dat soort onderzoek willen meedoen niet zo gemakkelijk en bovendien kom je altijd bij dezelfde bedrijven terecht. Er bestaat wel al een rapport van dat Europees onderzoek, gepubliceerd op 12 juli. "

Wat houdt het onderzoek juist in?

Piens: " Het is een bevraging bij KMO's om na te gaan wat zijzelf vinden van de op punt staande veranderingen, suggesties die ze hebben over hoe conflicten moeten opgelost worden, hoe patenten er eigenlijk moeten uitzien. De conclusies sluiten aan met wat jullie bezig zijn, de link met innovatie."

"Ook het aantal bedrijven en in welke sectoren de bevraging gebeurd is, staat er in. Een groot deel van de bevraging is on line gebeurd. In sommige landen zelfs met een stukje manipulatie. Bijvoorbeeld in Oostenrijk is er vanuit de beroepsgroep patentadvocaten invloed geweest. Bij ons is dat niet gebeurd, wij hebben voor het invullen van de enquêtes geen gebruik gemaakt van experts op dat vlak. In Polen heeft men sessies georganiseerd en KMO's uitgenodigd en de enquêtes, die vrij technisch waren, laten invullen met behulp van advocaten. Dan krijg je een beetje een gestuurde mening. Ik denk dat je evenveel meningen gaat tegenkomen als dat er KMO's zijn."

Wat was het resultaat van die enquête op Belgisch niveau?

Piens: " In België is de overheersende tendens dat patenten als een soort van opportuniteit gezien worden en als een stimulator van innovatie. Bij de KMO's die er iets bewuster mee bezig zijn, ziet men het als een bron van informatie en inspiratie. Het patent wordt ook echt beschouwd als een middel om de gedane inspanningen van geld en mensenuren te laten renderen en niet de vruchten van zijn innovatie-inspanningen door anderen te laten plukken. Dit is de situatie bij de iets beter gestructureerde KMO's. De kleinere KMO's of de starters staan vaak tegenover patenten met een houding: het kost allemaal veel geld en met een kleine verandering aan te brengen gaan ze er toch mee lopen. Door het snel op de markt te brengen hebben ze toch ook een marktpositie verworven. Dat is een beetje naïef denk ik, omdat zij nog geen volledig zicht hebben op de implicaties daarvan.

Hoe werden die bedrijven dan geselecteerd? Werd er een onderscheid gemaakt tussen innovatieve- en niet-innovatieve bedrijven? Grote en kleine bedrijven door elkaar?

Hautekiet: " We hebben de selectie gedaan bij bedrijven die al een beetje voeling hadden met octrooien. Hetzij er interesse in hadden, hetzij al octrooien hadden genomen. Het was eigenlijk ook op basis van beschikbaarheid."

Bijlage 2.7.

Interview met Harry Kraft
De Clercq, Brants & Partners
Donderdag 20 juli 2006

De heer Kraft voert het interview ten persoonlijke titel en wenst liever niet geciteerd te worden.

Algemeen, wat is uw visie op de interactie tussen octrooien en innovatie? Werken octrooien eerder stimulerend voor innovatie of eerder belemmerend?

"De vraag is simpel, het antwoord is moeilijk. In die zin dat er antwoorden zijn die beide stellingen ondersteunen, afhankelijk van welke kant je het bekijkt. Aangezien ik octrooigemachtigde ben, zou ik moeten zeggen dat octrooien ondersteunend zijn voor onderzoek en daar ben ik ook van overtuigd.

De informatie die wij krijgen van een aantal klanten van ons, waaronder een groot aantal farmaceuten, maar ook individuele mensen zeggen: "Als een bedrijf geen kans heeft op een exclusieve bescherming t.o.v derden beginnen ze niet aan het onderzoek." Het probleem in de farmacie, waar er grote validatie procedures aan voorafgaan, dat duurt allemaal vrij lang en dat kost afhankelijk van het onderzoek tientallen tot honderd miljoen euro. Als je eenmaal het bewijs hebt dat een bepaald geneesmiddel voor een bepaalde ziekte werkzaam is dan wil je niet dat een concurrent er mee vandoor gaat. In dit geval zijn farmaceuten duidelijk vragende partij. De normale beschermingsduur van octrooien is twintig jaar. Maar zij hebben ook al gevraagd om ABC's, Aanvullende BeschermingsCertificaten die maximaal nog eens vijf jaar bescherming bieden."

"Dat was de ene kant, nu de tweede kant. Beperken octrooien onderzoek? Naar mijn ervaring, in Europa is het zo dat fundamenteel onderzoek niet belemmerd wordt door octrooien. Ik ken in Europa geen enkel geval waarbij een universiteit wordt aangeklaagd voor onderzoek dat gedaan zou worden waarbij er een inbreuk gemaakt wordt op een octrooi."

Heeft dit te maken met de research exemption?

"Ook. Belangrijker is dat je moeilijk als octrooihouder de hele publieke opinie over je heen wilt krijgen door te zeggen: "Die openbare instelling of universiteit pleegt inbreuk op onze octrooien en willen daar niet voor betalen of we hebben ze geen licentie gegeven." Het risico publiek tentoongesteld te worden willen vele bedrijven niet lopen volgens mij. Dat is een deuk in hun imago."

"Ik wil nog even terugkomen op die onderzoeksvrijstelling, want dat is een moeilijk begrip. Universiteiten hebben normaal geen commercieel product, zodat zij geen bedreiging zijn voor een ander bedrijf waardoor dat laatste inkomsten zou kunnen mislopen. Eigenlijk kan het zijn dat als een product verder ontwikkeld wordt, ze het in samenwerking met de universiteit kunnen doen of ervoor kunnen zorgen dat hun basisoctrooi een bredere toepassing krijgt en er zelfs meer inkomsten uit gegenereerd kunnen worden."

"De onderzoeksvrijstelling is een heel moeilijk onderwerp. De Belgische octrooiwet is hieromtrent recent veranderd. Vroeger was het alleen op het geoctrooieerde onderwerp en nu is het op of met. Volgens de vorige versie van de Belgische octrooiwet uit 1984 bestaat de onderzoeksvrijstelling om onderzoek te doen op het geoctrooieerde onderwerp. Dus de octrooihouder die zijn kennis publiek maakt, krijgt daar bescherming voor. Maar de bescherming die hij krijgt moet als wederrecht hebben dat wat hij publiek maakt ook werkzaam is. Een derde partij moet er iets mee kunnen doen. Dat is het basisprincipe van octrooien.

Vroeger was het zo dat je in België onderzoek kon doen op het onderwerp. Bijvoorbeeld; een machine heeft een bepaalde functie, dan mocht je die machine namaken om te zien of die machine dezelfde functie had.

Nu is die octrooiwet veranderd. Dus niet enkel meer op het geoctrooieerde onderwerp, maar ook met het onderwerp. Vooral met biotechnologie is dat een probleem omdat er een aantal research tool octrooien zijn. Bijvoorbeeld; er wordt een methode

geoctrooieerd waarmee je iets kunt screenen. Nu krijg je de vraag als je die methode zou toepassen en je komt iets helemaal anders uit, of je onder de research exemption valt of niet. Aangezien er in België geen jurisprudentie bestaat, heb je een probleem.

Als je het liberaal interpreteert is er absoluut geen probleem met octrooien in België."

Uit voorgaande interviews blijkt dat er in België weinig rechtzaken zijn in verband met octrooi-inbreuken. Is dat werkelijk zo?

"Dat is natuurlijk een relatief begrip; 'veel octrooizaken'. We hebben regelmatig octrooizaken. Er zijn veel beginnen van octrooizaken, maar meestal lopen die zaken gemakkelijk vijf jaar vooraleer er een uitspraak komt. En dat kost een hoop geld zo'n rechtszaak. Vaak is het dan ook zo dat die dingen gesetteld worden vooraleer er een uitspraak is.

Dus ja, als je het vergelijkt met Nederland, zijn er weinig octrooizaken die te gronde uitgediept worden."

En één van de redenen is omdat zo'n proces zo duur is?

"Dat is één reden. Een andere reden is dat in het algemeen de kennis van de rechters onvoldoende is. Maar dat komt omdat er zo weinig rechtzaken zijn. Hierbij komt dat de rechters een heel grondige technische kennis moeten hebben. Het gaat niet alleen om een juridisch aspect, maar ook om een technisch aspect. Zolang er niet echt rechters zijn die er gespecialiseerd in zijn is dat ook een reden om geen proces aan te gaan.

Een andere reden is dat de zaken gesetteld worden voor het zo ver komt.

Nog een andere reden is dat als je uitgaat van een Europees octrooi, dan valt dat Europees octrooi uiteen in een bundel nationale octrooien, dus niet alleen België maar ook Nederland, Engeland, Frankrijk, Italië. Er is hogere Europese wetgeving die zegt; als er ergens een zaak aanhangig is waarbij de zaak te gronde wordt behandeld, en waarbij diezelfde zaak ook in andere landen aangespannen wordt, dan moeten die rechters wachten om uitspraak te doen tot die eerste zaak is uitgesproken. Als octrooihouder heb je vaak de kans om te gaan 'shoppen' en te zeggen ik wil een rechter die pro-patentee is of juist erg inbreukmakend gericht is en die octrooien vaak als niet geldig beschouwt. Je kunt zeggen; 'ik wil in Engeland mijn rechtszaak of in Duitsland'. Men zal niet zo snel in België een rechtszaak aanspannen of als men dat doet zal de uitspraak uitgesteld moeten worden tot er in een ander land een uitspraak is.

Aan de andere kant; een rechtszaak op zich is duur, maar een rechtszaak in België is stukken goedkoper dan in Engeland. Dat is niet te vergelijken."

Is het dan niet zeer tijdrovend, als alle rechters moeten wachten op de eerste uitspraak?

"Nou nee, in Engeland kun je vrij snel een uitspraak krijgen. Als je in Engeland een uitspraak hebt kun je daarmee naar die andere landen gaan en zeggen dat de zaak al te gronde bekeken is. Meestal zullen die rechters een uitspraak van een eerdere rechter volgen"

Omdat ze er ook niet veel verstand van hebben of uit gemak?

"Dat zijn alle twee motieven die kunnen meespelen."

Dan beland je toch in een vicieuze cirkel? Hoe kan die situatie dan veranderd worden?

"Dat klopt. Er is nu sprake om één specifieke rechtbank, namelijk de handelsrechtbank in Brussel, met alleen octrooizaken te belasten. Dan zou je een gespecialiseerde rechtbank krijgen en alle zaken daar naartoe te sturen. Nu heb je vijf districten waar de rechter een keer een zaak behandelt. Als je dat zou kunnen centraliseren dan zou dat een voordeel kunnen zijn."

Nog een reden waarom er zo weinig octrooigeschillen zijn, is omdat het zo moeilijk is om een inbreuk op een octrooi te bewijzen, klopt dit?

In België, net zoals in Frankrijk en Spanje heb je een saisie descriptive. In België heb je de mogelijkheid om onaangekondigd binnen te vallen bij een partij met een gerechtsdeurwaarder en experts en gewoon alles opschrijven wat je wil.

En dit enkel op grond van vermoeden?

Ja, je vraagt het aan bij een rechter en die maakt de balans op om te kijken of het een terecht vermoeden is dat er inbreuk gemaakt wordt. Juist dat beschrijvend beslag is om aan te tonen dat het vermoeden juist is. Daarvoor zal de rechter vaak een borgsom vragen. Als dat uitgesproken wordt, stelt de rechter een expert aan die door de vragende partij wordt voorgedragen en geïnstrueerd. Die expert zou onafhankelijk moeten zijn, maar is dat niet helemaal. Dan is er een onbepaalde tijd gegeven dat de aanvrager mag binnenvallen samen met de gerechtsdeurwaarder en de expert. Dat kan een team van experts zijn of bv. een computerexpert.

Dat gebeurt vrij regelmatig zo'n beschrijvend beslag. Zelfs bij de CEO kan er ook thuis binnengevallen worden. En dat gebeurt heel vaak.

Dat is een van de mooie systemen in België. Je hebt heel goed de mogelijkheid om aan te tonen of er inbreuk gepleegd wordt.

De andere partij heeft kans op derdenverzet en kan een kortgedingprocedure aanspannen als het niet waar is. Aan de andere kant, de partij waarbij ingevallen wordt kan zeggen dat het octrooi niet geldig is en dan krijg je meteen een contraprocedure.

De expert mag niet zeggen of er inbreuk gepleegd is. Die mag alleen het octrooi gebruiken en de beschrijving van het product waarvan vermoed wordt dat het inbreuk pleegt. Hij beschrijft het product; het bevat A, B en C. Het octrooi zegt A, B en C. Dan moet de rechter zeggen dat er inbreuk is.

Wat gebeurt er dan?

Eerst legt de expert het verslag bij de rechter neer en binnen 1 maand moet de procedure ten gronde starten om aan te tonen dat er inbreuk is gepleegd. De andere partij zal altijd zeggen dat het octrooi niet geldig is en als het geldig is dan pleeg ik geen inbreuk. En dan ben je voor 5 jaar vertrokken vooraleer er een uitspraak komt.

Naast het beschrijvend beslag bestaat er ook nog zoiets als 'Belgian Torpedo', wat houdt dat net in?

Dat is het principe dat ik daarmee heb uitgelegd. Als een Belgische rechter een uitspraak doet, dan moet hij in principe gevolgd worden door de andere rechtbanken.

In principe moet je voor een inbreukactie in elk land naar de rechter stappen om die actie te stoppen. In principe moet de octrooihouder bewijzen dat een andere partij een inbreuk maakt maar er is 1 uitzondering, vanuit het TRIPS. Als er een octrooi is op een productiemethode en er komt een product uit, dan wordt verondersteld dat dat product gemaakt is met die methode. Het is dan aan de vermoedelijke inbreukmaker om aan te tonen dat het product op een andere wijze gemaakt is. Het is een omkering van de bewijslast.

Uit voorgaande gesprekken blijkt dat KMO's helemaal niet zo bezig zijn met octrooien nemen. Zij vinden octrooien te duur, de indieningprocedure te complex waardoor ze eerder zullen kiezen voor geheimhouding.

Ik kan geen antwoord geven op het feit of KMO's voornamelijk hun knowhow geheim houden, want dan zien wij ze hier ook niet.

Maar het feit dat u wel veel met KMO's werkt is een teken dat KMO's er wel mee bezig zijn.

Ja, maar ik heb geen zicht op die percentages van veel of weinig.

Ik ben het eens met de opmerking dat de procedures duur kunnen zijn en complex. Zeker complex. Vaak zien wij uitvinders die een fantastisch idee hebben en die er een octrooi op willen, maar geen idee hebben hoeveel dat kost of het al zou bestaan. Wij kunnen al snel zeggen of ze een redelijke kans hebben om te octrooieren of niet. Vaak moeten we ze er ook op wijzen dat ze een afweging moeten maken van de kosten en van de opbrengsten die ze daar van verwachten.

Er zijn verschillende redenen om een octrooi te nemen. Als je met grote bedrijven gaat werken, kunnen dat heel strategische redenen zijn. Je kunt niet alleen je eigen product beschermen, dan heb je maar een klein octrooi nodig, maar wat je voornamelijk wil is je concurrent uit de markt houden.

Wat ook kan zijn is dat je octrooien gezien worden als 'tangible assets'. Er wordt een waarde aan je octrooiportfolio gegeven. Boekhoudkundig kan dat heel belangrijk zijn naar

investeerders toe. Je kunt dan zeggen: we hebben nog 5, 10, 20 octrooifamilies in die landen. Dat krijgt een waarde en dat kan voor je balans positief zijn of negatief.

Er zijn dus een aantal redenen waarom je een octrooi neemt. We hebben hier KMO's die een octrooi willen nemen op een product om het te beschermen. Dat kan, vooral als dat product gemakkelijk nagemaakt kan worden. Wanneer het niet nagemaakt kan worden, moet je geen octrooi nemen.

Bijvoorbeeld; er is een productiemethode, zolang niemand die ziet, hoef je die methode niet te beschermen. Je krijgt wel een probleem als iemand een keer diezelfde productiemethode zou gaan octrooieren op een later moment. Dan moet je zeggen dat jij hem al langer gebruikt. In België kan je die dan gewoon blijven gebruiken.

Een product is iets anders. Als jij bijvoorbeeld een pen maakt en je hebt er geen octrooi op. Die pen is een ongelooflijk commercieel succes omdat die vier kleuren in één lijntje kan geven. Als iemand anders hem ook maakt en verkoopt, heb je niets om op te staan om die ander tegen te houden. Als het innovatieve juist ligt in de methode om die pen te maken, zou je in principe geen octrooi nodig hebben. Je moet dus afwegingen maken om wel of niet een octrooi te nemen.

Volgens u hebben KMO's toch bewuste octrooistrategieën om een monopoliepositie uit te bouwen of anderen af te blokken?

Sommigen wel ja. Ik kan natuurlijk alleen spreken voor de KMO's die ik tegenkom. Een aantal zijn zich daar toch heel duidelijk van bewust. Ik heb het nu over KMO's in de zin van niet-biotech bedrijven. Want biotechbedrijven zijn allemaal ontzettend gefocust op octrooien.

Ook de kleine?

Juist de kleintjes! Ikzelf werk met een stuk of 10 bedrijven die tussen de 5 en 50 werknemers hebben. Vooral met biotechbedrijven is het zo, die hebben geen geld, alleen een idee. Ze hebben vaak een proof of concept en ze willen een bedrijf starten. Ze hebben geld nodig en daarvoor gaan ze naar durfkapitalisten, venture capitalists. Het eerste wat ze zeggen is: Toon me eens je project. Dan gaan de venture capitalist een marktstudie doen, wat is de potentiële markt van dat product en dan vragen ze: is dat product beschermd?

Meestal is het zo dat (door de onderzoekers) er al geïnvesteerd wordt in octrooiaanvragen en dat dan de venture capitalist er bij komt met meer geld.

Het is heel belangrijk als je gesprekken gaat voeren met een partij, de meeste zullen wel ter goeder trouw zijn, maar niet allemaal. Als je zegt, ik heb dit lumineus idee en wil dat graag ten gelde maken. Als je daar dan geen octrooibeschermt op hebt, dan zal die ander zeggen; ik neem zelf een octrooi en jij kan gewoon fluiten. Toon dan maar eens aan dat jij als eerste dat idee had.

Dus wat er normaal gebeurt, is dat er een octrooiaanvraag al ingediend wordt die de grenzen bepaalt waarin er gesproken mag worden. Alle KMO's in de biotechnologie doen dat. Ik kan me niet voorstellen dat er eentje is die dat niet doet. Het is iets anders met bijvoorbeeld vleesverwerkende industrieën.

Nemen de biotechbedrijven bewust een octrooi om dan licenties te kunnen uitgeven en zo er geld uit te halen?

Jawel! Dat is ook een strategie. Een van mijn klanten heeft z'n core business in de pure biotechnologie. Om dat uit te kunnen voeren heeft hij een machine ontwikkeld. Hij heeft een octrooi genomen op die machine en hij licentieert dat uit of verkoopt dat ding. Zo krijgt hij wat geld binnen. Dat is een strategie. Het ligt er wel vaak aan of je octrooi de core business is of niet.

Of wat je ook kunt doen is een wereldwijd octrooi nemen, Verenigde Staten, Japan en Europa. Maar wanneer je alleen geïnteresseerd bent in Europa of alleen in Duitsland en Engeland, kun je licenties geven voor de andere landen.

Zo'n wereldwijd octrooi nemen, kost dat niet heel veel geld?

Ja, maar wat dat betreft moet ik eerst duidelijk maken hoe duur zo'n octrooi is.

In principe hoe langer een octrooi duurt, hoe duurder het wordt. Wat er normaal gebeurt is het volgende. Er wordt een octrooiaanvraag ingediend, wat niet veel hoeft te kosten want je betaalt geen officiële fee voor wat dan ook. De enige kosten die er zijn, zijn

de advocatenkosten. Afhankelijk hoe goed jij je product beschrijft als uitvinder, hoe minder de octrooimensen er aan moeten werken en hoe goedkoper het is om het in te dienen. Je dient het in en betaalt helemaal niets. Met je octrooiaanvraag heb je de grenzen gesteld waarin je kunt gaan onderhandelen met derde partijen. Dan heb je een jaar de tijd om te onderhandelen met derde partijen die zin hebben om er geld in te steken. Na dat jaar heb je een beslissingsmoment: ga ik er meer geld insteken of niet? Je kunt er mee stoppen als blijkt dat het niet commercieel interessant is, want zo'n octrooiaanvraag zegt helemaal niet of het octrooieerbaar is of niet.

Stel, je wil een wereldwijd octrooi, een PCT, indienen. Hier komen wat officiële taken bij, onder meer van je opzoeking en indiening. Dan heb je 30 maanden de tijd totdat je nationaal moet gaan. Dan kun je beslissen: ik ga in Europa, Japan en de VS of enkel in Europa of enkel in Japan,....

Wat gebeurt er in die 30 maanden?

Na 18 maand komt de publicatie van je octrooiaanvraag en opzoekingrapport waarbij wordt aangegeven of er nieuwigheid is, werkzaamheid is, prior art is. Met andere woorden of er iets is dat precies hetzelfde is of dat er iets is dat het heel waarschijnlijk maakt om jouw uitvinding te krijgen. Je uitvinding is nieuw en inventief of is niet nieuw en inventief.

Je hebt al een heel goede indicatie met je international research rapport of jouw octrooiaanvraag octrooieerbaar is of niet. Je hebt 2,5 jaar de tijd om naar geld te zoeken. Dan pas komen de echt groten kosten. Bijvoorbeeld als je het in Japan wil laten gelden dan moet je het in het Japans vertalen. Het moet in de verschillende landen ingediend worden, dan komt het onderzoek ten gronde en dan pas komen de taken en kosten. Maar je hebt 30 maand, 2,5 jaar de tijd om die kosten uit te stellen. Dit is om een echt stevig, solide octrooi te krijgen. De termijn van bescherming begint te lopen vanaf de PCT-indiening, sowieso voor 20 jaar. Dan eventueel kun je nog een Aanvullend Beschermings Certificaat (ABC) nemen in geval van bestrijdingsmiddelen en farmaceutische producten. Als je zo'n valideringsproces hebt dan kun je effectief 26 jaar bescherming krijgen.

Wat je nog kunt doen, is een octrooiaanvraag indienen hier bij de dienst in Brussel. Dan heb je wel al een aantal kosten, want dat moet in het Nederlands en Frans zijn. Maar je moet niets laten onderzoeken enkel aan alle formaliteiten voldoen. Je krijgt een octrooi zonder dat er iets onderzocht wordt en dat is 6 jaar geldig. Daarmee kan je naar de rechter stappen om te zeggen dat iemand een inbreuk maakt. Maar de geldigheid van het octrooi is twijfelachtig.

Bijlage 2.8.

Interview John Walsh
Vrijdag 19 mei 2006

Praktische tips bij aanvang van ons onderzoek.

In de eerste fase van de studie is het belangrijk om met verschillende mensen uit zowel de industrie als de academische wereld te spreken. Zij hebben immers allen verschillende interesses met betrekking tot het onderwerp. Belangrijk daarbij zijn de wetenschappers zelf.

Dus interviews met: →Wetenschappers

→ Advocaten

→ Industriëlen

Wat willen we te weten komen in deze pre-interviews?

We willen weten wat het business model is van de bedrijven. Op welke manier zij hoofdzakelijk hun geld willen verdienen. Is dat in de eerste plaats door producten te verkopen? Door licenties te verkopen? Of door hun klanten te vervolgen?

Vragen naar: → business model

→ Appropriability mechanismen

Vooreerst moeten we bepalen wat de populatie is. Daarvoor kunnen we bij UNIZO een lijst van de KMO's opvragen. Onze onderzoekseenheden zijn bedrijven en niet individuen die in bedrijven werken. Het is echter niet nodig dat slechts één iemand alle vragen beantwoordt, we kunnen de vragenlijst opsplitsen naar verschillende mensen in één bedrijf met betrekking tot hun expertise.

In de sample kunnen zowel spin-offs, venture KMO's en micro-KMO's zitten. (Met deze laatste bedoelt hij KMO's die enkel en alleen zijn opgericht om fondsen te verkrijgen.) het is pas bij de analyse dat we een onderscheid moeten maken volgens bedrijfsgrootte.

Tijdens de analyse moeten we absoluut een onderscheid maken tussen de academici en de industriëlen!

Wel is het de bedoeling dat we dezelfde vragenlijst afnemen bij de verschillende respondenten, wetenschappers, industriëlen en advocaten om hun visie op het probleem te achterhalen.

Volgens Walsh zouden we best de interviews face-to-face af nemen en niet via post opsturen zoals hij gedaan heeft. Dit laatste kost immers ook veel geld en tijd.

De oorspronkelijke probleemstelling waarvan Walsh vertrokken is, is dat de stelling van Eisenberg en Heller klopt, namelijk dat de tragedie van de anti-commons onderzoek en innovatie belemmert. (Uiteindelijk heeft zijn onderzoek daar geen bewijs voor opgeleverd, integendeel).

We mogen niet vertrekken van de gedachte dat bedrijven niet innovatief zijn. We moeten nagaan wat het verschil is tussen innoverende bedrijven en minder innoverende bedrijven en welke rol patenten daarin spelen. We moeten ook voorzichtig zijn in onze vraagstelling. Bijvoorbeeld, we kunnen niet vragen of het bedrijf soms een inbreuk pleegt op de patenten van anderen, maar wel of ze soms gebruikmaakt van andermans technologie zonder toestemming.

Vragen over wat er aan het beleid moet veranderd worden, hoe de overheid moet handelen, leveren bijna geen relevante, bruikbare antwoorden op. Meestal enkel dingen in de aard van; minder belastingen.