

Materiaasta Aineettomaan Ansaintaan – selitemateriaali

Yleistä sopimus pohjien käytöstä

Sopimus pohjien olisi tarkoitus olla avuksi erityisesti sellaisille yrityksille, jotka ovat toiminnassaan sellaisessa vaiheessa, että heillä ei ole tarvetta tai mahdollisuutta vielä hankkia asiantuntijan räätälöimää sopimus pohjaa. Sopimus pohjat ovat tarkoitettu esimerkeiksi asioista, joista tulisi tilanteessa sopia, eikä niitä ole tarkoitettu käytettäväksi sellaisenaan. Muokkaustarve riippuu myös sopimustyyppistä. Esimerkiksi patenti- ja tekijänoikeuslisenssisopimukset, joissa lisenssin kohde ja käyttötarkoitus vaihtelee paljon, vaativat tyypillisesti enemmän tapauskohtaista räätälöintiä. Sopimusten tarkemmassa räätälöinnissä kyseiseen tilanteeseen on aina suositeltavaa käyttää asiantuntijaa.

1. LISENSSISOPIMUS (tavaramerkki)

Mikä on tavaramerkki?

Tavaramerkin avulla yrittäjän tuotteet voidaan erottaa kilpailijan tuotteista. Tavaramerkkinä voi olla mikä tahansa graafisesti esitettävä merkki kuten sana, logo, kuvio, taikka tavaran tai sen päällyksen muoto. Yksinoikeus tavaramerkkiin saadaan pääsääntöisesti rekisteröimällä.

Tavaramerkin tulee olla erottamiskykyinen. Tällä tarkoitetaan sitä, että tavaramerkki ei saa kuvailla tarjottavia palveluita tai tuotteita. Tavaramerkki ei myöskään saa olla sekoitettavissa aikaisempiin tavaramerkkeihin.

Tavaramerkin antama suoja on käytännössä ikuinen, mikäli rekisteröinnin uusimismaksut maksetaan 10 vuoden välein. Tavaramerkki on mahdollista rekisteröidä kansallisesti, EU:n laajuisena tai laajemmalti. EU-tavaramerkki on tehokas ja maantieteellisesti kattava suojamuoto. EU-tavaramerkkiä suositellaan yleensä yrityksille, joilla on kansainvälistymispyrkimyksiä tai kansainvälisiä asiakkaita. EU-tavaramerkin lisäksi suojaa yleensä haetaan muissa yrityksen kohdemaissa erikseen.

Tavaramerkin lisensioinnilla tarkoitetaan oikeuden omistajan myöntämää rajoitettua käyttöoikeutta tavaramerkkiin, yleensä korvausta vastaan. Lisensiointi on eräs tyypillisimpiä tapoja hyödyntää IP-oikeuksia yrityksissä.

Lisenssisopimuksessa sovitaan tavaramerkin käytöstä. Oikeuksien omistajasta puhutaan **lisenssinantajana** ja oikeuksien hyödyntäjästä **lisenssinsaajana**.

Lisenssisopimus sisältää tyypillisesti seuraavia tavaramerkin käyttöä koskevia rajoituksia:

- yksinomaisuus: onko lisenssi yksinomainen vai ei-yksinomainen (non-exclusive), ts. saako lisenssinantaja antaa samaan tavaramerkkiin liittyviä lisenssejä myös muille?
- maantieteelliset: onko lisenssi maailmanlaajuinen vai voimassa ainoastaan tietyllä alueella?
- voimassaolo: onko lisenssi ikuinen vai voimassa ainoastaan esimerkiksi sopimuksen voimassaoloaikana?
- syntyneet tulot: onko tavaramerkin käytöstä syntyneistä tuloista maksettava lisenssinantajalle rojaltia?
- siirrettävyys ja alilisensiointi: saako lisenssinsaaja siirtää lisenssin eteenpäin tai antaa oman lisenssinsä perusteella lisenssejä muille?
- käyttötarkoitus: mihin tarkoitukseen tavaramerkkiä saa käyttää?

Sopimuspohjassa on lähdetty liikkeelle siitä, että tavaramerkin lisenssi on ei-yksinomaisen, maantieteellisesti rajattu ja lisenssinsaajalla ei ole oikeutta lisensoida Tavaramerkkejä kolmansille osapuolille. Sopimus pohja on laadittu siten, että se on voimassa toistaiseksi ja irtisanottavissa 6 kuukauden irtisanomisajalla.

Näistä seikoista on mahdollisuus myös sopia toisin. Tyypillisesti se, miten laajasti lisenssinsaajalla on mahdollisuus hyödyntää oikeuksia, vaikuttaa myös lisenssin hintaan tai rojaltiin. Rojaltille määritellään yleensä %- osuutena myydyn tuotteen hinnasta. Yleisesti voidaan sanoa, että rojaltille suuruuteen vaikuttaa ennen kaikkea se, mikä on tavaramerkin suhteellinen arvo myynnistä ja myyntihinnasta.

2. LISENSSISOPIMUS (patentti)

Mikä on patentti?

Patentti suojaa keksintöä. Patentti voidaan myöntää keksintöön, jos keksintö on uusi, keksinnöllinen ja luonteeltaan tekninen. Patentti on voimassa 20 vuotta, edellyttäen että patentinhaltija suorittaa vuosittaiset patenttimaksut. Patenttia voidaan käyttää vastaavasti kuin muutakin aineetonta omaisuutta. Patentti voidaan esimerkiksi myydä tai lisensoida.

Patentin haltijalla on oikeus kieltää muilta keksinnön ammattimainen hyväksikäyttö. Ammattimaista hyväksikäyttöä voi olla esimerkiksi tuotteen valmistus, myynti, käyttö tai patentoidun menetelmän käyttö. Patentit ovat julkisia keksintöjä, ja keksintö tulee patenttihakemuksen myötä aina julkiseksi. Jos keksintöä ei haluta julkistaa, sitä ei voida myöskään patentoida. Keksinnön tulee olla uusi: jos keksintö on jo tiedossa, tai se on jo tullut julkiseksi, patentointi ei myöskään ole enää mahdollista.

Patentin lisensoinnilla tarkoitetaan oikeuden omistajan myöntämää rajoitettua käyttöoikeutta patenttiin, yleensä korvausta vastaan. Lisensiointi on eräs tyypillisimpiä tapoja hyödyntää IP-oikeuksia yrityksissä.

Lisenssisopimuksessa sovitaan patentin käytöstä. Oikeuksien omistajasta puhutaan **lisenssinantajana** ja oikeuksien hyödyntäjästä **lisenssinsaajana**.

Lisenssisopimus sisältää tyypillisesti seuraavia käyttöä koskevia rajoituksia:

- yksinomaisuus: onko lisenssi yksinomaisen vai ei-yksinomaisen (non-exclusive), ts. saako lisenssinantaja antaa samaan patenttiin liittyviä lisenssejä myös muille?
- maantieteelliset: onko lisenssi maailmanlaajuinen vai voimassa ainoastaan tietyllä alueella?
- voimassaolo: onko lisenssi ikuinen vai voimassa ainoastaan esimerkiksi sopimuksen voimassaoloaikana?
- syntyneet tulot: onko patentin käytöstä syntyneistä tuloista maksettava lisenssinantajalle rojaltille?
- siirrettävyys ja alilisensointi: saako lisenssinsaaja siirtää lisenssin eteenpäin tai antaa oman lisenssinsä perusteella lisenssejä muille?
- käyttötarkoitus: mihin tarkoitukseen patenttia saa käyttää?

Sopimuspohjassa on lähdetty liikkeelle siitä, että lisenssinantaja antaa rajoitetun, ei-yksinomaisen, ei-siirrettävän, ei-alilisensoitavan lisenssin patentteihin. Sopimuksessa sovitaan myös arvioidusta minimivolymymista. Sopimuksen liitteissä on määriteltä tarkemmin lisensoitavat patentit sekä niiden käyttötarkoitus.

Näistä seikoista on mahdollisuus myös sopia toisin. Tyypillisesti se, miten laajasti lisenssinsaajalla on mahdollisuus hyödyntää oikeuksia, vaikuttaa myös lisenssin hintaan tai rojaltiin. Rojaltille määritellään yleensä %- osuutena myydyn tuotteen hinnasta. Yleisesti voidaan sanoa, että rojaltille

suuruuteen vaikuttaa ennen kaikkea se, mikä on patentin suhteellinen arvo myynnistä ja myyntihinnasta.

3. LISENSSISOPIMUS (tekijänoikeus)

Mikä on tekijänoikeudella suojattu teos?

Tekijänoikeus on tekijän oikeus kirjalliseen tai taiteelliseen teokseensa. Tekijänoikeudella suojattu teos on tekijän itsenäinen ja omaperäinen luomistyön tuote sen tekotavasta ja ilmenemismuodosta riippumatta. Tekijänoikeus ei edellytä rekisteröintiä ja se takaa teoksille 70 vuoden suoja-ajan tekijän kuolinvuoden päättymisestä lukien. Tekijänoikeus on myös tietokoneohjelmien ensisijainen suojamuoto.

Esimerkiksi taidekäsityön ja taideteollisuuden tuotteet, jotka ovat itsenäisiä ja omaperäisiä, voivat saada tekijänoikeussuojaa. Yleisesti voidaan sanoa, että tekijänoikeussuojan edellytyksenä oleva teoskynnys on asetettu melko korkealle esimerkiksi muotoilun osalta. Tekijänoikeussuoja voi silti tulla kysymykseen, mikäli tuote on hyvin omaperäinen.

Tekijänoikeuden siirtosopimuksia ja lisenssisopimuksia tai -ehtoja tulkitaan tyypillisesti melko ahtaasti, mikä tarkoittaa käytännössä sitä, että sopimus määrittelee tyhjentävästi lisenssinsaajan oikeudet.

Myös käyttötarkoitus saattaa sanella luovan työn tekijän valinnanvapauksia jossain määrin, minkä vuoksi omaperäisyys ei kaikissa tilanteissa täyty. On myös huomattava, että tekijänoikeussuojan saannille asetettu kynnys vaihtelee maittain.

Tekijänoikeuslaki sisältää eräitä olettasääntöjä tekijänoikeuden siirto- tai lisenssointisopimuksista. Merkittävin näistä on se, että luovutuksensaaja ei saa luovuttaa samaansa tekijänoikeutta edelleen tai muuttaa teosta, ellei toisin ole sovittu. Jos nämä oikeudet eivät sopimukseen sisälly, ei luovutuksensaajalla ole oikeutta luovuttaa hankkimaansa oikeutta edelleen tai lisensoida sitä eteenpäin tai omin päin muokata teosta ilman alkuperäisen luovuttajan lupaa.

Lisenssisopimuksessa sovitaan teoksen käytöstä. Oikeuksien omistajasta puhutaan **lisenssinantajana** ja oikeuksien hyödyntäjistä **lisenssinsaajana**.

Tekijänoikeuden lisenssisopimus sisältää tyypillisesti seuraavia käyttöä koskevia rajoituksia:

- yksinomaisuus: onko lisenssi yksinomainen vai ei-yksinomainen (non-exclusive), ts. saako lisenssinantaja antaa samaan teokseen liittyviä lisenssejä myös muille?
- maantieteelliset: onko lisenssi maailmanlaajuinen vai voimassa ainoastaan tietyllä alueella?
- voimassaolo: onko lisenssi ikuinen vai voimassa ainoastaan esimerkiksi sopimuksen voimassaoloaikana?
- syntyneet tulot: onko teoksen käytöstä syntyneistä tuloista maksettava lisenssinantajalle rojaltia?
- siirrettävyys ja alilisensointi: saako lisenssinsaaja siirtää lisenssin eteenpäin tai antaa oman lisenssinsä perusteella lisenssejä muille?

- käyttötarkoitus: mihin tarkoitukseen teosta saa käyttää?

Tekijänoikeuden lisensointi riippuu hyvin paljon lisensoitavasta kohteesta. Kyseinen sopimus pohja saattaa soveltua parhaiten esimerkiksi taidekäsityön ja taideteollisuuden tuotteiden lisensointiin.

Sopimus pohjassa on lähdetty liikkeelle siitä, että lisenssinantaja antaa rajoitetun, ei-yksinomaisen, ei-siirrettävän, ei-alilisensoitavan lisenssin teokseen. Näistä seikoista on mahdollisuus myös sopia toisin. Tyypillisesti se, miten laajasti lisenssinsaajalla on mahdollisuus hyödyntää oikeuksia, vaikuttaa myös lisenssin hintaan tai rojaltiin. Rojalti määritellään yleensä %- osuutena myydyin tuotteen hinnasta. Yleisesti voidaan sanoa, että rojaltin suuruuteen vaikuttaa ennen kaikkea se, mikä on teoksen suhteellinen euromääräinen arvo. Sopimus pohjassa lisenssinantaja myös vakuuttaa, että tekijänoikeus ja muut oikeudet kohteeseen kuuluvat lisenssinantajalle.

4. LISENSSISOPIMUS (palvelukonsepti)

Mikä on palvelukonsepti? Mitä on franchising?

Palvelukonseptilla tarkoitetaan konseptin oikeuksien kokonaisuuteen (esimerkiksi tekijänoikeuksiin, patentteihin, tavaramerkkeihin, mallioikeuksiin, goodwill-arvoon ja liiketoimintamalliin) liittyvää lisensoimista. Joskus puhutaan myös franchising-menettelystä.

Sopimuksessa osapuolia ovat franchising-antaja (engl. franchisor) ja franchising-ottaja eli franchising-yrittäjä. Pääosin kysymys on seuraavasta: franchising-antaja antaa franchising-yrittäjälle tarvittavan tietotaidon, koulutuksen sekä voimakkaan brändin yrityksen perustamiseksi korvausta vastaan. Franchising-sopimuksen keskeisiin seikkoihin kuuluu oikeuksien lisensointi. Tyypillisesti franchising-sopimuksessa on sovittu myös koulutuspalveluista ja tukipalveluista.

Franchising tarjoaa keinon skaalata toimintaa ja viedä osaamista joustavasti muille alueille. Franchising-yrittäjälle yhteistyö antaa mahdollisuuden osallistua menestyvään konseptiin sekä harjoittaa omaa ja itsenäistä liiketoimintaa konseptin mukaisella tavalla.

Sopimus pohjassa on lähdetty liikkeelle siitä, että franchise-antaja myöntää franchise-yrittäjälle tämän sopimuksen mukaisen oikeuden käyttää tavaramerkkejä ja harjoittaa konseptin mukaista liiketoimintaa. Sopimuksessa on sovittu minimivaihtoehdot, jotka saattavat vaikuttaa sopimuksen voimassaoloon. Franchise-antaja huolehtii konseptin kehittämisestä sekä franchisetoinnin valvonnasta sekä ohjauksesta.

5. YHTEISTYÖSOPIMUS

Aineettomat oikeudet saattavat syntyä yksityishenkilöiden tai yritysten yhteistoiminnan tuloksena. Yhteistyösopimuksella sopimuksen osapuolet sopivat yhteiskehitysprojektista ja sen oikeuksista. On tärkeä huomata, että jo yhteistoiminnan alkuvaiheessa tulisi sopimuksin varautua erilaisiin tilanteisiin, joita saattaa tulla projektin edistyessä.

Sovittavia asioita saattavat olla esimerkiksi seuraavat:

- työnjako
- palkkiot ja rojaltit
- muut yhteistyöehdot
- relevanttien vastuiden jako osapuolten välillä
- projektin aikataulut ja päättymisen
- tilanne, jossa joku poistuu projektista kesken

- salassapito
- mahdollisten riitojen ratkaiseminen.

Sopimuspohjassa on lähdetty liikkeelle siitä, että osapuolten yhdessä tekemän, luoman tai keksimän työn immateriaalioikeudet kuuluvat yhteisesti niille osapuolille siinä suhteessa kuin ne ovat sen tekemiseen, luomiseen tai keksimiseen osallistuneet. Joissakin tapauksissa saattaa olla myös tehokasta sopia siitä, että yksi taho omistaa projektin oikeudet ja lisensoi niitä muille projektiin kuuluville tahoille.

Riippumatta sopimisen mallista, on ensiarvoisen tärkeää se, että osapuolet ovat keskustelleet yhteiskehitysprojektista ja sen oikeuksien jakamisesta mahdollisimman aikaisessa vaiheessa.

6. ALIHANKINTASOPIMUS

Alihankintasopimuksessa sovitaan siitä, että tilaaja tilaa palveluntarjoajalta palveluita korvausta vastaan. Nämä palvelut saattavat sisältää myös aineettomia oikeuksia.

On tärkeää huomata, että aineettomien oikeuksien siirtymisestä kannattaa aina sopia kirjallisesti sopimuksin. Yritykselle keskeiset oikeudet saattavat olla melko huomaamattakin olla jonkin toisen yrityksen tai henkilön hallussa, esimerkiksi alihankkijan tai neuvonantajan hallussa.

Alihankintasopimuksessa sovitaan myös muun muassa salassapidosta, korvauksista, vastuunrajoituksista ja mahdollisista erimielisyyksistä. Tilaajan ja palveluntarjoajan työntekijän välille ei synny tällä sopimuksella työsuhdetta.

7. ALKUVAIHEEN IPR-STRATEGIA

1. Yleistä IPR-strategiasta

Immateriaalioikeuksilla tai IPR:llä (intellectual property right) tarkoitetaan oikeuksia aineettomaan omaisuuteen. Tyypillisiä immateriaalioikeuksia ovat oikeus teokseen, malliin, tavaramerkkiin, patentiin tai toiminimeen.

Yritys (tai yksityishenkilö) omistaa usein jotakin **materiaalista**, käsin kosketeltavaa omaisuutta. Tämä materiaallinen omaisuus voi olla esimerkiksi tietokoneita, työvälineitä, myytäviä tuotteita ja tuotteiden varastoja. Materiaallinen omaisuus on usein mahdollista laskea, ja sen rahallinen arvo voidaan todentaa melko helposti, erityisesti jos tuotteet ovat jo myynnissä. Tuotteiden tai varastojen arvo voidaan määritellä ja muuntaa tarvittaessa rahaksi.

Käsin kosketeltavan, materiaallisen omaisuuden ohella yritykset omistavat omaisuutta, joka on **aineetonta eli immateriaalista**. Tätä omaisuutta voivat olla esimerkiksi mielikuvat, keksinnöt, tietotaito, yritysilme, muotoilu tai yrityksen tarina. Oikeudellisesti kyseinen omaisuus näyttäytyy usein **aineettomina oikeuksina eli IP-oikeuksina**. Aineeton omaisuus on luovien ja innovatiivisten alojen yrittäjille ensiarvoisen tärkeää, koska **yrittäjän liiketoiminta sekä sen potentiaalinen skaalautuvuus perustuu usein aineettomiin oikeuksiin**.

Immateriaalinen omaisuus ei välttämättä tunnu niin konkreettiselta kuin materiaallinen omaisuus. Tämä saattaa liittyä immateriaalioikeuksien osalta suojaamisen käsitteeseen. Immateriaalioikeuksien suojaamisesta syntyy helposti käsitys siitä, että yrittäjällä olisi automaattisesti syntynyt yksinoikeus esimerkiksi nimeen tai merkkiin, jolla toiminta on aloitettu.

Kyse on kuitenkin todellisuudessa yrityksen arvoa lisäävästä investoinnista. **IP-oikeuksien suojaaminen on yrityksen arvoa lisäävä investointi.**

2. Toiminnan skaalaaminen

IP-oikeudet mielletään usein joko oman toiminnan mahdollistajaksi tai yksinoikeudeksi, jolla oikeudenhaltija voi kieltää toisia toimijoita käyttämästä oikeutta tai estää oikeuden rekisteröimisen. Usein kuitenkin yrityksen toiminta ei perustu pelkästään oikeuksien suojaamiseen tai puolustamiseen. IPR-strategiassa tulee siten keskittyä myös siihen, **millä tavalla yksinoikeuksia voidaan kaupallistaa tai skaalata tehokkaasti.**

IP-oikeuksien avulla yrityksen toimintaa voidaan skaalata. Skaalaamisen mahdollisuudet perustuvat aineettoman omaisuuden kolmeen ominaisuuteen:

1. Aineeton omaisuus ei välttämättä vähenny käytettäessä: esimerkiksi jos yrittäjä lisensoi yksinoikeutensa tuotteeseen, aineeton omaisuus itsessään ei välttämättä vähenny – oikeuksien arvo saattaa päinvastoin nousta, jos lisenssinhaltija onnistuu hyvin toiminnassaan.
2. Aineeton omaisuus on digitaalisessa taloudessa yleensä korostetussa roolissa: yleensä digitaalisten kopioiden taustalla on jokin yksinoikeus. Esimerkiksi kirjaa voidaan jakaa sähköisinä kopioina lähes loputtomasti ja digitaalisten usein kopioiden valmistaminen on miltei ilmaista.
3. Useat materiaalisen omistuksen kasvua rajoittavat tekijät (esimerkiksi kuljetus, tullit ja varastointi) eivät sovellu digitaalisiin tuotteisiin ja palveluihin ja niitä koskeviin IP-oikeuksiin.

3. Muita strategisesti tärkeitä aineettomia oikeuksia

Toiminimi

Yrityksen nimi eli toiminimi on elinkeinonharjoittajan elinkeinotoiminnassaan käyttämä nimi. Kaupparekisteriin merkitty elinkeinonharjoittaja saa harjoittaa osaa toiminnastaan myös erityisellä nimellä eli aputoiminimellä. Elinkeinoharjoittaja voi toiminnassaan käyttää toiminimen ohella myös muuta tunnusta eli toissijaista tunnusta. Toiminimi voi olla oma nimi, keksitty sana tai joidenkin sanojen yhdistelmä, joista muodostuu keksinnöllinen kokonaisuus. Mitä keksitympi ja mielikuvituksellisempi toiminimi on, sen parempaa suojaa se saa. Toiminimen tulee yksilöidä haltijansa yritys. Toiminimeä, joka ilmaisee vain toiminnan laadun taikka tarjottavan tavaran tai palvelun yleisen nimityksen ei yleensä voi rekisteröidä.

Domainit

Verkkotunnus on eräs tärkeimmistä oikeuksista digitaalisessa toimintaympäristössä. Muistettava ja helposti löydettävä verkkotunnus on hyvin keskeinen osa tehokkaan brändin rakentamista. Kansainvälisten verkkotunnusten rekisteröinti suoritetaan yleensä first come, first served -periaatteen mukaisesti. Ensimmäisenä verkkotunnuksen varanneella on siihen etuoikeus. Poikkeuksena periaatteesta ovat tilanteet, joissa yritys voi vedota aiemmin rekisteröityyn IP-oikeuteen verkkotunnuksen rekisteröijää vastaan.

Mallisuoja

Mallioikeus on eräs mm. muotoilun merkittävimpiä oikeudellisia suojakeinoja. Muotoilu suojataan rekisteröimällä malli, jolloin mallioikeuden hakija saa vahvistettua itselleen yksinoikeuden muotoilemiinsa tuotteisiin.

Mallioikeus tai mallisuoja suojaa tavaran tai sen osan ulkomuodon. Suojattavan tavaran tulee olla konkreettinen, teollisesti tai käsityönä valmistettava esine. Mallioikeus antaa haltijalleen yksinoikeuden mallin hyväksikäyttöön.

Mallin rekisteröimisen edellytyksenä on, että malli on syntynyt luovan henkisen työn tuloksena ja että se on uusi. Poikkeuksena tästä on ns. armonaika, joka tarkoittaa sitä, että mallia on mahdollista käyttää vuoden ajan ennen sen rekisteröintiä ilman, että uutuus menetetään. Jos malli aiotaan rekisteröidä, sitä ei kannata julkaista ennen hakemuksen tekemistä. Lisäksi edellytetään, että malli on aikaisemmista tunnetuista malleista olennaisesti eroava.

EU:n laajuinen rekisteröity yhteisömalli on kustannustehokas, nopea hakea ja voimassa koko EU:n alueella. Mallioikeus voidaan rekisteröidä myös kansallisesti. Kansallinen rekisteröinti koskee kuitenkin ainoastaan Suomen markkinoita.

Rekisteröidyllä yhteisömallilla voidaan suojata tuotteen ulkoasu eli tuotteen tai sen osan linjoista, ääriviivoista, väreistä, muodoista ja käytetyistä materiaaleista muodostuva kokonaisuus. Rekisteröity yhteisömalli suojaa mallia 5 vuotta hakemuksen tekopäivästä ja uusittaessa yhteensä enintään 25 vuotta. Rekisteröity yhteisömalli antaa haltijalleen yksinoikeuden käyttää mallia. Käytännössä malli suojataan lähettämällä enintään seitsemän kuvaa mallista rekisteriviranomaiselle.

Yrittäjän kannalta olisi järkevää rekisteröidä ainakin malliston "helmet" eli kaikkein yksilöllisimmät luomukset. Aina ei kuitenkaan ole helppo arvioida, mikä yksittäinen tuote tulee kuluttajien keskuudessa suosituksi. Kustannussyistä myöskään kaikkien mallien rekisteröinti ei ole mahdollista.

Yrityssalaisuudet ja julkistaminen – mistä voin puhua?

Idean esittelyyn eli pitchaamiseen liittyy joitakin oikeudellisia riskejä. Idea voi menettää uutuutensa, jos se esitetään julkisesti. Tämä saattaa tehdä esimerkiksi keksinnön patentoimisen tai mallisuojan hakemisen mahdottomaksi. Tämän vuoksi tuotetta tai palvelua tulisi lähtökohtaisesti esitellä siten, että tekniset seikat eivät tule esille, jotta mahdollinen uutuusvaatimus ei jää täyttymättä. Kehitysvaiheessa ideat on tärkeää suojata yrityssalaisuutena esimerkiksi salassapitosopimuksin