

Työkaluja PRH:n peruspatenttipalvelun myymiseen

Patentit – Teollisuus – Tekniikka 2014–2015

Erikoistyö (salainen), tiivistelmä

TkT Kari Koskenhely, PRH

25.6.2015 Helsinki

Aalto University Professional Development – Aalto PRO

Tiivistelmä

Erikoistyö on katsaus PRH:n patenttihakemuksen käsittelyprosessiin ja uutuustutkimuksen kilpailukenttään. Katsauksen pohjalta on nostettu esiin myyntiargumentteja, joilla käsittelyprosessia–”peruspatenttipalvelua” voisi myydä aiempaa tehokkaammin asiamiehille ja yrityksille.

Asiakashaastattelujen myötä hahmottui Patentti- ja innovaatiolinjalle kaksi selkeää asiakaskuntaa: asiamiesasiakkaat ja yritykset–muut toimijat. Asiamiesasiakkaat ovat homogeeninen asiakasryhmä, joiden kanssa Patentti- ja innovaatiolinjan henkilöstö on aktiivisessa kirjeenvaihdossa uutuustutkimuksen tuloksista ja patentoitavuuden arvioinnista. Erityisesti keksinnöstä tehtävä ensimmäinen patenttihakemus (prioriteettihakemus) ja sen uutuustutkimus ja keksinnöllisyyden arviointi nähdään palveluna, jonka myyntiin PRH:n kannattaa panostaa. Patentti- ja innovaatiolinjan imago asiantuntevana toimijana ja suhde asiamiehiin perustuu laadukkaaseen uutuustutkimukseen ja ammattitaitoiseen patentoinnin arviointiin.

PRH:n patenttihakemuksen käsittelyprosessin muokkaaminen entistä lähemmäksi EPO:n prosessia tekisi prosessista myyvämmän. Uusina käsittelyprosessin palveluina ehdotetaan jatkokäsittelyvaiheen suullista käsittelyä, jossa hakija voi yhdessä tutkijoiden kanssa tarkastella eri vaatimusasetelmia, ennen kuin hakemusta voidaan hylätä. Lisäksi uutuustutkimuksen alussa tulisi vaatimusasetelman epätäsmällisyyttä tarkastella aiempaa yksityiskohtaisemmin. Lista epätäsmällisyyden perusteista tulisi saattaa esim. PRH:n Patenttikäsikirjaan. Yritysasiakkaat hyötyisivät, jos PRH:n tutkijat kommentoivat väli päätöksessä, missä muodossa vaatimukset ovat hyväksyttävissä.

Työssä kehitettiin ”FI+2EU-PPH-maata” palvelu, jolla PRH voi myydä uutuustutkimustaan ja nopeutettua käsittelyä kansainvälistyville PK-yrityksille. Palvelu myydään asiakkaille kustannussäästöillä, alentuneella litigaatoriskillä ja laadukkaalla Patentti- ja innovaatiolinjan tutkimustyöllä. Palvelu nopeuttaa PK-yritysten kansainvälistymistä ja IP:n suojausta. Samanaikaisesti patentoinnin kustannukset alenevat verrattuna EP-reittiin. Palvelua voi tehostaa panostamalla kansainväliseen virastokäytäntöjen osaamiseen. PK-yrityksille tulee antaa alennus hakemusmaksuista muiden maiden virastojen tyyliin.

Abstract

Selling grant process of a patent application was studied. Based on interviews PRH's customers were divided into two groups: patent agents and companies. For the patent agents the grant process itself was considered important. Changing PRH's process closer to the grant process of EPO could make PRH more attractive partner for the patent agents. Implementing oral proceedings for pre-grant process is suggested. In the suggested oral proceedings an applicant can discuss on auxiliary requests—i.e. amended claims and receive feedback on them. Low cost and fast grant process is important for small-medium size companies (SME). A “FI+2EU-PPH-maata” service was developed for the SME. The study includes arguments for using the service. The SME customer benefits from cost savings, lower litigation risk and good quality of prior art search by using the “FI+2EU-PPH-maata” service. Consequently, the given arguments for using the service can be used to enhance PRH's sales work, and thus, increase number of annual filings to PRH.

