

Samarbeten och sekretess

Om man vill skapa nytta med sin uppfinning, måste man kommunicera med andra. Det är också helt nödvändigt i många sammanhang att samarbeta med andra för t.ex. tillverkning eller marknadsföring. Det kan vara frestande att på tidigt stadium berätta om sin uppfinning för en kund eller för potentiella samarbetsparter. Det är då viktigt att tänka på är vem mottagaren är, och hur mycket mottagaren behöver veta, för att ni skall kunna gå vidare och skapa ett tänkt samarbete.

Det finns olika typer av avtal i samarbeten. Det kan vara fråga om samarbetsavtal, kommersialiseringsavtal, utvecklingsavtal, sekretessavtal mm. Många gånger är det bra att skriva olika avtal på tidigt stadium, innan ni börjar dela konfidentiell information eller startar ett gemensamt arbete.

I de flesta samarbeten finns det anledning att fundera över sekretess.

Ett avtal om sekretess (NDA) kan vara ett bra bevis på att båda parter är medvetna om att ni har delat konfidentiell information, och även vilken information som delats. I praktiken måste man dock vara beredd på att många inte vill eller inte kan signera ett sekretessavtal. En av de vanligaste anledningarna till att inte signera ett NDA, är att dessa villkor kan begränsa parternas verksamhet vid sidan om det tänkta samarbetet.

Markera gärna konfidentiell information som HEMLIG. Stämpla HEMLIG på pappersdokument. Märk modeller och prototyper tydligt med mera.

Begränsa gärna tillgång till konfidentiell information på en need-to-know basis, som t.ex. vad anställda behöver veta för att kunna utföra sina uppgifter.

Något som också är viktigt i samarbeten, är dels vilka rättigheter olika parter går in med i ett samarbete, och dels vem som skall äga resultaten av de gemensamma ansträngningarna, och vem som skall ha rätt att skydda resultat med t.ex. patent eller design.

2020-09-30