



Uit-uit-uit-uit-uit-uitgedaagd?

Het traject van idee tot markt is voor een uitvinder een aaneenschakeling van uitdagingen; is de ene uitdaging tot een goed einde gebracht, dan volgt er weer een andere. Een succesvol product op de markt wordt pas bereikt als je in het voortraject niet uit-uitgedaagd bent.

Uitdaging: het probleem

Elke vinding begint met het zoeken naar een oplossing voor een probleem (door positiviteitsgoeroes vaak als 'uitdaging' bestempeld). Eerst moet de oorzaak van het probleem worden gevonden en dan pas kan aan een oplossing worden gewerkt. Het gebeurt zelden dat de eerste ingeving al volledig werkend is, dus vaak treden er tijdens de zoektocht onverwachte knelpunten op. U raadt het al: nieuwe uitdagingen! Wellicht is dat maar goed ook, want anders viel er weinig te puzzelen en dat is nu juist wat uitvinden zo uitdagend maakt: het is een aaneenschakeling van kleine vindinkjes, die uiteindelijk tot een eindresultaat leiden.

Uitdaging: het resultaat

Wanneer is uw vinding af? Wanneer bent u tevreden? Wanneer stopt u met het aanpassen van het prototype? Vaak zoekt u een 'oplossing voor alle kwalen' en blijft u zoeken tot alle kwalen die u kunt bedenken door uw vinding kunnen worden verholpen. Of het uiterlijk moet eigenlijk nog een ander kleurtje krijgen, of... Er bestaan heel veel redenen om de marktintroductie van uw vinding uit te stellen. Vaak is het echter al voldoende als uw vinding een paar kwalen, of misschien zelfs maar één, kan verhelpen. Veel uitvinders sleutelen zo lang aan het perfectioneren van hun vinding dat de markt het oorspronke-

lijke probleem al op een andere manier heeft opgelost.

Uitdaging: octrooi of niet?

Wilt u octrooi aanvragen voor uw vinding? Voor welke landen? Hoe lang? Wat wilt u octrooieren? Misschien toch liever een modelrecht? Schakelt u een octrooibureau in? Welk bureau? (Even aan Desirée vragen).

Uitdaging: de klant

Is de oplossing gevonden dan is de volgende uitdaging hier een klant voor te vinden. Het kan natuurlijk ook zijn dat juist een klant een oplossing voor een knelpunt vroeg. Dan is de uitdaging deze ervan te overtuigen dat de gevonden oplossing de juiste is. Vaak blijkt de klant nog verschillende aanvullende uitdagingen te kunnen bedenken: 'Kan hij dit ook?' Na enig puzzelen kan hij dat ook. Dan bedenkt de klant opeens: 'Maar kan hij dan ook ...?' Enz. Hier ligt de echte uitdaging in de manier waarop het gevraagde resultaat gedefinieerd is. Hierbij moet een grens worden afgesproken van te leveren inspanning voor de te betalen prijs.

Uitdaging: de prijs

Richt u zich op de consumentenmarkt dan loopt u tegen andere uitdagingen aan. Hoe ziet uw doelgroep eruit? Het gebeurt nog wel eens dat de uiteindelijke gebruiker tot een andere groep hoort

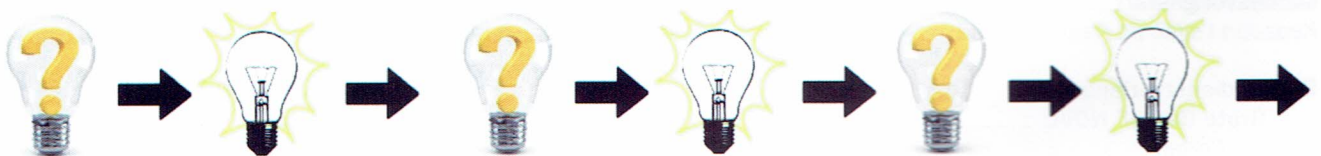
dan u voor ogen had (De elektrische fiets was oorspronkelijk bedoeld voor oudere, minder mobiele mensen, maar wordt toch vooral gekocht door forensen die nog erg mobiel zijn.) Hebt u een klantensegment gevonden dan is het nog de vraag welke prijs voor de vinding gevraagd kan worden. Het lastige hierbij is dat u iets nieuws hebt bedacht en het maar de vraag is of de klant zelf een probleem ervaart waarvoor u een oplossing hebt bedacht. Als u zelf (met uw familie en vrienden) de enige bent die het probleem als probleem ervaart hebt u een grote vriendenkring en familie nodig om van een succesvol product te kunnen spreken. Andersom kan een 'mislukte' vinding een onverwacht succes blijken te zijn (de gele post-it-papertjes).

Uitdaging: imitatie voorkomen

Als u een vinding op de markt hebt gebracht die een groot succes blijkt te zijn, blijken er opeens veel producten op de markt te komen die wel erg op uw vinding lijken. Hoe komt u die op het spoor? Hoe gaat u er mee om: leven, laten leven of naar de rechtbank om uw gelijk te halen?

Uitgedaagd

Het moge duidelijk zijn: het traject van idee tot markt is een aaneenschakeling van uitdagingen. Daar moet u wel tegen kunnen, maar anders was u waarschijnlijk geen uitvinder, want die zijn nooit uit-uitgedaagd.



De ene uitdaging volgt de andere op. U hebt dus wel geduld nodig.