

Rollergrip haakt af

Portret van Johannes Kremer

Johannes Kremer zei zijn baan als allround timmerman op om zich volledig te kunnen wijden aan het ontwikkelen van zijn ideeën. De rollergrip is daar één van: een hulpmiddel om de verfroller van de houder los te maken (<https://www.facebook.com/KremerProducts/>).

Verbaasd

Johannes verwonderde zich over het feit dat er wel veel verfrabbers zijn, maar geen apparaat om de verfroller van de houder te scheiden. Professionele schilders lopen vaak een eindje weg van de plaats waar ze de roller gebruikt hebben om met een ferme tik de roller los te krijgen. Het kost veel tijd als je dat een paar keer per dag moet doen. Daar zit ook het bespaarpotentieel van de rollergrip.

Spreekuur

Nadat hij lid van de NOVU was geworden stapte Johannes met een aantal ideeën naar het NOVU spreekuur met (oud-directeur) Wouter Pijzel, die meteen enthousiast werd over het idee van de rollergrip. Johannes kon kiezen tussen een goedkope octrooiaanvraag via het NOVU netwerk of een duurdere aanvraag via een octrooibureau. Hij koos voor de laatste wat uiteindelijk een octrooi voor Nederland op de technische werking opleverde. Een modelbescherming zou veel minder zekerheid tegen inbreuk bieden. Een Europees octrooi is inmiddels aangevraagd en toegewezen en nu denkt Johannes na voor welke landen hij dit wil laten gelden. Volgens hem heeft een octrooiaanvraag pas zin als aan 3 voorwaarden wordt voldaan:

1. Er moet een groot aantal producten kunnen worden verkocht
2. Lage kostprijs
3. De oplossing moet blijvend zijn

Als één van deze 3 ontbreekt, wordt het lastig om de kosten van het octrooi terug te verdienen.

Licentie

Kremer volgde de cursus 'Van idee tot markt' bij de NOVU, want hij wil zelf voldoende informatie hebben om te weten waarover hij beslist. Hij besloot dat werken met een licentie te weinig voordeel voor de

licentieverstrekker opleverde: die wil een goede marktdekking met een maximale verdienmogelijkheid over de volle 20 jaar die het octrooi bescherming biedt. Een licentienemer bedient liever binnen een paar jaar tegen een lage prijs de makkelijke marktsegmenten en blokkeert daarmee de mogelijkheden om in een later stadium andere partijen te interesseren. Johannes zou graag zien dat het onderwerp 'licenties' in de cursusinformatie van de NOVU wordt geactualiseerd. Volgens hem is werken met een licentienemer ook helemaal niet meer nodig, nu je zelf via internet je vinding wereldwijd bekendheid kunt geven.

Zelf doen

Je kunt veel geld besparen door zoveel mogelijk onderdelen van het traject van idee tot markt zelf te doen. Het is een mijnenveld, met heel veel keuzemomenten, maar als je aan het eind terugkijkt en tevreden bent over de genomen beslissingen geeft dat heel veel voldoening. Johannes heeft veel zelf gedaan, zoals productontwikkeling, het ontwerpen van het logo, het bouwen van de website, enz.

Tips

Hoewel Kremer zichzelf liever 'bedenker' noemt dan 'uitvinder' heeft hij nog wel wat tips voor collega-uitvinders: Bereid je goed voor, zodat je zelf ook deskundig bent op de terreinen van het ontwikkelingsproces. Wees je ook bewust van de potentie van je product. Johannes ziet de gouden bergen al dichterbij komen, maar hij houdt grip op de werkelijkheid.

