

## MAFE módszer a találmányok kereskedelembé-vételére 300 sikertörténet egy évtized alatt

### A kereskedelembé-vétel közege és feltételei

A globalizálódó világ egyik nagy ellentmondása, hogy a termelés és a kereskedelem a globális társaságoknál koncentrálódik, míg a találmányokat és művészi alkotásokat egyének hozzák létre, döntő többségben olyanok, akik semmilyen viszonyban sem állnak egy társasággal. Az alkotások megvalósítása, esetünkben a találmányok kereskedelembé vétele a feltaláló/szabadalmaztól a globális társaságok felé vezető egyirányú út, amely megtételének költségeit a feltalálónak kell előlegezni. A feltaláló az esetek nagy többségében nem rendelkezik ehhez elégséges tőkével. Egy globális társaság pedig soha nem tesz egy lépést sem a feltalálók felé.

A közérdek azt kívánja, hogy az alkotások minél nagyobb számban valósuljanak meg. Ezért a közösség céljainak teljesítésére fizetett pénzből, az adókból kellene megelőlegezni a találmányok megvalósításának költségeit. Kevés országban teszik ezt így. Magyarországon az állam kismértékben támogatja a találmányok megvalósítását. A Magyar Feltalálók Egyesületének (MAFE) éppen ezért a legfontosabb törekvése a találmányok kereskedelembé vételének elősegítése. E tevékenység végzéséhez a MAFE és tagjai jelentős hozzájárulást adnak. Az elmúlt évtizedben a MAFE kialakította a találmányok kereskedelembé vételének hatékony és alacsony költséget igénylő módszerét, amelyet röviden az alábbiakban ismertetünk.

### A találmányok összegyűjtése és kiválogatása

Azokat a találmányokat, amelyeknek kereskedelembé vételét támogatjuk, jól ki kell választani, mert a rendelkezésre álló pénz kevés. A válogatás első fázisa a megvalósuló találmányok összegyűjtése. Találmányi kiállítás erre a legjobb. A MAFE az elmúlt évtizedben öt olyan találmányi kiállítást szervezett (l. 1. sz. táblázat), amelyekben közel 1500 magyar találmányt mutattak be. A kiállításokon zsűri értékelt a témákat. A verseny mércéjét külföldi találmányok (összesen közel 800) szereplése tette nemzetközivé. A magyar díjnyertesek közül választottuk a témákat a további marketingre. Nagy többségben (80%) olyan találmányokat választottunk, amelyek már, mint áru is bemutathatóak. A feltalálók majd minden esetben olyan magánvállalkozók, vagy kisvállalkozások tulajdonosai voltak, amelyek az újdonságot már gyártani kezdték. A válogatásnál a fő szempont a találmányt megtestesítő áru vagy szolgáltatás eladhatósága volt.

Ezeket a kiállításokat díjmentes standokat biztosítottunk a MAFE tagjainak és az IFIA tagszervezeteinek. A GENIUS kiállítások önmagukban is több száz találmány sikeres megvalósítását indították el. Hozzájárultak még a nemzetközi feltaláló mozgalom, az IFIA céljainak törekvéseinek és munkájának megismertetéséhez, valamint a szellemi tulajdon jogbiztonsága növeléséhez.

A MAFE a kiállításokat állami támogatásból és saját forrásaiból (cégek, egyének támogatásai, árbevétel) rendezte meg. Például a IV. GENIUS Nemzetközi Találmányi Kiállításra az Egyesület 37 millió forintot költött. Az egy témára eső költség 109 792 Ft volt. Mivel a kiállítási terület a tagok részére díjmentes volt, ezt az összeget a MAFE támogatásként nyújtotta a találmányok kiállítóinak.

### 1 sz. táblázat

#### MAFE rendezte találmányi kiállítások

Év	Esemény	Alkalm; cél	Találmány (összesen)	Találmány (magyar)	Országok
1991	Invenció '91	Nemzeti demonstráció	500	500	1
1996	GENIUS '96	Magyar szabadalom centenáriuma	621	446	22
1998	GENIUS '98	IFIA Közgyűlés és WIPO Szeminárium	396	240	29
2000	GENIUS 2000	Magyar Millennium	439	212	32
2002	4 <sup>th</sup> GENIUS	Környezetvédelem	337	210	80

## **A külföldi bemutatók**

A kiválasztott találmányok feltalálóját a megfelelő nemzetközi oltalom megszerzésében tanácsainkkal segítettük. A tájékoztató anyagok elkészítésénél szorgalmaztuk az IFIS ajánlati séma használatát. Közös tervezést végeztünk a leendő kiállítóinkkal bemutatójuk anyagát. A posztereket minden esetben a MAFE készítette el. A MAFE intézte a kiállítások formáit, és végezte a szállítást, rendezte a kiállítást, ellátta a tájékoztató szolgálatot a bemutatón. A feltalálók 10-20%-a vett csak részt személyesen a kiállításokon, aminek anyagi és nyelvi okai voltak.

A külföldi bemutatók, amelyeken kiállítottunk négy csoportba sorolhatók.

Az elsőbe valamilyen profit orientált cég által szervezett találmányi kiállítások tartoznak. Kiállítottunk már az elmúlt évtizedben minden hagyományos találmányi kiállításra. Ezekben a kiállítói kör illetve a látogatók különböznek. A Genfi Szalon és a Brussels EUREKA inkább nemzetközi, a témák kisebb hányada származik a hazaiaktól, e két kiállítás üzletemberei leginkább francia nyelvűek. Nürnbergben az IENA kiállításra nagyon sok a német találmány, itt kevesebb a szláv, több a távol-keleti kiállító. A találmányi kiállítások az Egyesült Államokban, az Egyesült Királyságban leginkább nemzeti jellegűek.

Azt tapasztaltuk, hogy e hagyományos találmányi kiállításokon az újdonságot felszedező befektetők a globalizáció előrehaladtával kevesebben vannak. A potenciális fogyasztóként várható látogatók száma viszont folyton növekszik, mint a média érdeklődése is. Az embereket nem elégíti ki igazán a globalizált termelés csak látszólagosan széles választéka. A nagyközönségtől fogadott észrevételek igen hasznos marketing tapasztalatokat nyújtanak számunkra. Másik fontos hozadék a bemutatóknak a díjak által elérhető erkölcsi siker, amit minden alkalommal elértünk.

A MAFE az évek során állami felkérésre szerepelt különféle szakvásárokon is a megfelelő terület szerinti találmányokkal (Hannover, Basel, Milano, Lipcse vásárai). Ezekben a fórumokon a hagyományost keresik, a találmányokkal ilyen vásárokon csak ismerkedik az üzleti világ. Erkölcsi elismerést nem adnak, és a média pénzért tudósít ilyen helyeken.

Harmadik csoportba a külföldön szervezett magyar újdonság bemutatók tartoznak. Ezeket valamelyik magyar külképviselet szervezte (pl.: Szóul, Tel-Aviv, Szófia, Gent), és a bemutató mellett egyéb kulturális rendezvény is volt. A találmányi bemutatót magunk készítettük. A látogató üzletemberek száma erősen függött az előkészítéstől. Ezekben a költségeinket teljesen fedezték, a bemutatóinkról hasznos kapcsolatokkal tértünk haza.

A negyedik, utolsó csoportba valamilyen testvérszervezet által rendezett találmányi kiállítások tartoznak. A MAFE szerepelt több, ilyen kiállításra (Peking, Hong Kong, Manila, Belgrád, Szabadka, Zágráb, Gdansk, Gdynia). Sajnos ezek egy részén kevés a látogató, mert a szervezőknek reklámra alig futja. De ahol jó volt az előkészítés és az állam kellően támogatta a rendezőt (pl.: Peking, Hong Kong, Manila) több a látogató, mint a profi vásárokon. Miután a MAFE saját kiállításain díjmentes részvételt biztosít a feltalálószervezeteknek, nem állítunk ki olyan testvérszervezet által rendezett kiállításra, ahol pénzt kérnek tőlünk a standért. Ezért nem szerepelünk ebben az évben, Szóulban, az IFIA Közgyűlése alkalmából rendezett vásáron.

## **A kiállítások haszna**

A kiállítások következtében az elmúlt tíz év alatt tisztán licencdíj értékesítés kevés volt, a szabadalmi jogokat az új termék értékesítésével együtt vették meg. Fontos tanulság, hogy az új termékre szabadalmi garancia szükséges. Abban az esetben, ha az illető országban nem volt érvényes szabadalom, az üzlet nem jött létre.

A kiállítások legnagyobb haszna a média érdeklődésének felkeltése, a fizetség nélküli reklám elérése volt. Külföldön sikert aratott több száz magyar találmányt a nemzetközi piacon és itthon megismerte a nagyközönség és az üzletemberek. Sok feltalálónak sikerült befektetőt találni, a gyártást felfuttatni. Egyesekből nemzetközi eredményei alapján sztárfeltalálójá lett („Az év feltalálója” cím kiadása), ami különösen növelte a tőke érdeklődését.

## **Egyéb eszközök**

Négy évvel ezelőtt kezdtük használni az Internetet az informálás mellett a találmányok kereskedelmében vétele eszközeként. A korábbi GENIUS kiállításoknak a honlapunkon (<http://www.inventor.hu>) megvalósítottuk a virtuális változatát.

Sajnos a IV. GENIUS anyagát, több mint kétszáz feltalálói-magánvállalkozói üzleti ajánlatát anyagi okok miatt még nem tudtuk honlapunkon nyilvánosságra hozni.

A külföldi bemutatóink anyagát is elhelyezzük ezen a honlapon. A honlapról fogadott érdeklődésekről nincs közvetlen statisztikánk. Azokat az érdekeltek fogadják, jelentőségteljes kapcsolatok felvételéről számoltak be eddig.

A MAFE a honlapján nyitott egy Találmányi Boltot. A kínálatból, amely jelenleg találmány alapján gyártott játékokból és egyéb használati tárgyakkal áll (19 árucikk) rendelni lehet. Az árut a posta

szállítja, és a postásnak kell fizetni érte. Egy év után a forgalom már mérsékelt (havi 10-20 vásárlás), és állandó növekedést mutat.

A honlapunk népszerűségét állandóan fokozzuk. Két év alatt a magyar változatát több mint 16 000 esetben látogatták meg. Az angol változatnak 5 100 látogatója volt.

Az érdeklődés további növelésére egyik feltalálótársunk festményeiből virtuális tárlatot nyitunk.

### **Módszerünk sikere**

A fent ismertetett módszerrel elértük, hogy a találmányok sikeres megvalósulásának aránya nálunk 10-20 százalék körüli, míg a nagyvilágban ez az arány átlagban 1-5%-os. Az állami ráfordítás nálunk (évi 5-10 millió Ft.) a más országokhoz képest az ottani hasonló célra nyújtandó állami támogatásnak (Finnország 1100 millió Ft, Románia 200 millió Ft stb.) töredéke csupán.

Magyarországon tehát az elmúlt évtized alatt a MAFE tagjai által feltalált több mint 1500 találmányból, az Egyesület marketing tevékenységének segítségével közel 300 sikeresen megvalósult.

Budapest, 2003. szeptember 22.

Dr. Vedres András főtitkár