

2006 Ylva Ryngebo • 2007 Anna Kristensson & Pernilla Molander • 2008 Birgitta Olsson • 2009 Nadja Ekman & Ewa Stackelberg • 2010 Ylva Dalén • 2011 Åsa Magnusson • 2012 Annette Krahner • 2013 Linda Krondahl • 2014-2015 Marit Sundin • 2016 Kristina Frisk • 2006 Ylva Ryngebo • 2007 Anna Kristensson & Molander • 2008 Birgitta Olsson • 2009 Nadja Ekman & Ewa Stackelberg • 2010 Ylva Dalén • 2011 Åsa Magnusson • 2012 Annette Krahner • 2013 Linda Krondahl • 2014-2015 Marit Sundin • 2016 Kristina Frisk • 2006 Ylva Ryngebo • 2007 Anna Kristensson & Pernilla Molander • 2008 Birgitta Olsson • 2009 Nadja Ekman & Ewa Stackelberg • 2010 Ylva Dalén • 2011 Åsa Magnusson • 2012 Annette Krahner • 2013 Linda Krondahl • 2014-2015 Marit Sundin • 2016 Kristina Frisk • 2006 Ylva Ryngebo • 2007 Anna Kristensson & Pernilla Molander • 2008 Birgitta Olsson • 2009 Nadja Ekman & Ewa Stackelberg • 2010 Ylva Dalén • 2011 Åsa Magnusson • 2012 Annette Krahner • 2013 Linda Krondahl • 2014-2015 Marit Sundin • 2016 Kristina Frisk • 2006 Ylva Ryngebo • 2007 Anna Kristensson & Pernilla Molander • 2008 Birgitta Olsson • 2009 Nadja Ekman & Ewa Stackelberg • 2010

## Årets Uppfinnarkvinna, perioden 2006 – 2016. Hur har det gått?

Kvalitativ studie via 12 intervjuer med pristagarna  
för Svenska Uppfinnareföreningens räkning.

Stockholm i mars 2019  
Marianne Stenborg & Kerstin Ahne  
QUL Utveckling & Ledarskap AB

## **Stiftelsen för främjande av uppfinnarverksamhet. – En stiftelse som stöder forskning om uppfinnandets villkor.**

Romanusfonden har finansierat denna intervjustudie över hur det har gått för de kvinnor som tidigare mottagit utmärkelsen "Årets Uppfinnarkvinna". Samtliga pristagare under tidsperioden 2006 - 2016 har intervjuats. Gruppen omfattar 12 uppfinnarkvinnor.

Uppfinnarbranschen är mansdominerad och inom Svenska Uppfinnareföreningen är endast ca 10% av medlemmarna kvinnor. Vi tror att denna undersökning kan bidra till intressant kunskap om uppfinnandets villkor, särskilt med avseende på uppfinnande kvinnor. Vad har hänt och vilka problem och möjligheter har kvinnorna mött i sin uppfinnargärning.

### **Romanusfondens grundare**

Stiftelsen etablerades 1989 och delar årligen ut ca 100 000 kr till forskning som belyser uppfinnandets villkor. Mer information finns på hemsidan [www.romanusfonden.org](http://www.romanusfonden.org).

Grundaren – Harald Romanus – var själv uppfinnare och stiftelsens kapital kommer från honom och hans maka Aina. De ville stimulera till "vetenskaplig forskning om uppfinnandets betingelser för att främja samhällets satsningar på uppfinnandet som en väsentlig del i den teknisk-industriella utvecklingen".

Harald Romanus (1904 - 1996) var en av förgrundsgestalterna för svensk uppfinnarverksamhet alltsedan 1940-talet och framåt. Hans engagemang var stort och Harald Romanus arbetade också mycket internationellt och i Norden. Hans hjärtefråga var att stödja uppfinnare och främja deras villkor.

Stockholm i mars 2019

*Torbjörn Larsson*

Ordförande Romanusfonden

[www.romanusfonden.org](http://www.romanusfonden.org)



## **Svenska Uppfinnareföreningen**

Svenska Uppfinnareföreningen, grundad år 1886, världens äldsta uppfinnarförening, är en riksorganisation för lokala uppfinnarföreningar, personer och företag. Föreningen har till syfte att centralt verka för främjandet av innovationsklimatet och i synnerhet den enskilde individens möjlighet att bidra till den framtida förnyelsen och välståndsutvecklingen i samhället. Föreningen arbetar ideellt, allmännyttigt och är partipolitiskt obunden. Inom föreningen finns nätverket QUIS, Qvinnor som Uppfinnar I Sverige.

Utmärkelsen Årets Uppfinnarkvinna är ett utmärkt sätt att lyfta fram kvinnor som uppfinnar. Det är ofta en mödosam och ensam resa på vägen till marknad som kan ta flera år. Margareta Jonason kom med idén år 2005 att instifta detta stipendium till minne av innovationsrådgivaren Margareta Andersson Hilstad (1946-2005). Tillsammans med föreningens dåvarande VD Wanja Bellander förverkligades idén. Den första utmärkelsen delades ut den 8 mars 2006 till Ylva Ryungebo för sin uppfinning med organmärkning vid röntgen. Under perioden 2006-2016 delades utmärkelsen ut till en förebild i Margareta Andersson Hilstads anda "Alla idéer och alla uppfinnare måste få sin chans". Då Margareta även var min innovationsrådgivare är det en personlig ära att få återuppta denna tradition.

Den rapport du nu håller i handen är en kvalitativ intervjustudie kring uppfinnandets villkor med kvinnor som tidigare år fått utmärkelsen. Min förhoppning är att detta ska bidra till att belysa villkoren för den enskilde uppfinnaren i allmänhet och för kvinnor som uppfinnar i synnerhet.

Stockholm den 8 mars 2019

*Anneli Schöldström*

Ordförande i Svenska Uppfinnareföreningen

[www.uppfinnare.se](http://www.uppfinnare.se)

## Innehåll

Sammanfattning.....	2
Bakgrund .....	4
Syfte .....	4
Undersökningsmetod .....	4
Målgrupp .....	5
Frågeguide .....	5
Upplägg .....	5
Undersökningens resultat .....	5
• Kort presentation av pristagarna och de vinnande uppfinningarna .....	6
• Vad har priset betytt för uppfinnaren?.....	8
• Hur har det gått med pristagarens uppfinning?.....	12
• Erfarenhet av stöd i tidiga skeden av uppfinningen .....	17
• Tips och råd till uppfinnarkvinnor i tidiga skeden .....	24
• Bakgrund: pristagarnas ålder, utbildning och nuvarande arbetsituation .....	26

## Sammanfattning

Denna kvalitativa studie bygger på 12 informella personliga besöksintervjuer och telefonintervjuer med de pristagare som Svenska Uppfinnareföreningen utsett som "Årets Uppfinnarkvinna" under perioden 2006–2016.

Syftet med vår studie är att få klarlagt vad priset<sup>\*)</sup> betytt för uppfinnarna; hur de kommit vidare med den idé som de fick pris för; hur stor prissumma var och en fått; den mätbara nyttan i ekonomiska mått, om möjligt att uppskatta; få tips och råd som andra uppfinnare kan dra nytta av samt ta del av deras erfarenheter av stöd i tidiga skeden; vad är bra, vad saknas. Vi gör också en kort presentation av pristagarna och de vinnande uppfinningarna.

I vår rapport presenteras resultatet på ett beskrivande och tolkande sätt med en mängd citat. Vi har valt att i huvudsak anonymisera citaten. Sammanfattande kommentarer finns inne i rapporten under respektive rubrik. För sidhänvisning se Innehållsförteckning: "Undersökningens resultat".

Nedan sammanfattar vi i punktform ett antal erfarenheter, problem, frågeställningar och tips & råd, som kommit upp under intervjuernas gång.

- Samtliga pristagare bekräftar nyttan de upplevt med priset – inte minst uppmärksamheten i media som priset resulterat i.
- Priset "Årets Uppfinnarkvinna" är ett ärofyllt pris, en kvalitetsstämpel.
- Priset har fungerat som en "vitaminboost" för pristagarna, gett ett lyft för uppfinnarkänslan.
- Priset bidrog till att uppfinnarkvinnorna fick fler kunder.
- Priset och själva titeln har öppnat vissa dörrar i t.ex. affärsmöten.
- I USA har priset betytt mycket och varit till hjälp i marknadsföringen där.
- Priset har gett ringar på vattnet; varit användbart i många sammanhang. Och priset har lett till fler priser.
- Av de tio uppfinningar/produkter som fått pris säljs idag fortfarande åtta i större eller mindre utsträckning. Bäst säljer de produkter som inte enbart är knutna till den svenska marknaden.
- Tre av pristagarna har sålt sina uppfinningar.
- Två av uppfinningarna säljs inte längre på marknaden.

---

\*) "Med pris avses det stipendium som denna utmärkelse utgör. Stipendiet har varierat genom åren beroende på storleken på den externa finansieringen från olika offentliga organisationer."

- Flera av uppfinnarna har tagit fram nya produkter eller håller på att ta fram en ny produkt.
- De flesta av uppfinnarkvinnorna berättar att de i ett tidigt skede var i kontakt med Almi och fick olika typer av stöd därifrån, som var värdefullt. Det handlar såväl om moraliskt stöd som ekonomiskt.
- Andra instanser som gett stöd i tidigt skede och som uppfinnarna är nöjda med är t.ex: Svenska Uppfinnareföreningen, SLL Innovation, Nyföretagarcentrum, Innovationsbron, inkubatorer och science parks i olika regioner.
- Några av pristagarna pekar på att de förutom bra stöd även haft tur med "rätt timing".
- Även om de flesta tycker att de fått bra stöd i tidiga skeden av uppfinningen, så finns det mer att önska. Där hade behövts ännu mer fysisk hjälp med tips och support; även en kritisk röst, för alla idéer är inte jättebra.
- Flera av pristagarna uttrycker att de saknade proffshjälp med försäljning och marknadsföring.
- Det optimala stödet, uttrycker många av uppfinnarkvinnorna som vi intervjuat, handlar om pengar och företagsbyggande.
- Tips & råd handlar framför allt om att ta hjälp. Prata med någon som gjort resan. Be om råd och tjänster, nätverka.
- Flera råd rör vikten av att göra kartläggning, skrivbordsundersökning och nyhetsgranskning; finns behov av produkten, vem är kunden och ta med kunden tidigt i produktutvecklingen.
- Några pekar på vikten av att ha sekretessavtal. Skydda idén med varumärkesskydd, designskydd och eventuellt patentskydd – men inte för tidigt i processen.
- Flera av intervjupersonerna betonar att du måste brinna för det du håller på med. Hålla fokus och vara envis. Tro på sin idé. Våga ta risker. Ha drömmar. Våga prova men samtidigt inte vara naiv. Vara realist. – Till syvende och sist handlar det om att gå runt ekonomiskt. Det behövs kapital och ekonomisk rådgivning.

Stockholm i mars 2019

*Marianne Stenborg & Kerstin Ahne*

## Bakgrund

Det är till minne av innovationsrådgivaren Margareta Andersson Hilstad (1946-2005) som Svenska Uppfinnareföreningen utser Årets Uppfinnarkvinna. Det gör vi för att särskilt uppmärksamma och stödja uppfinningar gjorda av kvinnor.

Margareta Andersson Hilstad var med och byggde upp den regionala uppfinnarrådgivningen under sin anställning i Svenska Uppfinnareföreningen. Verksamheten startade med några ideellt arbetande rådgivare och Margareta övergick till att själv vara uppfinnarrådgivare från år 1989. Numera har Almi övertagit denna rådgivning. Margaretas motto var: "Alla idéer och alla uppfinnare måste få sin chans". Den devisen försöker vi leva efter idag.

Uppfinnarbranschen är mansdominerad och inom Svenska Uppfinnareföreningen är endast 10% av medlemmarna kvinnor.

## Syfte

Svenska Uppfinnareföreningen vill med undersökningen få klarlagt

- vad priset har betytt för uppfinnarna
- hur kvinnorna har kommit vidare med den idén de fick pris för
- hur stor prissumma var och en fått
- den mätbara nyttan i ekonomiska mått, om möjligt att uppskatta
- hur andra uppfinnare kan dra nytta av kvinnornas erfarenheter genom att få tips och råd av dem
- deras erfarenheter av stöd i tidiga skeden; vad är bra, vad saknas.

## Undersökningsmetod

Som undersökningsmetod valde vi att göra en kvalitativ studie av målgruppen via informella personliga besöksintervjuer alternativt telefonintervjuer. Sju av intervjupersonerna bodde/arbetade inom Stor-Stockholmsområdet. Dessa kunde vi träffa och genomföra en personlig intervju med. Vi träffades på intervjupersonernas arbetsplats, i hemmet eller en lunchrestaurang. Resterade fem intervjuer genomfördes per telefon, eftersom de var bosatta utanför Stor-Stockholmsområdet/spridda i övriga landet.

Undersökningen genomfördes av Marianne Stenborg, QUL Utveckling & Ledarskap AB tillsammans med Kerstin Ahne, Kerstin Ahne Market Research.

## Målgrupp

Målgrupp för studien var de 12 pristagare som Svenska Uppfinnareföreningen utsett som "Årets Uppfinnarkvinna" under perioden 2006–2016.

## Frågeguide

I förväg tog vi fram en frågeguide, som täckte in de delsyften och frågeområden som vi ville ha belysta i enlighet med vad som tagits upp i samband med Svenska Uppfinnareföreningens ansökan till Romanusfonden. Därefter fick vår uppdragsgivare ha synpunkter på frågeguiden, innan den slutgiltigt fastställdes.

## Upplägg

Vi skickade per post ett brev till intervjupersonerna. Brevet var skrivet och undertecknat av Svenska Uppfinnareföreningens ordförande Anneli Schöldström och kuverterat i föreningens ytterkuvert. – Två dagar efter att respektive brev postats kontaktade vi intervjupersonen per telefon och bokade in en tid för intervjun.

Varje intervju tog 45–60 minuter i anspråk, exklusive restid. Fältarbetet pågick under perioden 15 januari – 5 februari, alltså vecka 3–6, 2019.

## Undersökningens resultat

Resultatet presenteras i denna beskrivande och tolkande skriftliga rapport med en mängd citat. Vi har valt att i huvudsak anonymisera citaten. Rapporten presenteras också muntligt den 8 mars, vid prisutdelningen av Årets Uppfinnarkvinna 2019 på Tekniska museet i Stockholm.



## Kort presentation av pristagarna och de vinnande uppfinningarna

Vi ställer inledningsvis några frågor om vilken uppfinning man fick pris för, hur stor prissumman var och var prisutdelningen ägde rum samt vem som delade ut priset.

- 2006 fick *Ylva Ryngebo* pris för sina uppfinningar och produkter inom området radiologi. Främst gällde det märksystemet Easymark Dx-Sin för organmärkning vid röntgen. Prissumman var på 5 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Alexander Andersson, son till Margareta Andersson Hilstad.
- 2007 fick *Anna Kristensson* delat pris tillsammans med sin kompanjon *Pernilla Molander* för deras uppfinning inom pedagogiska läromedel, en interaktiv atommodell, BrightAtom. Prissumman var på 5 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Wanja Bellander, VD för uppfinnareföreningens serviceaktiebolag.
- 2008 fick *Birgitta Olsson* pris för sin uppfinning Spoldosan, en medecinteknisk produkt som minskar förekomsten av legionella i duschmiljöer samt är ett hjälpmedel vid duschning för både patienter och personal. Prissumman var på 5 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Alexander Andersson, son till Margareta Andersson Hilstad, Wanja Bellander, VD för uppfinnareföreningens serviceaktiebolag samt pristagaren 2007.
- 2009 fick *Nadja Ekman* delat pris tillsammans med sin kompanjon *Ewa Stackelberg* för deras uppfinning Pictoglasmetoden, en uppfinning för insmältning av bild i glas. Bilden trycks på planglas med keramiskt pigment som smälts in i mer än 800°. Prissumman var på 5 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Birgitta Olsson, som fått priset 2008.
- 2010 fick *Ylva Dalén* pris för sin uppfinning/maskinen HoppoLek, som ger barn med funktionshinder möjlighet till fysisk aktivitet och rörelseglädje. Maskinen utvecklar motoriken, koordinationsförmågan och kroppsuppfattningen. Prissumman var på 5 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Wanja Bellander, VD för uppfinnareföreningens serviceaktiebolag.

- 2011 fick *Åsa Magnusson* pris för sin uppfinning Quicksave, ett uppblåsbart, livräddningsredskap för professionella användare såsom brandmän och räddningsdykare som för privata användare t.ex. fritidsbåtsägare, sportfiskare och skridskoåkare.  
Prissumman var 5 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Wanja Bellander, VD för uppfinnareföreningens serviceaktiebolag.
- 2012 fick *Annette Krahmer* pris för sin uppfinning av en förgänglig glasmassa avsedd för askurnor.  
Prissumman var på 5 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Alexander Andersson, son till Margareta Andersson Hilstad, Mats Olsson, ordförande i Svenska Uppfinnareföreningen samt Wanja Bellander, VD för uppfinnareföreningens serviceaktiebolag.
- 2013 fick *Linda Krondahl* pris för sin uppfinning HiLight, en solcellsladdare och lampa som ger ljus runt om i 20 timmar efter uppladdning. Laddaren kan även användas för att ladda mobiltelefoner.  
Prissumman var på 25 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Ylva Ryngbe, som fått priset 2006.
- 2014-2015 fick *Marit Sundin* pris för sin uppfinning AddSeat, ett gyrostyrt fordon för personer som använder rullstol. Produkten som fick pris är en sits med glidfunktion som gör att användaren lätt kan förflytta tyngdpunkten framåt eller bakåt vilket behövs för att bromsa.  
Prissumman var på 75 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Tekniska museet i Stockholm. Prisutdelare var Linda Krondahl, som fått priset 2013.
- 2016 fick *Kristina Frisk* pris för sin uppfinning DryDent, en engångsprodukt för saliv- och fuktkontroll under tungan. Hon fick också priset för att hon hade lämnat produkten vidare\*) så att den fick en större spridning.  
Prissumman var på 75 000 kr och prisutdelningen ägde rum på Stockholmsmässan i Älvsjö. Prisutdelare var Wanja Bellander, Svenska Uppfinnareföreningen samt Andreas Uhmeier, Almi.

\*) Avser att produkten sålts.

## Vad har priset betytt för uppfinnaren?

Vi för en diskussion om upplevd nytta med priset. Hur/på vilket sätt? Går det att uppskatta den mätbara nyttan i ekonomiska mått?

Samtliga pristagare bekräftar nyttan de upplevt med priset – inte minst *uppmärksamheten i media* som priset resulterat i, t.ex. i TV, radio, dagspress, fackpress m.m. Vi citerar några pristagare: "Uppmärksamheten från pressen, TV, radio och tidningar var väldigt viktigt för mig"; "Lokalradio kom hem och direktsände och jag blev även uppmärksammad i TV"; "...både SvD och TV4 gjorde ett reportage om mig"; "Det har gett mycket uppmärksamhet i pressen, långt efteråt också". Att uppmärksamheten i media är värt minst lika mycket som själva priset framgår tydligt. Eller som en pristagare uttrycker det "PR-värdet är mycket mer värt än pengarna!"

Vi ser också exempel på pristagare som själva tagit kontakt med TV, tidningar, kommunen och skickat ut egen pressrelease och skapat publicitet på så sätt.

Att priset "Årets Uppfinnarkvinna" är ett *ärofullt pris* får vi många exempel på. – Det har betytt mycket för pristagaren. En kvalitetsstämpel. En ära att få priset.

Priset har också fungerat som en "*vitaminboost*" för pristagarna. – Priset kom i rätt tid och övertygade uppfinnaren att hon gjort något bra; att någon trodde på uppfinningen. Priset gjorde att hon satsade ännu mer, ett lyft för uppfinnarkänslan.

Vi frågar om det går att uppskatta den mätbara nyttan av priset i ekonomiska mått? – Det visar sig vara svårt att svara på. "Priset påverkade inte min omsättning", fastslår en pristagare. Men vi ser också exempel på att priset bidrog till att man fick fler kunder. Att priset och själva titeln har *öppnat vissa dörrar* får vi exempel på. Vi citerar några pristagare: "Vi kunde använda oss av det när vi träffade potentiella samarbetspartners", "Priset kan ha påverkat fabriken som vi jobbade med, att det här var viktigt", "Det kan ju haft betydelse för nästa produkt också".

"I Sverige har det inte betytt så mycket men däremot i USA har det betytt mycket. Där bugar man och bockar och det har hjälpt oss i marknadsföringen, t.ex. när Walmart tog in produkten efter att vi pitchat för dem. De tyckte att det var väldigt speciellt."

Att priset har gett *ringar på vattnet* får vi olika bevis för. – Det har kunnat användas i många sammanhang. Och priset har lett till fler priser. "Strax efter fick jag ett pris från ÅF och därefter från Swedish Incubators."

Vi citerar intervjupersonerna nedan:

- "Det var ett stort erkännande och ett stort lyft för min uppfinnarkänsla. – Det påverkade inte min omsättning, men min styrka och kraft påverkades av ett sådant här pris. Det var precis rätt tid, en vitaminboost! Innan tänkte jag; ska jag orka fortsätta...?"
- "Priset gjorde att jag blev övertygad om att folk trodde på mig, att det skulle bli en fantastisk utveckling för mitt bolag. Blev CE-märkt i samma veva och fick min första kund. Man satsar ännu mer när man får ett pris. Uppmärksamheten från pressen, TV, radio och tidningar var väldigt viktigt för mig. Själv är jag ingen PR-människa, som är road av att visa upp mig. Fick fler kunder efter det. – Prissumman/pengarna satsade jag bara på mig själv."
- "Priset var värt oerhört mycket. Man tar till sig att man gjort något jättebra. Fick bra publicitet efteråt. Jag kände att jag fick jättemycket gehör. Man försvinner så lätt som kvinna inom teknikens värld bland alla män. Då är det jättehäftigt att få visa lite kvinnlighet. Om du får någon utmärkelse, så ger det ringar på vattnet. Strax efter fick jag ett pris från ÅF och därefter från Swedish Incubators."
- "Själva titeln har öppnat lite dörrar. Jag var t.ex. utdelare på Radiogalan, antagligen på grund av det här priset 'Årets Uppfinnarkvinna'. PR-värdet är mycket mer värt än pengarna! Uppfinnareföreningen sprider nyheten i sina nätverk; kontakter som man själv inte har. Att ha många andra som pratar om en är mycket värt.

Jag var inbjuden för ett år sedan till Zürich och Schweizisk–Svenska handelskammaren där som talare. I ett sådant sammanhang tas titeln upp. – Själva prissumman tog jag till mig själv, ej till företaget."

- "Äran framför allt, otroligt ärofullt, fantastiskt! – För oss var det en fjäder i hatten. Vi kunde använda det när vi träffade potentiella samarbetspartners. Det öppnade vissa dörrar för oss." Ekonomisk nytta? "Svårt att säga..."
- "Det var roligt att få priset; ära och publicitet. Priset kan ha påverkat fabriken som vi jobbade med, att det här var viktigt. De la ner pengar på vårt projekt. Vi övertygade dem hur bra tekniken var och att de skulle bli de första i världen att tillverka vår uppfinning. Vid den tidpunkten hade vi svenskt patent. På fabriken anslagstavla stod det att vi vunnit priset 'Årets Uppfinnarkvinna'..."

- "Det är en intressant fråga. Vi var ju en av de första som fick priset. Det var ju inte så jättekänt. På prisutdelningen blev vi uppringda av kvällspressen som undrade om vi inte tyckte att det var lite pinsamt att få pris som *kvinnlig* uppfinnare. Som om det skulle vara sämre... Vi skällde ut dem! – Uppmärksamheten allmänt sett var inte så stor. Vi drog i det själva och kontaktade TV, tidningar och kommunen.

I Sverige har inte priset betytt så jättemycket för oss. Vi jobbar mest i USA och där är det en större sak. 'Vi blev Årets uppfinnarkvinnor i Sverige; vi slår på trumman för det!' Så utomlands har priset betytt mer än på hemmaplan."

- "Det har betytt jättemycket, faktiskt. Riktigt mycket. Det har jag kunnat använda i många sammanhang. Det är ju en kvalitetsstämpel. Det har gett mycket uppmärksamhet i pressen, långt efteråt också. Det har ju haft betydelse för nästa produkt också.

Prissumman är inte det viktigaste. Det var ju tvunget att gå in i bolaget. Det har gett artiklar i dagspress, i tandläkartidningar bl.a. i en av de stora distributörernas tidning och flera andra tidningar, även varit med i radio.

Uppmärksamheten i media är värd minst lika mycket som själva priset. "

- "Ja, själva priset betydde mycket för mig, för då förstod jag att uppfinningen var en bra idé. Jag fick en rejäl medieuppståndelse när jag fick priset som Årets Uppfinnarkvinna i Sverige. Samtidigt stod jag på Båtmässan i Stockholm och fick vara med i både SvD och i TV4 som gjorde reportage om mig. Och efter det – ja det stormade när jag stod där på mässan och kunder började höra av sig."
- "I Sverige har det inte betytt så mycket men däremot i USA har det betytt mycket. Där bugar man och bockar och det har hjälpt oss i marknadsföringen, t.ex. när Walmart tog in produkten efter att vi pitchat för dem. De tyckte att det var väldigt speciellt.

Vi blev väl uppringda av lite tidningar i början, men vi skickade ut en egen pressrelease. Sen spreds det som ringar på vattnet."

- "Det blev ju chockartat. Flera tidningar gjorde reportage. Lokalradio kom hem och direktsände och jag blev även uppmärksam i TV. Jag har också fått möjlighet att följa med till Glasgow och till Island med andra uppfinnarkvinnor."

- ”Ja marknadsföringsvärdet av priset var ju väldigt stort. Det känns som det fortfarande hänger i. Jag har det på min hemsida. Det var ett värde i sig att det var för uppfinnarkvinnor. Det kanske behövs fortfarande för att markera... en fundering så där spontant.”

## Hur har det gått med pristagarens uppfinning?

Var står pristagaren idag? Vad hände med produkten/idén? Har pristagaren tagit fram nya produkter/idéer?

Av de tio uppfinningar/produkter som fått pris säljs idag fortfarande åtta i större eller mindre utsträckning. Bäst säljer de produkter som inte enbart är knutna till den svenska marknaden. Vi ser exempel på produkter som säljs i Norden och på världsmarknaden; – ”De produkter jag fick pris för säljer fortfarande, både i Sverige, Danmark och Norge. Mitt varumärke har fått ett namn i Sverige nu”; ”Produkten finns fortfarande och det är vår bästsäljande produkt. Den säljs i 10 000-tals ex./år världen över. Vi har 47 återförsäljare i världen”. – Vi får ytterligare ett exempel på en uppfinning, som säljs på världsmarknaden, men för den produkten går det betydligt trögare.

En pristagare sålde sin uppfinning till ett större företag för att få större spridning; ett företag som ”redan har alla motorvägarna ut på marknaden”, och en annan ”valde ett litet företag för att tillverkningen skulle hamna i Sverige”.

En pristagare som sålde sitt företag till sin kompanjon uppger att ”produkten finns, den står sig bra även tekniskt fortfarande, men den är för dyr, för bra. Den har sålts i några tusen ex. ... kvar som flaggskeppsmodell”.

Ytterligare två av de prisbelönda uppfinningarna säljs fortfarande. En pristagare tillägger: ”Idag har jag utvecklat många produkter och har tagit fram en produktkatalog.”

Två av de tio uppfinningarna som fått pris säljs inte längre på marknaden. Den ena uppfinnaren har nyligen avvecklat sin verksamhet. Avveckling är på gång för det andra företaget. – I båda fallen pekar pristagarna på att marknaden i Sverige är för liten för produkten i fråga. – ”Marknaden för maskinen i Sverige är snart mättad. Det är en liten marknad, måste bli en global försäljning. Det finns 30 maskiner i Sverige, en i England och en i Tyskland”; ”Vår bransch är inom arkitektur och Sverige är för litet för vår uppfinning. Nu har vi gett upp. Vi kanske var före vår tid”.

Spontant uppger några pristagare andra skäl till att försäljningen har gått trögt eller avtagit helt. I två av fallen handlar det om produkter som ej blivit förskrivningsbara hjälpmedel inom sjukvården. I ett fall handlar det om förbudet att använda blyfärger inom EU. Flera pristagare pekar på att deras produkt är för dyr; tekniken är för dyr. – Samtidigt kan vi notera att flera pristagare konstaterar att de bara har haft nöjda kunder; inte haft några reklamationer.

Har pristagaren tagit fram nya produkter/idéer? – Vi får flera exempel på nya produkter som pristagarna har tagit fram eller håller på att ta fram. Det handlar t.ex. om fler pedagogiska läromedel som uppfinnarkvinnorna utvecklat i egen regi. Andra exempel handlar om produkter som "teamats ihop" eller om "kit" för att bygga upp ett sortiment. En uppfinnarkvinna svarar: "Jag löser problematiken; gör egna lösningar som fungerar för mig. Den enda uppfinningen som kommersialiserats är den jag fick pris för."

Vi citerar intervjupersonerna nedan:

- "Produkten som jag fick pris för säljs fortfarande. Idag har jag utvecklat många produkter och har tagit fram en produktkatalog. Det är kul att företaget utvecklats. Idag finns tre produkter till professionella och sen tre produkter till privatpersoner. Plus att jag håller på att ta fram en innovation för drönare och ett larm som man kan ha istället för telefonen. När jag tar fram produkterna så lyssnar jag på folk som säger 'Varför har du inte en sådan här?' Då tittar jag på det och så försöker jag utveckla det."
  - "Produkten finns fortfarande och det är vår bästsäljande produkt. Den säljs i 10 000-tals ex/år världen över. Det här var vår första produkt som vi fick pris för. Om vi tagit fram nya produkter? Vi har utvecklat fler produkter inom läromedel i egen regi."
  - "Det är vår första produkt som vi säljer mest av. Vi har 47 återförsäljare i världen. Nya produkter är bl.a. en lärarmodell av atomen med stora magneter som visar hur atomen fungerar. Produkterna används bl.a. på Lärarhögskolan inom de naturvetenskapliga ämnena."
  - "De produkter jag fick pris för säljer fortfarande, både i Sverige, Danmark och Norge. – Mitt varumärke har fått ett namn i Sverige nu. Har ett 20-tal produkter på marknaden idag, varav en del av dem har 'teamats ihop'."
  - "Jag sålde den till ett större företag vilket gjorde att den fick en större spridning än jag själv hade kunnat ge den så att säga. När jag kom till kommersialiseringsprocessen stod jag rätt ensam. Det var då försäljningen måste ta fart och det var då vi, jag och delägarna, insåg att det bästa vi kan göra är att knoppa av det här till någon som redan har alla motorvägarna ut på marknaden. För att bygga upp det själv skulle krävas otroligt mycket resurser och tid. Alternativet var att ta in finansiering och då bli av med stora delar av bolaget. Och då dök den här möjligheten upp, att två kom och ville köpa och budade på produkten."
- "Om jag tagit fram nya produkter? – Ja jag har utvecklat en ny produkt som nu finns på marknaden, och den kanske tar fart av sig själv."



- "Över 100 barn har min maskin i sin skola. Det är fantastiskt och jag har bara nöjda kunder, ingen negativ effekt. Över 100 barn som använder maskinen; den står inte i någon garderob! De här barnen blir friskare och gladare. Det finns 30 maskiner i Sverige, en i England och en i Tyskland.

Jag har tagit fram en produkt till, en enklare variant, som har sålts i 6 ex. Mina kunder finns inom landstinget och kommuner; det är långa beslutsvägar. Marknaden för maskinen i Sverige är snart mättad. Det är en liten marknad, måste bli en global försäljning.

Jag lägger ner företaget nu. Det har varit en spännande process. Inget företag vill ta över. De är rädda för lönsamheten. Jag har hört kommentarer som att det inte är sexigt att jobba med den här produkten, ingen sexig målgrupp. Liten marknad med dålig lönsamhet. Jag är tacksam för det här äventyret, lärt mig så mycket. Ingen bitterhet... bara lite gentemot landstinget, att produkten ej blev ett förskrivningsbart hjälpmedel. Tror jag hade lyckats om det blivit det."

- "Produkten finns, den står sig bra även tekniskt fortfarande, men den är för dyr; för bra. Den har sålts i några tusen exemplar. Vi lyckades inte med försäljningen, rent krasst.

Om vi tagit fram andra produkter? "Vi utvecklade inte själva någon ny produkt utan tog fram 'kit', saker som kunde drivas av HiLight. Byggde upp ett sortiment, men de produkterna byggde vi inte själva.

Jag växte mig ur företaget och sålde det för en krona till min kompanjon. Det blev mindre och mindre av den här produkten, mer 'kit' som såldes, men produkten var kvar som flaggskeppsmodell. Min f.d. kompanjon har sålt bolaget alldeles nyligen, vet ej vad som händer i fortsättningen med vår produkt."

- "För några år sedan fick jag med mig en kompanjon, som nu har tagit över och är majoritetsägare. Jag drev företaget för länge själv, höll på att stupa under. Hade kämpat ur mig glöden, hade ingen ork kvar. Blev passiv delägare, vilket var det bästa för mig.

Min uppfinning säljs på världsmarknaden. Just nu har vi representanter på den stora mässan ArabHealth i Dubai. – Det är en svår produkt. Den är dyr och ej förskriven som hjälpmedel, har ej medicinskt certifikat. Säljs som fritidsprodukt. Jag är nöjd med att vara passivägare. Det går fortfarande knögligt för företaget, men om det skulle börja flyga, så ska jag vara med i utvecklingen; jag är bollplank."

*Har du tagit fram nya produkter? – "Jag löser problematik; gör egna lösningar som fungerar för mig. Den enda uppfinningen som kommersialiserats är den jag fick pris för. Tror att jag brände mig lite, för mycket jobb. Alla pengar går till utveckling. – Tänk om jag bara hade en liten enkel produkt/uppfinning..."*

- "Vår bransch är inom arkitektur och Sverige är för litet för vår uppfinning. Det byggs för lite och för få byggherrar verkar ha fokus på långsiktigt hållbara lösningar. – Nu har vi gett upp. Vi kanske var före vår tid. Vi hade till slut inte råd att upprätthålla patenten och slutade att betala de administrativa avgifterna i ett land efter det andra."
- "Det har varit en väldig kamp för att ta fram tekniken, tog 2–3 år. Tog svenskt patent och i 8 europeiska länder plus USA. Har inget patent kvar idag."

Vi gjorde ett antal offentliga utsmyckningar och ett antal produktioner i fabriken. Vi testade även metoden på kristallglas tillsammans med KostaBoda.

Jag gjorde även en jätteansträngning i Mellersta Östern och en jättestor glasfabrik där. Först väldigt lovande, men det blev inget. Vår teknik har en konstnärlig kvalitet som är fantastisk, men tekniken är för dyr. Och våra färger innehåller bly. Det blev förbjudet att använda blyfärger inom EU. – Så efter 15 år avslutas projektet helt; ska lägga ner firman i år. Det har varit ett förlustprojekt, men jättespännande och gett livserfarenhet. Och jag har nytta av det i mitt yrke som fotograf!"

- "Hur har det gått? Jag valde ett litet företag för att tillverkningen skulle hamna i Sverige. Men man har släppt patentet i flera länder för man ville inte lägga pengar på att behålla det. Nu säljs det bara genom delar av fackhandeln."

Om jag tagit fram nya produkter? Inga nya produkter framtagna. Jag är formgivare inte tekniker."

- "Produkten säljs fortfarande och jag har inte haft några reklamationer. Har haft några olika samarbeten tidigare. Min önskan idag är att hitta någon som har kraft och energi att ta över."

*Har du utvecklat nya produkter? – "Ja det bara pluppar upp nya idéer. Håller på att utveckla ett enkelt hjälpmedel mot trycksår tillsammans med två kollegor på mitt arbete. Jag är mycket intresserad av hygienfrågor. Hållbara produkter ska kunna användas av många. Har många idéer men har man inte pengar så går det inte."*

## Erfarenhet av stöd i tidiga skeden av uppfinningen

Vi för samtal kring vad pristagaren har upplevt som bra. Vad saknas? Hur skulle det optimala stödet se ut? Har du som kvinna upplevt en särskild fördel eller nackdel av att vara just kvinna och uppfinnare?

De flesta av uppfinnarkvinnorna berättar att de i ett tidigt skede var i kontakt med Almi och fick olika typer av stöd därifrån, som var värdefullt. Det handlar såväl om moraliskt stöd som ekonomiskt. – Flera uppger att de fick lån via Almi, men påpekar samtidigt att räntan var hög.

Vi får exempel på ett antal olika instanser som uppfinnarkvinnorna vänt sig till och fått stöd ifrån i ett tidigt skede: Svenska Uppfinnareföreningen, SLL Innovation, Nyföretagarcentrum, Innovationsbron, Innovation Park i Östersund, Kemilärarnas resurscenter vid Stockholms universitet, Sahlgrenska Science Park; Länsstyrelsen i Dalarna m.fl. – De flesta är väldigt nöjda med det stöd man fick. "Upplivede att jag fick jättebra stöd, därför vågade jag göra det här. Jag hade ju ingen som helst erfarenhet", "Sverige är ett fantastiskt land på det viset att uppfinnare, innovatörer och start-ups plockas ju upp utav våra inkubatorer och science parks"; "Rådgivaren i Svenska Uppfinnareföreningen var guld"; "Jag kunde hitta råd överallt i tidiga skeden. Nyföretagarcentrum, Almi och Innovationsbron".

Men vi får även exempel på ett par uppfinnarkvinnor som inte har upplevt att de fått något bra stöd i ett tidigt skede av uppfinningen. "Vi har googlat oss till all kunskap. Vi fick ingen hjälp över huvud taget."

Några pekar på att de förutom bra stöd även haft tur med "rätt timing". – "Innovation Park i Östersund utsåg just unika projekt för stöd. Kändes som jag var i rätt skede, kvinna och teknisk uppfinning, via dem kunde jag söka företagarmedel ..."; "Alla tyckte den här idén var så fantastisk. Det sammanföll med att Dagens Nyheter hade en artikelserie som handlade om hur branschen såg ut och hur den skulle komma att utvecklas i Sverige, Europa och i världen.... Det låg så i tiden, det bara föll precis in vid rätt tillfälle, så jag fick enormt mycket stöd och hjälp."

*Vad saknas? Hur skulle det optimala stödet se ut?*

Även om de flesta tycker att de fått bra stöd i tidiga skeden av uppfinningen, så finns det mer att önska och de hade behövt ännu mer fysisk hjälp med tips och support. – "Någon som tog en i handen och gav en uppgifter, för hur ska du

kunna veta vad du ska fokusera på? Jag fokuserade på produkten, skulle haft med kunden från början, frågat dem. "En person pekar på att det i tidiga skeden av uppfinningen saknas en kritisk röst. – "Alla idéer är inte jättebra. Man lägger ner superkompetens på något som inte kommer att flyga."

När vi diskuterar det optimala stödet så kommer det upp flera frågor som rör själva företagsbyggandet och kunskapsbrister vad gäller försäljning och marknadsföring. Några anser att de redan från början hade behövt proffshjälp med försäljningen och att de saknar erfarenheter av företagande. – "Något annat sorts stöd behövs i nästa steg för att driva ett företag"; "Många kvinnliga uppfinnare uppfinnar produkter som fyller ett behov, men de har inte erfarenhet av företagande"; "Sen när man ska ut och sälja, så är det ju här det svåra börjar".

En uppfinnarkvinna ifrågasätter varför man inte kan få stöd för marknadsföringen när det handlar om en innovation, som inte finns på marknaden. – "Det är mycket, mycket svårare att introducera en helt ny produkt på marknaden. Det är för de flesta hårt arbete, mycket sälj och då ska du ha så pass mycket pengar så att du klarar av den perioden." Eller som en uppfinnarkvinna uttryckte det: "Det optimala stödet handlar om pengar och företagsbyggande."

*Har du som kvinna upplevt en särskild fördel eller nackdel av att vara just kvinna och uppfinnare?*

Här råder det skilda uppfattningar bland uppfinnarkvinnorna i vår studie. – Några ser det som en klar fördel, några uppfattar det som en nackdel och ytterligare några anser att det inte är någon skillnad över huvud taget eller att det finns både för- och nackdelar. – "Det finns massor av fördelar. Man får mycket mer uppmärksamhet som kvinna, företagare och tekniker, när 90% är män"; "De tror inte att man är uppfinnare. En uppfinnare kan ju inte se ut så här, en medelålders kvinna"; "Det är både fördelar och nackdelar, kanske fick vi jobba lite hårdare..."; "Det finns plus och minus att lyfta kvinnor. På sikt ska man inte behöva ha den distinktionen."

Vi citerar intervjupersonerna nedan:

- "Pengar är ju alltid tacksamt! Det är bra om man kan söka stöd ex. pengar, men det är också många krav för att få detta. Ofta är det små medel som du kan söka vid start och du måste vara beredd på att satsa mycket själv. Det är faktiskt den enskilda uppfinnaren som tar fram mest produkter i Sverige idag. Att själv ta fram enkla användbara produkter är en stor utmaning. Jämfört med många tekniska produkter där man ofta kan få hjälp utifrån från många olika nätverk, som universitet och forskning

Jag har fått mycket hjälp på vägen, men också sökt mycket information själv. Fick möjlighet att komma till Inkubator och där jag fick mycket hjälp. Eftersom jag har en medicinskt teknisk produkt så krävs även CE och CE-märkningen tar tid och kostar mycket pengar.

Fördel/nackdel att vara just kvinna och uppfinnare? "Har nog fått lite mer uppmärksamhet för att jag är kvinna. Det är lite manligt det här. Samma hårda resa – jag har inte fått något gratis."

- "Jag kunde hitta råd överallt i tidiga skeden. Nyföretagarcentrum, Almi och Innovationsbron. Fick ett större belopp från Innovationsbron, vilket gjorde att jag trodde det skulle gå riktigt bra. – Det är viktigt att skaffa sig kunskap i ett tidigt skede. Jag gick en globaliseringskurs. – Det optimala stödet vore att någon tog en i handen och gav en uppgifter, för hur ska man kunna veta vad man ska fokusera på? Jag fokuserade på produkten. Skulle haft med kunden från början, frågat dem." – Fördel/nackdel att vara kvinna och uppfinnare? "De tror inte att man är uppfinnare. En uppfinnare kan ju inte se ut så här – en medelålders kvinna. Problem att identifiera sig som uppfinnare. Det tog tid för mig, är egentligen mer en problemlösare."
- "Upplevde att jag fick jättebra stöd, därför vågade jag göra det här. Jag hade ju ingen som helst erfarenhet. Började med att kontakta Almi och sedan Innovation Park i Östersund. De utsåg just unika projekt för stöd. Kändes som jag var i rätt skede; kvinna med en teknisk uppfinning, via dem kunde jag söka företagarmedel, men inget är gratis. Lägg 50 000 kr själv... Fick möjlighet att gå lite olika utbildningar och det var jättebra. Byggstenen i att jag vågade! Sen anordnade Trångsviken en tävling om att vinna ett AB. Jag vann, så min enskilda firma blev ett AB efter det. Jag har haft tur på vägen!"

Hur skulle det optimala stödet se ut? – "Jag saknade mer konkret handpåläggning, någon som fysiskt hjälpt mig med tips. Hade behövt fysisk konkret support. Det enda man gör hela tiden är att ansöka om pengar ..."

- "Jag hade behövt kapital med stora bokstäver. Därför har jag vuxit sakta, men säkert. Fick lån från Almi på 120 000 kr till åtta procents ränta, som jag betalat tillbaka. Jag äger 100% av bolaget; har själv kontroll över bolaget. – Erfarenheter av stöd i tidiga skeden av uppfinningen? "Har inte fått något stöd ... men rådgivaren i Svenska Uppfinnareföreningen var guld! Och SLL Innovation hjälpte mig med nischanalyser. Och Siemens trodde på mina första grejer. Inte varit här utan dom. – I början hamnade jag mellan stolarna. Försökte söka kapital, men det var först flera år efter priset som jag fick stöd från Vinnova, efter att ha fått hjälp att söka. Tog fram en produkt i kolfiber för IVA. Det var rena rama drömmen för mig!"
- "Hade kontakt med Nyföretagarcentrum och rådgivning där från början. Jättebra att få åsikter från utomstående. Viktigt med något enkelt stöd i ett tidigt skede. Finns det något behov? Går det att bygga produkten? Är folk beredda att betala? Vill ha en jätteöppen tratt i början..."

Vad saknas i tidiga skeden av uppfinningen? – "Den utvecklade kritiska rösten. Tror att vi är lite för snälla ... Fantastiskt med de här små stöden man kan få från Tillväxtverket. Vi såg hela tiden nya öppningar, men ibland ska man faktiskt ge upp. Alla idéer är inte jättebra. Man lägger ner superkompetens på något som inte kommer att flyga."

Fördel/nackdel att vara just kvinna och uppfinnare? – "Det finns massor av fördelar. Man får mycket mer uppmärksamhet som kvinna; företagare och teknik, när 90% är män. Jag har säkert ibland blivit inbjuden som talare för att man behöver fler kvinnor på scen. Man kan inte bara sätta män på scenen... Men ekonomiskt är det säkert en nackdel att vara uppfinnare och kvinna. Mindre än 1% av riskkapitalet går till kvinnor. – Det finns plus och minus att lyfta kvinnor. På sikt ska man inte behöva ha den distinktionen."

- "Vi gick fortbildningar och kurser i presentationsteknik, fick råd, stöd och tips från Almi, Connect Sverige m.fl. Vi sökte en mängd olika fondmedel och lånade också pengar från Almi. Några av de lånen hade väldigt hög ränta. – Det är många bitar för att kommersialisera en uppfinning och väldigt hårt arbete. Vi var ju vana att sälja in oss som freelansare, men vi skulle haft proffshjälp från början med försäljningen. Det går ej att göra allt själv! Det hade varit bra om någon sagt till oss i ett tidigt skede att vi borde se till att bli ihopkopplade med experter på respektive område; försäljning, affärsjurister m.fl."

Fördel/nackdel att vara uppfinnare och kvinna? "Vi träffade mycket gubbar i branschen: 'Nej flickor, det där kommer aldrig gå...' Det triggade oss ännu mer. Det är både fördelar och nackdelar, kanske fick vi jobba lite hårdare..."

- "Gick till Almi, fick stöd av dem. Det var toppen, jag har inget att klaga på. Almi tyckte att vår uppfinning var en fantastisk idé. Fick låna pengar och fick moraliskt stöd av dem; jättenöjd med Almi. Men det behövs mycket mer pengar för denna exklusiva teknik och de pengarna hade vi inte. Lånen blev delvis avskrivna. Det är dyrt att vara uppfinnare!"

Vi gick många kurser och träffade andra uppfinnare. Det var toppen, jag har inget att klaga på. Almi tyckte att vår uppfinning var en fantastisk idé.

Det var väldigt kul när vi jobbade fram tekniken. När man väl har gjort sin uppfinning, så tycker man att man har lyckats. Men sen... Något annat sorts stöd behövs i nästa steg för att driva ett företag. Det handlar om en driftighet av annan typ än att göra experiment. Man har för liten erfarenhet på det området. Behövs någon som kan sälja in produkten. Men då hade det behövs ännu mer pengar ...

Det optimala stödet handlar om pengar och företagsbyggande."

- "Det borde finnas en helt annan instans mot vad som finns idag, som ligger lite före Almi. När man kommer till Almi så ska man ha allt klart som gäller företagande, affärsplan osv. Annars säger Almi nej och kan stoppa en fantastisk idé. – En tidigare instans behövs där man kan få hjälp. Vad behöver jag veta? Vad behöver jag kunna innan jag tar nästa steg? Vi har googlat oss fram. Vi fick nej från Almi först, men vi är envisa som synden och gick vidare. Kontaktade Kemilärarnas resurscenter vid Stockholms universitet, som sa 'Wow.' Det gäller att träffa en handläggare som kan något om din bransch. Det gjorde vi inte först när vi träffade Almi. – Många kvinnliga uppfinnare uppfinnar produkter som fyller ett behov, men de har inte erfarenhet av företagande."

*Fördel/nackdel att vara just kvinna och uppfinnare? "Tänker inte i de termerna. Vi rör oss i en värld med både män och kvinnor som kunder/beslutsfattare. Vi kämpar mer med att vi är från ett litet land som Sverige, översättning av språket, frakter av produkterna till hela världen."*

- "När jag kom med den här idén så blev allt branschfolk eld och lågor! De talade om för mig hur jag skulle göra genom att vända mig till Almi och jag fick jättemycket stöd – även ekonomiskt. Alla tyckte den här idén var så fantastisk. Det sammanföll med att Dagens Nyheter hade en artikelserie som handlade om hur branschen såg ut och hur den skulle komma att utvecklas i Sverige, Europa och i världen.... Det låg så i tiden, det bara föll precis in vid rätt tillfälle, så jag fick enormt mycket stöd och hjälp. Men sen var jag tvungen att kontakta en ekonomisk rådgivare. Jag tog ett rätt stort lån via Almi, och det var ju inte gratis, det var en väldigt hög ränta. Där skulle jag ha behövt mer stöd och hjälp kring hur man sjösätter idéer."

- "Sverige är ett fantastiskt land på det viset att uppfinnare, innovatörer och start-ups plockas ju upp utav våra inkubatorer och science parks. Så jag fick en plats på Sahlgrenska Science Park Göteborg och där fick jag en plattform. Jag är väldigt tacksam mot Almi Väst därför de hade verifieringsstöd i tidiga skeden på 50 000 kr om du var kvinna och 37 500 kr om du var man. Anledningen var att man vill få tag i fler kvinnliga uppfinnare. Även den såddfinansiering som Sahlgrenska SciencePark hade då, de gick in som delägare, men det gör de inte numera."

*Vi ställer frågan vad som saknas i form av stöd. –"Jag har alltid undrat varför man inte kan få stöd för marknadsföring. Det får man inte, där dras gränsen. Man hävdar att det är illojalt, men det förstår jag inte för det handlar ju om en innovation och då finns det ju per definition inte liknande produkter på marknaden. Det är mycket, mycket svårare att introducera en helt ny produkt på marknaden. Det är för de flesta hårt arbete, mycket sälj och då ska du ha så pass mycket pengar så att du klarar av den perioden. Där är det många som stupar, det finns ju ett begrepp till och med, dödens dal."*

*Hur skulle det optimala stödet se ut? –"På mitt arbete har vi samarbetat med en uppfinnarförening och deras innovationslots. Vår bit var att lära ut designprocessen, att man i tidigt skede går ut till användarna och kollar av om behovet verkligen finns = steg 1 förstå användarens behov. Men där är ett problem för att uppfinnare är ibland rädda för att visa upp sina idéer för andra. Då riskerar du att ta fram produkter och lägga massor med pengar på produkter som ingen vill ha. Gäller det enkla produkter är det värt att ta patent för det är så lätt att kopiera. Är det komplexa produkter kan det vara bättre att hålla det hemligt."*

*Finns det en fördel/nackdel av att vara just kvinna och uppfinnare? –"Jag tyckte att det var en enorm fördel att vara kvinna."*

- "Optimala stödet skulle vara en instans innan man kommer till Almi där man får lära sig allt om företagandet och ekonomin för att kunna driva ett företag. När man jobbar med uppfinningar är det otroligt viktigt att man skriver sekretessavtal så fort man träffar någon. Vi har googlat oss till all kunskap. Vi fick ingen hjälp över huvud taget. Vad gäller ekonomin så har vi gått vår egen väg. Vi har fått ekonomiskt stöd från ett par företag och hjälp med delfinansiering av verktygskostnaden från en organisation."

*Fördel/nackdel av att vara just kvinna och uppfinnare? –"Nej ingen skillnad."*



- "Jag fick stöd i början för att ta fram produkterna och jag utvecklade ju en egen teknik, det blev dyrt, jag fick bidrag, både från Almi och Länsstyrelsen i Dalarna, innovationsbidrag på ca 200 000 kr och samtidigt som banken trodde på idén och det är jag tacksam för så att jag kunde ta fram tekniken och komma vidare. Jag har även haft investerare inne två omgångar och testat det för att få in kompetens och ekonomi i bolaget. Tyvärr visade det sig inte vara rätt kontakter. Men sen när man ska ut och sälja, så det är ju här det svåra börjar. Om det var svårt att ta fram själva tekniken så är det minst lika svårt att börja sälja. Jag tror att det är där många fastnar – när man ska komma ut med produkten. Här skulle man behöva ekonomiskt stöd och ett när man ska börja anställa. Man måste kunna jobba heltid med sitt bolag för att lyckas, så är det bara."

*Fördel/nackdel av att vara just kvinna och uppfinnare? –"Jag tror att hade en brandman kommit på den här produkten så hade han kommit ut mycket lättare eftersom han har rätt kontakter från början. Här kommer jag en liten kvinna och tar fram någonting som det oftast är män som arbetar i en tuff arbetsmiljö som behöver. Men oj vad jag upplevt mycket roliga och utmanande upplevelser under åren!"*

## Tips och råd till uppfinnarkvinnor i tidiga skeden

Vi diskuterar erfarenheter som intervjupersonen kan dela med sig till andra uppfinnarkvinnor som de kan dra nytta av.

Framför allt handlar tipsen och råden om att *ta hjälp!* Det går inte att göra allt själv. Prata med någon som gjort resan. Hitta gratishjälp. Gör en navigationskarta och byt tjänster. Utnyttja allt i kontaktväg som man har. Be om råd och tjänster, *nätverka*. Prata med folk i branschen. Få med sig folk med kompetens. – Ta samhällets hjälp till företagare; att de kopplar ihop dig med rätt personer. Prata med så många som möjligt om uppfinningen, men håll tyst om "hemligheten".

Vi får också flera råd som rör *kartläggning av produkten/uppfinningen*. Finns det behov av produkten? Vem använder produkten? Vad är bra/gör skillnad med produkten? Gör skrivbordsundersökningar och nyhetsgranskning. Ta hjälp av studenter och gör marknadsanalyser och ta fram prototyper. – Om möjligt, ta med kunden tidigt; *låt kunden hjälpa till med produktutvecklingen*.

Några pekar på vikten av att ha sekretessavtal. *Skydda idén* med varumärkes-skydd, designskydd och eventuellt patentskydd – men inte för tidigt i processen. Men vi får också råd som "Vara vaksam och gärna ha en ekonomisk rådgivare, det gäller alla uppfinnare."

Flera av intervjupersonerna betonar att du måste brinna för det du håller på med. Hålla fokus och vara envis. *Tro på sin idé*. Våga ta risker. Ha drömmar. Våga prova men samtidigt inte vara naiv. Vara realist. – Till syvende och sist handlar det om att gå runt ekonomiskt. Det behövs kapital och ekonomisk rådgivning.

Vi citerar intervjupersonerna nedan:

- "Jag rekommenderar alla som har en dröm, våga prova! Men allt handlar ju om att gå runt ekonomiskt, lite det som det hänger på ... Du ska utnyttja allt i kontaktväg som du kan göra. Ta samhällets hjälp till nyföretagare. De kan koppla ihop dig med rätt personer. Så hitta den hjälp du kan få och gör din grej! Sök gärna en kompanjon. Om man är fler, så blir man starkare, alltså när man får med sig folk med rätt kompetens. Man kan inte göra allt själv. Jag har bara upplevt fördelar med att vara kvinna och uppfinnare. Jag fick tidigt uppmärksamhet som kvinnlig uppfinnare. Blev liksom godkänd och det gör jättemycket för självförtroendet."

- "Ta med kunden tidigt, om de är intresserade av att köpa. Finns det ett behov för produkten hos kunden? Kunden får gärna hjälpa till med utvecklingen. Vänta med patent tills du har provat prototypen; ta inte patent för tidigt! Patent är överdrivet i min bransch. Jag hade kunnat gå vidare utan patent, målgruppen är så liten. Då hade jag haft pengar över. – Prototypen gjorde jag med hjälp av studenter på KTH och marknadsanalysen med hjälp av studenter på Handels. Vi fick pris på KTH för bästa projekt, jag och studenterna. Man måste hitta gratishjälp!"
- "Två saker! För det första, tänk igenom vad du ska hålla tyst om, som gäller din uppfinning. Prata sedan så mycket du kan med många om den, men håll tyst om det hemliga. – För det andra, få med dig någon på resan. Hitta den du vill jobba med. Du kommer aldrig fixa det själv. Två hjärnor att bolla med!"
- "Var inte för naiv! Ha drömmar, men var realist. Att tänka själv och inte lita på specialister. Vara lite streetsmart, gå sin egen väg. Man behöver kapital; gäller att inte sluta sitt jobb pang bom... Man måste brinna för det man håller på med och hålla fokus, för det kommer svackor då och då. Jag bygger själv mina egna prototyper. Ett tips jag kan ge är att göra en navigationskarta: vilka folk känner jag? Byta tjänster? Bli kreativ!"
- "Ta hjälp! Man klarar inte allt själv. Be om råd och tips! Nätverka, t.ex. QUIS! Ha med en mentor i processen, allt ifrån uppfinnare till entreprenörer. – Nätverkande tror jag på!"
- "Att tro på sig själv. Att inte ge upp. Vara envis. Vara metodisk och uthållig. Att det blir lekfullt, skojigt. Det krävs en experimentell läggning. Måste kunna ta risker. Hoppa ut i havet och se om man kan simma..."
- "Får man ett nej från början, så behöver det inte betyda att det är en dålig idé man tagit fram. Prata med många som redan gjort resan. Prata med olika instanser. Vem använder den här produkten? Vad är bra, som gör skillnad med produkten? Viktigt att tänka mer runt produkten! Prata med folk i branschen, men ha ett sekretessavtal som man visar upp!"
- "Vara vaksam och gärna ha en ekonomisk rådgivare, det gäller alla uppfinnare. Att man har någon med sig om man inte har den kunskapen själv att förhandla fram ett juridiskt korrekt avtal med tillverkaren. Man kunde ju önska att det kunde finnas någon bättre stödform för att utveckla en tillräckligt stark idé."

- "Det är viktigt innan du går in i ett projekt är att kolla om det finns liknande produkt ute på marknaden. Du kan själv göra enkla skrivbordsundersökningar innan du lägger ner en massa pengar. Många gånger finns det lösningar på samma problem. Att göra en nyhetsgranskning, kan kosta mellan 5–10 000 kr, och kan vara guld värt innan du startar upp något, även om du tycker att idéen är unik. Tro på din idé och skaffa underlag att det fungerar. Gör egna, enkla tester själv först, innan du anlitar något labb eller dyligt. Viktigt också att skydda sin idé med CE, varumärkesskydd, designskydd och patent."
- "Var inte rädd för att visa din idé.  
Ta hjälp!  
Sitt inte och håll på idéen utan ta hjälp.  
Dela med dig – det kanske är bättre att produkten kommer ut på marknaden än att den inte kommer ut alls. Bättre med en liten bit som du äger än inget alls."
- "Ta hjälp!  
Ta ekonomisk hjälp. Men tyvärr går mycket pengar till konsulter, konsultcheckar och till administrativa instanser, inte till oss uppfinnare som verkligen behöver pengar och rätt stöd. Det skulle finnas ett stöd i utvecklingsstadiet, ett stöd sen när man är i marknadsföringsstadiet och ett när man ska ut på marknaden. Där ingår att få anställa någon, främst en säljare, som man själv tycker är bra, eftersom uppfinnaren oftast är bra på att uppfinna så behövs extra hjälp till 'säljet', det skulle ju också vara bra för Sverige och arbetsmarknaden."
- "Det skulle finnas en instans innan Almi och jag tycker att det är SUF, som kan komma in med råd och stöd. Kvinnor tar ofta fram en produkt baserad på ett behov. Medan män ofta kommer från ett befintligt företagande där det redan finns en struktur."

## Bakgrund: pristagarna ålder, utbildning och nuvarande arbetssituation

### Pristagarnas ålder

Den yngsta pristagaren var 32 år då hon utsågs till "Årets Uppfinnarkvinna"; den äldsta var 68 år. Spridningen på åldrar ser ut enligt följande: 32, 37, 40, 41, 42, 45, 47, 53, 55, 57, 60, 68; vilket ger ett genomsnitt på 48 år.

### Utbildning

Samtliga pristagare har eftergymnasial utbildning. De flesta har universitets- och högskoleutbildning. Några har forskarutbildning. Yrkesinriktningen framgår i listan nedan:

- Barnskötare och pedagog
- Civilingenjör
- Formgivare Konstfack
- Fotograf och forskarutbildning
- Fotograf och bildkonstnär och forskarutbildning
- Friskvård, ledarskap och turismutbildning
- Industridesigner HDK och psykolog
- Röntgensjuksköterska
- Sjukgymnast och forskarutbildning
- Turistlinjen och högskolekurser i affärsplanering och CAD ritning
- Undersköterska
- Undersköterska inom intensivvården

### Nuvarande arbetssituation

Fem av de tolv pristagarna arbetar idag hel- eller deltid i sitt "uppfinnarföretag". En pristagare är passiv delägare i företaget. Tre pristagare har sålt företaget eller patentet. Tre pristagare har för avsikt att lägga ner företaget eller har nyligen gjort det.

En närmare beskrivning av nuvarande arbetssituation framgår nedan.

- VD i bolaget som hon startade.
- VD i företaget, som drivs tillsammans med sin kompanjon/pristagare.
- Marknadschef och styrelseordförande i företaget, som drivs tillsammans med sin kompanjon/pristagare.
- Arbetar deltid i företaget och är 50% anställd inom sjukvården.
- Arbetar deltid i företaget och har en anställning på 80%.
- Passiv delägare i företaget som hon startade. Har en anställning som projektledare.

- Sålt företaget till sin kompanjon. VD och 1/3 ägare i ett företag som hjälper start-ups, ett AB.
- Delägare i uppfinnarföretaget, sålt produkten och patentet. Arbetar som anställd VD för en stiftelse.
- Sålt patentet. Arbetar som formgivare. Har enskild firma.
- Har handelsbolaget kvar med kompanjonen/pristagaren, men ska avsluta det. Har enskild firma och arbetar som fotograf och undervisar på Kulturskolan.
- Har handelsbolaget kvar med kompanjonen/pristagaren, men ska avsluta det. Egen företagare med AB, arbetar som fotograf och bildkonstnär.
- Nyligen lagt ner verksamheten, pensionär.