



### Event Dispense

Event Dispense blev grundlagt i 2007 af maskiningeniør Jens. K. Andersen med ønsket om at skabe bedre koncertoplevelser for både koncertgæster og barpersonale. Resultatet er en serie af produkter, der sikrer lynhurtig, friskskænket øl, som er med til at øge profitten og kundetilfredsheden ved events. På få år har Event Dispense sikret sig samarbejde med en række store bryggerier.

## *Patent hjælper David med at skænke øl til Goliath*

*En teknik, der giver tredive store, velskænkede fadøl på et minut, har sammen med en patentansøgning været nok til at sikre den unge virksomhed, Event Dispense, samarbejde med flere af verdens største bryggerier såsom Carlsberg og Heineken. Vejen til succes blev kort, fordi Event Dispense hurtigt indledte et IP-samarbejde.*

”Jeg har kun en virksomhed i dag, fordi jeg har mit patent.”

Konklusionen fra Jens Kristian Andersen, der ene mand grundlagde Event Dispense i 2007, er meget klar. Det er IP-rettigheder, og IP-rettigheder alene, der har sikret ham værdifulde samarbejder med store bryggerier som Carlsberg, Heineken og Kronenbourg.

”Mit produkt er så simpelt, at når man først har skilt det ad, kan det meget let kopieres. Så mit produkt var kommet på markedet uanset hvad - jeg havde bare ikke selv tjent en krone på det, hvis ikke jeg havde sikret mig patent på min viden,” siger Jens Kristian Andersen.

Ideen til den hurtigt tappende øl-dispenser kom fra et par af hans venner, der arrangerede store koncerter rundt om i Østjylland. Til en

Metallica-koncert var de gået glip af en lang række ordrer i baren, fordi publikum måtte vente i halve og hele timer på at få serveret fadøl. Vennerne klagede deres nød til Jens, som er uddannet maskiningeniør, og han gik straks i gang med at finde en løsning på problemet.

### Prototype vakte begejstring

Først kontaktede han Royal Unibrew, der hurtigt stillede kølere og øl til rådighed, og derefter udviklede han den første prototype på en særlig ventil, der forhindrer øllet i at skumme. Opfindelsen begejstrede bryggeriet. Men så begyndte de store udfordringer.

”Min styrke er at finde løsninger på tekniske problemer. Men jeg anede ikke, hvad der skulle stå i en hemmeligholdelsesaftale. Så første gang jeg skulle vise mit produkt frem for en ny virksomhed, fik jeg dem til at sende mig en af de aftaler, de brugte. De kunne virkelig have taget røven på mig, hvis de ville,” siger Jens Kristian Andersen.

Det gjorde bryggeriet dog ikke. Til gengæld steg behovet for at beskytte ideen, og Jens Kristian Andersen brugte flere og flere timer på at udarbejde kontrakter og aftaler.

”Jeg anede ikke, hvor jeg skulle finde vejledning henne. Dengang eksisterede IP-Handelsportal.dk ikke, og budgettet var desværre endnu for småt til at kontakte et patentbureau. Derfor udviklede jeg aftalerne selv. Det var et kæmpe arbejde.”

### **Kunne sparre med markedet**

Aftalerne var dog altafgørende for, at Jens Kristian Andersen med ro i sindet kunne vise sit produkt frem og sparre med markedet om sin ide. For han havde aldrig kunnet sidde alene derhjemme og udvikle et fantastisk produkt, som markedet ville elske.

”Samarbejdet er altafgørende. Man skal turde vise sine ide frem, så man kan blive klogere på, hvad det er for et produkt, markedet har brug for,” siger Jens Kristian Andersen.

Da teknologien var færdigudviklet, udarbejdede og indsendte Jens Kristian Andersen en patentansøgning. Endnu er patentet ikke udstedt, men nye samarbejdspartnere bliver altid informeret om, at der er dokumentation for, at øl-dispenseren er Jens Kristian Andersens ide.

## **Jens' fem råd til opfindere med en god ide**

- 1. Erkend, at du ikke kan klare det hele selv.** Jeg har hørt om alt for mange opfindere, der tror, de selv kan udvikle deres gode idé til et færdigt produkt, markedet vil synes om.
- 2. Kom ud og tal med de virksomheder, der kan have interesse i din idé.** Jo tidligere, du involverer relevante virksomheder, des hurtigere kan du fornemme, om der er et behov.
- 3. Indgå hemmeligholdelsesaftaler med mulige samarbejdspartnere, så du frit kan fortælle om din ide.** På IP-Handelsportal.dk kan du gratis downloade en standardaftale, du bør tilpasse efter dit behov.
- 4. Søg om patent. Din rettighed bliver det mest værdifulde i din virksomhed.** Der er masser af hjælp at hente til opfindere – bl.a. i Væksthusene og hos Patent- og Varemærkestyrelsen.
- 5. Gør tydeligt opmærksom på dit patent.** At du har søgt om patent viser, at du er seriøs med dit projekt, og med et patent kan du retsforfølge andre, der kopierer dit produkt.



### ***IP-Handelsportal.dk***

*På IP-Handelsportal får du indblik i mulighederne ved handel med rettigheder. IP-Handelsportal er udviklet af Patent- og Varemærkestyrelsen og er i vidt omfang tænkt som et forarbejde til mødet med din IP-rådgiver. Har du spørgsmål til brugen af IP-Handelsportal, er du altid velkommen til at kontakte kundecenteret på 4350 8301.*