

Formgivning och avtalens betydelse

Ett samtal mellan

Christina Wainikka, jurist & Johanna Asshoff, formgivare

En idé blir till

- Marknadsföring och affärsidé.
- Olika former av uppdrag.
- Hur konkret måste en ide vara för att få rättsligt skydd?
- Presentera iden för företaget, analys av företaget.
- Hur tar du betalt, olika former, specificering och offert?
- Vem äger rätten till iden?



Ett samarbete tar form

- Samarbetsformer
- Vad innebär olika affärsmodeller, egenproduktion?
- När kan rättigheter uppkomma och när ska man börja tänka på avtal?
- En uppdragsgivares roll.
- Vem ska få fatta de slutgiltiga besluten?



Avtalsskrivande

- Förhandlingspositionernas betydelse
- Ersättningsformer, balansera risker och möjligheter
- Kontroll lika viktigt som pengar?
- Hur ser man vad man får betalt för, arbetstid och rättigheter
- Maximera dina inkomster



Genomförandet

- Företagsanalys/marknadsanalys
- Hur ska designen förverkligas?
- Vilka ska/böra vara med i själva genomförandeprocessen?
- Ska designern kunna ställa krav på att godkänna?
- Vad händer vi kvalitetsförsämringar och eventuella ändringar av produkten?



Försäljning

- Vem fattar beslut kring namngivning av produkten?
- Hur ska varumärkesfrågor hanteras? Ska exempelvis designerns egna varumärke eller namn exponeras?
- Vem styr över försäljningskanaler, exponering mm?
- Hur kan du maximera din inkomst



Avslut

- Vem får ta beslutet om produkten inte längre ska tillverkas?
- Ska någon ha rätt att få "ta över designen"
- Hur hanterar men ett avslut i ett samarbete?
- Egen produktion, krav och skyldigheter.
- Kopiering av produkt/Design