

# I Kina kalder man det 'Guanxi' - og du kan ikke gøre forretning uden!

Danske virksomheder som arbejder med patent- og varemærke registreringer i Østen har i årevis kæmpet med den udfordring, at når vores "rationelle" nordiske forretningsforståelse og kultur møder den asiatiske – så udvikler tingene sig bare ikke altid som forventet.

De seneste års enorme vækst i Østen og i Kina har naturligt betydet, at danske virksomheder i stigende grad har søgt fodfæste bl.a. i Østen og i Kina. Men rigtig mange har fået forkert eller mangelfuld rådgivning i den proces, og det har haft en lang række uheldige konsekvenser. Der er opbygget talrige myter og fordomme om patent- og varemærke registreringer på specielt det kinesiske marked. Mange tror fx udlændinge automatisk taber alle sager i Kina. En statistik som faktisk er forkert, fortæller Louise Aagaard, som er Partner og European Patent Attorney hos HØIBERG, et af Danmarks førende patent- og varemærkebureauer, der har omfattende erfaring med patent- og varemærke registreringer i Kina. *"Mange tror også fejlagtigt, at der ikke er forskel i patent- og registreringspraksis mellem fx det amerikanske marked og det kinesiske marked. Men regler og praksis er faktisk meget forskellige ligesom der også er store kulturelle forskelle. For eksempel er det i den kinesiske kultur svært at sige "nej". Derfor kaster mange virksomheder sig ud i projekter på baggrund af forkert rådgivning",* fortæller Louise Aagaard.

Men mest af alt så står man ofte helt uforstående over for betydningen af det kinesiske begreb; **Guanxi** (som er et ord for den personlige relation) – trods det, at vi i vores egen kultur også arbejder med personlige relationer, netværk, VL-grupper, tillid og loyalitet. I Kina er det bare fuldstændigt afgørende for succes, at man skaber og etablerer en tæt relation til samarbejdspartnere for at få håndteret faglige og professionelle sager optimalt.

Susanne Høiberg, stifter af HØIBERG, og Louise Aagaard er vendt tilbage til Danmark efter deres seneste tur til Kina, som også bød på en afstikker til bl.a. Hongkong og Korea. Og det var netop for at pleje kontakter, skabe relationer og opnå

førstehåndsvurderinger af de team, som skal bistå deres danske og nordiske kunder, at HØIBERG har været i Kina og Østen 8 gange over de sidste 10 år. Susanne Høiberg fortæller, at hun stadigvæk sjældent møder andre danske patentrådgivere i Kina. Senest på et seminar og konference i Xi'an med flere hundrede kinesiske virksomheder aktive inden for patent- og varemærkeområdet – var Susanne og Louise de eneste patent- og varemærkerådgivere fra Danmark.

Susanne og hendes team har opbygget den vigtige og nødvendige relation til centrale kilder i Kina og Østen. Hendes team har forstået, at det ikke bare er noget man gør på SKYPE, eller en relation man opnår ved at se/læse uddrag fra seminarer og konferencer i Østen. Man er simpelthen nødt til at være til stede, og man er nødt til at opbygge en relation over flere besøg. Susanne og Louise har talrige eksempler på virksomheder, som har troet, at en patentansøgning skrevet med henblik på de vestlige markeder også kan anvendes i Kina. Sådanne patenter er ikke meget værd, simpelthen fordi de er for nemme at omgå.

*"Vores satsning i Østen og Kina har betydet et kæmpemæssigt fagligt løft i den kvalitet vi modtager retur fra Kina",* siger Susanne Høiberg. *"Satsningen og samarbejdet med vores partnere i Østen gør også, at vi i dag repræsenterer en række kinesiske virksomheder i Europa. Vi øger faktisk vores vækst med flere 100% på eksport af vores service den anden vej til Kina, og det inden for alle områder fra biotek til mekanik og elektronik. Det også et tegn på Guanxi. Vi opfattes nu, her efter 8-10 års arbejde, som et troværdigt full service patent- og varemærkebureau, som de har tillid til i Kina og Østen",* siger Susanne Høiberg.

I Kina og i Østen handler det om at finde de rigtige samarbejdspartnere, der har det dybe kendskab til lokal praksis. *"En kunde kom til os og klagede sin nød over, at et af deres patenter var blevet afvist af deres lokale samarbejds-partner i Kina. På blot 2 dage kunne vi fremlægge dokumentation for, at patentet bestemt var holdbart, og at der var adskillige retssager*

som kunne understøtte det faktum. Det kan du kun gøre, hvis du har lavet den grundige selektion af dine samarbejdspartnere i Kina, og hvis du har den **Guanxi**, der kræves for at modtage den bedste service", siger Susanne Høiberg.

Der er mange faldgrupper, når man bevæger sig ud på et ukendt marked, hvor man ingen forudsætninger har for at navigere. "En patentansøgning skal i første hug tage højde for, hvad der sker i fremtiden og hvilken praksis der kommer til at gøre sig gældende på det kinesiske marked, såvel som på det europæiske og amerikanske marked. Gør det ikke det så er der tale om et patent, der ikke er meget værd, siger Louise Aagaard. "Og her er der plads til forbedringer, når mange virksomheder bevæger sig ud i Østen", siger Susanne Høiberg. "Der er rigtig mange patent- og varemærke rådgivere i Kina, som bare ikke er gode nok. Og det handler for alt i verden om ikke at få den dårlige start", siger Susanne Høiberg. "Andre virksomheder beslutter bevidst ikke at

varemærkere registrere i Kina, fordi deres opfattelse er, at det alligevel ikke kan håndhæves. Det efterlader nogle skrækhistorier, som let kunne undgås ved at kende til fakta og muligheder og ikke lytte til myter og fordomme. Kina og Østen har et kæmpe potentiale for dem, som ved hvordan man skal begå sig", siger Susanne Høiberg.

"Gennem de seneste 8-10 år har HØIBERG udviklet og plejet det kinesiske marked. "Vi var helt sikkert et af de første danske patent- og varemærkebureauer, som fik etableret en platform i Kina og Østen. Noget som mange af vores kunder i dag nyder godt af" siger Susanne Høiberg. Fordelene er til at få øje på. Sikkerhed for kvaliteten og det lokale kendskab er nogle af de fordele som relationsarbejdet har ført med sig. Et forhold som ikke er gået ubemærket hen, da HØIBERGs erfaringer fra det kinesiske og asiatiske marked er blevet efterspurgt "vare" blandt danske og internationale virksomheder og Dansk Industri.



## Louise Aagaard

Partner, European Patent Attorney

Kontaktoplysninger:

T: +45 3332 0337

lad@hoiberg.com