



EP&C
PATENT ATTORNEYS

CASE STUDY

Hoe Kalfire van octrooien een groeimotor maakte

Published by
EP&C

Invoering

Toen de gasprijzen explosief stegen en de regelgeving werd aangescherpt, hadden veel haardenfabrikanten moeite om de schoorsteen rokend te houden. Voor Kalfire was diezelfde ontwikkeling juist de vonk voor iets nieuws. CEO Beijko van Melick zag de veranderende omstandigheden niet als bedreiging, maar als signaal om te vernieuwen.

Kalfire werd in 1981 opgericht als familiebedrijf dat open haarden fabriceerde en is uitgegroeid tot een internationale marktleider in sfeervolle designhaarden. De stap van traditioneel vakmanschap naar technologische innovatie werd mede mogelijk gemaakt door een strategisch instrument dat het bedrijf sindsdien nooit meer heeft losgelaten: octrooien.



Gepatenteerd door

**Thomas
Remmerswaal**

Ik heb werktuigbouwkunde en materiaalkunde gestudeerd aan de Technische Universiteit Delft. In 2015 ben ik bij EP&C in dienst getreden als octrooigemachtigde in opleiding en in 2021 ben ik gekwalificeerd als Nederlands en Europees octrooigemachtigde. Naast het behandelen van octrooien adviseer ik cliënten over de bescherming van modellen.



Van idee tot intellectueel eigendom: waarde creëren door bescherming

In de beginjaren introduceerde Kalfire een van de eerste open haarden die als room divider werd gebruikt. De innovatie sloeg aan, maar het bedrijf had toen nog niet de expertise om het ontwerp te beschermen. Later werd de gashaard met keramische houtblokken een wereldwijd succes, tot concurrenten het concept begonnen te kopiëren. *“We hadden er wel octrooi op gevestigd, maar niet op de juiste manier. Dat heeft ons een hoop geld gekost,”* zegt Beijko.

Die ervaring leidde tot een fundamentele keuze. Als het bedrijf wilde groeien op basis van technologie, moest bescherming vanaf het eerste moment worden meegenomen. Via Spark Innovations, dat betrokken was bij de ontwikkeling van de revolutionaire Kalfire E-one, kwam Beijko in contact met octrooigemachtigde Thomas Remmerswaal. Dat moment markeerde een duidelijke omslag.

“Thomas is net een pitbull,” Beijko says. *“Hij laat nooit meer los. Hij weet alles over vuurtechnologie en geeft strategisch advies over hoe je octrooien sterker kunt maken.”*

Octrooien als motor voor innovatie

De E-one, een holografische haard die geen schoorsteen of gas nodig heeft, ontstond uit een gedurfd idee: vuur toegankelijk maken voor iedereen, waar dan ook. Met verstedelijking en duurzaamheid als uitgangspunt was het de missie om de authentieke sfeer van haardvuur te bieden in woningen zonder schoorsteen of gasaansluiting.

Kalfire ontwikkelde het concept samen met Spark Innovations en een team van wetenschappers van Shell en Philips. Nog voordat er een werkend prototype bestond, werd EP&C betrokken.

“Octrooieerbaarheid stond voorop,” zegt Beijko. “Als het niet octrooieerbaar was geweest, had ik niet geïnvesteerd.”

De aanpak resulteerde in een reeks octrooien op onder andere dubbellaagse leddisplays, projectiehoeken en lichtfiltertechnieken waarmee een realistisch vlameffect werd gecreëerd dat nergens anders te vinden is. EP&C begeleidde elke fase, van concept tot aanvraag.

Het ontstaan van een nieuw bedrijfsmodel

Gewapend met een sterke IE-portefeuille koos Kalfire een nieuwe richting. In plaats van ieder product zelf te bouwen en te verkopen, werd het licentiëren van technologie de volgende stap. *“We zijn twee jaar geleden begonnen met licenties uitgeven. Inmiddels is het twintig procent van onze omzet, en dat is pure marge,”* zegt Beijko.

Markten als de Verenigde Staten, China en Australië zijn simpelweg te groot en te complex om direct te bedienen. Met licenties verdient Kalfire aan zijn uitvindingen, terwijl partners zorgen voor lokale distributie. *“Zonder octrooi is er geen licentievergoeding. Daarom is IE zo cruciaal.”*



Kalfire
Patented by EP&C

Die koerswijziging bleef niet beperkt tot holografische technieken. Kalfire's nieuwste innovatie combineert bio-ethanol en paraffine voor schonere, dynamischere vlammen. Daarnaast ontwikkelde het bedrijf een vrijwel geruisloze elektrische ventilator, bedoeld voor de wereldwijde markt voor elektrische haarden.

Van defensief naar strategie

Beijko geeft toe dat hij octrooien vroeger vooral zag als een defensief instrument. Inmiddels vormen ze een van de pijlers van zijn groeiplan. *"We zijn opgeschoven van het beschermen van producten naar het verkopen van ideeën. Octrooien zijn niet alleen maar bescherming, ze scheppen kansen."*

De drijvende kracht achter die ontwikkeling is Thomas van EP&C. Hij is allesbehalve een octrooigemachtigde die alleen vakjes afvinkt. Thomas werkt als een ingebedde adviseur die Kalfire helpt om concurrenten scherp in beeld te krijgen, de levensduur van octrooien te verlengen en nieuwe ideeën zo vorm te geven dat ze maximale impact hebben. *"Hij is vanaf het begin betrokken, niet pas aan het eind,"* zegt Beijko.

EP&C voert bovendien elk kwartaal sectorbrede patentanalyses uit. Daarbij worden activiteiten van concurrenten gesignaleerd en mogelijke hiaten in bestaande bescherming in kaart gebracht. Op basis daarvan bouwen Kalfire en EP&C samen aan octrooien met een lange levensduur.

Innovatie is een teamsport

Bij Kalfire zijn innovatie en IE niet beperkt tot de R&D afdeling. Het proces voor nieuwe producten en innovaties begint bij strategische planning, het testen van aannames met prototypes en het beoordelen van het octrooipotentieel nog vóór er grote investeringen worden gedaan.

Het hele bedrijf, van engineers tot schoonmaakpersoneel, levert input tijdens de driemaandelijke strategiedagen en de bedrijfsbrede planningssessies.

Die cultuur zorgt ervoor dat innovatie niet in silo's plaatsvindt, maar gedeeld wordt. *“Het draait niet om mij, maar om het hele team,”* says Beijko.

Strategische veerkracht in een veranderende wereld

Geopolitieke ontwikkelingen, de Nederlandse gasafbouw en covid veranderden de markt ingrijpend. De verkoop van gashaarden daalde met zestig procent, van vijftienduizend naar drieduizend stuks. Voor veel bedrijven zou dat verlamdend werken, maar voor Kalfire werd het een stimulans om zichzelf opnieuw uit te vinden.

“Het werd onze missie om mensen met elkaar te verbinden door duurzaam vuur,” zegt Beijko. *“Vanaf dat moment hebben we ons managementteam opgebouwd en zijn we de strategie gaan koppelen aan ieder niveau van het bedrijf.”*

Met gestructureerde planning, gedurfde investeringen en een sterke IE-basis maakte Kalfire zijn organisatie toekomstbestendig. Het resultaat is een bedrijf waarin technologie net zo'n grote rol speelt als design, en licenties even belangrijk zijn geworden als productie.

Belangrijkste inzichten

- Sterke octrooien hebben Kalfire in staat gesteld om een licentiemodel te ontwikkelen dat inmiddels twintig procent van de omzet vertegenwoordigt
- Door de samenwerking met EP&C transformeerde IE van reactief verdedigingsmiddel naar strategisch groeimiddel
- Door al in een vroeg stadium octrooidenken te integreren in productontwikkeling, werden innovaties beter beschermd en werd de levensduur verlengd
- Innovatie en IE zijn verweven in de hele organisatie, niet alleen binnen R&D

Het verhaal van Kalfire laat zien dat intellectueel eigendom veel meer is dan bescherming alleen. Met de juiste partner kan het uitgroeien tot een motor voor nieuwe producten, nieuwe markten en een nieuw bedrijfsmodel dat het vuur van innovatie levend houdt.

Meer informatie over hoe EP&C technologische koplopers, zoals Kalfire, ondersteunt is te vinden op epc.nl

Neem contact met ons op

RIJSWIJK

Lange Kleiweg 6-28
2288 GK Rijswijk
T +31 70 414 54 54

AMSTERDAM

Rietlandpark 301
1019 DW Amsterdam
T +31 20 305 28 88

UTRECHT

Newtonlaan 115
3584 BH Utrecht
T +31 30 273 75 10

SITTARD

Rijksweg Zuid 8
6131 AN Sittard
T +31 46 411 39 90

TURNHOUT (BE)

Rubensstraat 165 B1
2300 Turnhout, België
T +32 14 481 040



www.epc.nl
www.epc.be