



## מסחר פטנטים

### אמצאת המאה

מטרת ההתדיינות המשפטית ו/או מסחר הפטנט איננה רק תשואה כלכלית ורווח כספי, אלא גם, ובעיקר:

- א. הזדמנות פז עסקית לחסימת מתחרים.
- ב. בניית תעשייה משפיעה גלובלית (כגון זו שבנו חברות דוגמת Davidson Harley, Gillette, Otis ואחרות).
- ג. הקניית רישיון ייחודי ונדרש לחברות במטרה לצמצם עלויות פיתוח (Cross license).
- ד. רכישת פטנטים להעצמת הפורטפוליו על ידי חברות רב-לאומיות והטיית הכף לטובתן בהתדיינות משפטיות עתידיות.

מסחר פטנטים ע"י חברות הפך לאחרונה למרכז רווח המייצר פי 3-5 ממכירת מוצרים. בעוד מכירת קניין רוחני מצריכה הוצאות והשקעות כמעט אפסיות, רווחיותה עולה עליהן בהרבה.

חברות המוכרות פטנטים עושות זאת מסיבות שונות:

- א. שינוי אסטרטגי במדיניות החברה.
- ב. חיסול החברה.
- ג. M&A - פטנטים שאינם נחוצים לארגון.
- ד. חברות מחקר (כמו חברות היישום של האוניברסיטאות) - פטנטים שלא הבשילו לכדי מוצר וממתינים "על המדף".

### המחאת המאה

המציאות הביאה את משרדנו להתקשר עם מספר גורמים משמעותיים בתחום בארה"ב, קנדה ואנגליה. עם צבירת הניסיון והידע בתחום, נתגלה כי גורם משפיע על מחיר הקניה הוא בד"כ פוטנציאל ההפרה הגלום בפטנט. דהיינו, כשידוע שחברות רב-לאומיות מפרות פטנט מסוים, הרי שמחיר הקניה ייגזר מצפי מכירות החברה המפרה לחמשת השנים הקרובות לאחוז התמלוגים הצפוי (כ 1%-3%). כך, יתכנו קניות מהירות של פטנטים בשווי \$100,000-\$50,000.



ישנם מקרים בהם החברה המוכרת והגוף הקונה ייסדו חברת Off Shore שאליה יומחו זכויות הפטנט. החברה תבצע את ההתדיינות המשפטית, המו"מ למסחור ולתמלוגים, ובסופו של דבר יחולקו התקבולים ביניהם לאחר הפחתת הוצאות משפטיות שונות (סכום ההוצאות יהא על השותף העסקי/משפטי והוא יכול לנוע בין שניים לעשרה מיליון דולר למשפט). לא מפליא לגלות שהסיבה המרכזית להקמת החברה הינה התרחקות בעלת הפטנט מזירת-האש והליטיגציה. פטנטים הראויים לקניה הם לרוב פורטפוליו של מספר פטנטים רשומים (שלושה ומעלה).

### אמצאת הגלגל

יש ללמוד מחברות עתירות קניין רוחני, דוגמת IBM, אשר השכילה לייצר לעצמה מרכז רווח של כרבע (!) מהכנסותיה הנובע מתמלוגים. תמלוגים אלו לא היו יכולים להיווצר ללא מסחור נכון של פטנטים.

מסחור זה נעשה תוך שמירה קפדנית על הטכנולוגיה ובדרך של "Command and Control". כיום, ברור כי הדרך הבטוחה והטובה ביותר להשאת הרווחיות הינה שימוש במיקור חוץ לביצוע מסחור הפטנטים. משרדי עורכי דין וחברות בוטיק למיניהם הם ככל הנראה הכתובת המתאימה ביותר להשאת הרווחיות לבוחרים בדרך זו, תוך עבודה על בסיס הצלחה בלבד. כמובן שבחינת הפטנטים המתאימים לכך ("Worthy Patents") ובניית "Commercial IP Enforcement Program" הינם אך שלבים הכרחיים לסלילת דרך מלך זו.

\* מובהר בזאת כי אין בסקירה לעיל משום חוות דעת משפטית, ואין בה כדי להחליף ייעוץ משפטי מתאים