



טיפים ליזמים בנושא פטנטים

1. ערוך סקירת פטנטים מקצועית

סקירה זו (Search report) חשובה מאוד להבנה היכן עומד היזם, נועדה לבדוק מה קיים בשוק (Prior Art) וממומנת בחלקה ע"י תכנית תנופה וע"י המדען הראשי. מטרתה להביא לשלילת קיומו של מוצר זהה (יש לזכור כי המאגרים סגורים לגבי כל הבקשות שהוגשו ב-18 חודשים האחרונים) להיתכנות תביעת הפרה נגד היזם והאם בכלל יש אלמנט המצאתי במיזם. זהו הצעד הראשון שיהווה מבחינתכם no-go/go להמשך הגשת הפטנט.

2. הגש בקשה זמנית (Provisional Patent Application)

ב-1995 פתח משרד הפטנטים האמריקאי בפני יזמים הליך נוסף, המאפשר רישום מהיר בעלויות נמוכות, אשר "תופס" תאריך בכורה. אולם, אליה וקוץ בה: להליך אין כל ערך אם לא תוגש בקשה מלאה בתוך שנה. על המידע הטכני לכלול את הנדרש על מנת שאיש מקצוע מהתעשייה יוכל להבינה וליישמה. הבקשה לא צריכה להכיל תביעות אולם, בהחלט רצוי לכלול לפחות תביעה אחת (Claim). הבקשה הינה מסמך הבכורה ואולם, במקרה של התדיינות משפטית מאוחרת יכולה להוות מקור להתנגדות ובעיות. יש להקפיד על ניסוח דווקני לפי הכללים. יצוין כי יש צורך בכתובת בארה"ב.

3. חשוב על אפשרויות המסחור הבאות:

- א. להעניק לאחר לעשות שימוש מורשה (רישיון).
- ב. למכור את הקניין הרוחני. חברות היי-טק רוכשות פטנטים אשר לא בהכרח קשורות לטכנולוגיה אותה הן מפתחות, על מנת ש"ישבו על המדף" למקרה הצורך: בתהליך משפטי ככלי-מיקוח או כנכס בעל-הון.



ערך כספי; בגיוס הון, או בהצגתו כחלק מפורטפוליו החברה כנקודת מיקוח-אסטרטגית להעלאת ערך החברה וכו'. לפיכך: בעת עריכת הפטנט, יש לחשוב על מסחורו בעתיד:

1. מערכת תביעות כתובה היטב (ריבוי תביעות בלתי תלויות, ריבוי סוגי תביעות-מתקן, שיטה וגם מערכת אם ניתן, מגוון מטרות, והכל תוך ראייה אסטרטגית באשר למדיניות הייעוד בהן רצוי רישום הפטנט).
2. פירוט כתוב היטב.
3. ייעוד רחב (התאמת פטנט לשווקים בינלאומיים).
4. אפשרות לפטנט המשך.

* מובהר בזאת כי אין בסקירה לעיל משום חוות דעת משפטית, ואין בה תחליף לייעוץ משפטי מתאים.