

# הפטנט: הקניין הרוחני כנכס סחיר

חברת GTT מיישמת בישראל שיטה חדשנית של סחר גלובלי בפטנטים באמצעות מו"מ ישיר, או באמצעות מכירה פומבית. השילוב בין שתי דרכי המיסחור וגמישות השימוש בהן מהווים פתרון מיטבי לחברות ותאגידים שבבעלותם פטנטים ומעוניינים להמירם לנכס נזיל

מאת: נמרוד גזית



בנוף עריכת הפטנטים הישראלי תהליכי העבודה הם מובנים למדי, שלא לומר שמרניים. חברות, ויחידים מגנים על החדשנות ההמצאתית שבידם באמצעות פטנטים ופועלים למצות את ההמצאה לכדי מוצר או שירות. רישום פטנט הוא הצעד המשמעותי הראשון שעושים היזמים כדי לעגן את זכויותיהם. עד לאחרונה הדרכים העיקריות לשימוש בפטנט היו פיתוח מוצר, הרשאה לשימוש תמורת תמלוגים עתידיים ואכיפה כנגד מפירי הפטנט.

חברת GTT הישראלית מציעה דרך שונה. החברה, שהוקמה ב-2002, עסקה בתחילת דרכה בהעברת טכנולוגיות מישראל לחו"ל. לפני כשלוש שנים זיהתה החברה שמתפתח שוק גלובלי של מכירות פטנטים (IP TRANSACTIONS) שהינו סחר בזכות הקניינית ולא בטכנולוגיה עצמה. במקום לראות בפטנט אמצעי הגנה על מוצרי החברה, ולתבוע בגין הפרת זכויות, ממליצים בחברה לראות בפטנט נכס סחיר, אשר בעייתי נכון יכול להפוך מקור מכובד להכנסות. מייסד ומנכ"ל החברה, עו"ד יוסי קסלר, אומר כי "התפתחות השוק העולמי לסחר בפטנטים, במקביל לשינויים בחקיקה ולמצב הכלכלי העולמי, הופכים את המכירה לאפיק אטרקטיבי בהשוואה לחלופות האחרות."

ד"ר שרון דין, שותפה וסמנכ"ל לפיתוח עסקי בחברה, מסבירה כי GTT החליטה להתמקד בתחום זה, אם כי לא הזניחה את התחום של העברת טכנולוגיות. בנוסף להתמחות במכירות ישירות, GTT מייצגת בארץ את - OCEAN TOMO חברה אמריקנית מהמובילות בעולם בתחום, המציעה פלטפורמה מתקדמת של מכירות פומביות חיות של קניין רוחני. כן, מדובר במכירה פומבית לכל דבר ועניין. למי שרגיל לשייך מכירות פומביות לסחר בחפצי אמנות נדירים אולי יופתע לגלות שמדובר בפתרון

של מיזוגים ורכישות, בהם עשוי להיווצר מאגר של פטנטים שאינו בשימוש. דוגמא נוספת היא כשחברה חווה קושי תזרימי. במאזן שבין שמירה על הבלעדיות לבין הכנסה בטווח קצר, לעיתים גובר הצורך במזומנים. יש לזכור כי לעובדה שלחברה נשאר זכות שימוש בפטנט לצרכיה יש רכיב חשוב בנטייה למכור. בתקופה הנוכחית, מכירת חלק מהפטנטים עשויה להוות סוג של גשר שיעביר את החברה מעל התקופה הגועשת מבלי לתור אחר השקעה או הלוואה ומבלי לדלל אחזקותיה. מעבר לכך, חברות שנאלצו לסיים את דרכן, עשויות לנצל את הפטנטים שברשותן להחזרת כסף למשקיעים."

## באילו תחומים מתקיימת מכירה

### של פטנטים?

"התחום המרכזי הוא ההיי-טק הקלאסי, תקשורת, תוכנה, חומרה, סלולר, אינטרנט אלחוט, רשתות, טכנולוגיות מבוססות מיקום, מאגרי ואיחזור מידע, עיבוד תמונה ועוד. נכון להיום שוק הקונים בתחומים אחרים מוגבל יחסית. לדוגמא, בתעשיית הביוטכנולוגיה, הפטנט הוא לא נכס מספיק לפיתוח מוצר ואילו השוק עדין לא הפנים את היתרונות ברכישת פטנטים שלא לצרכי פיתוח."

יעיל לבעלי פטנטים המבקשים להמיר אותם לנכס כלכלי. "קיימים שני מסלולי מכירה לפטנטים, אשר שניהם מתבצעים דרכנו - הראשון, פנייה ישירה לקונים הפוטנציאליים. אנחנו מקבלים הצעות ויחד עם הלקוח נושאים ונותנים על התנאים. השני, השתתפות במכירה פומבית, שבה שותפים כל הקונים האפשריים והתמחור נעשה בשיטה המוכרת של מכירה פומבית. את המכירה מקדימים מאמצי שיווקי הכוללים, בין השאר, פרסום קטלוג מהודר שמופץ בקרב גורמים מעוניינים. ד"ר דין, מדגישה כי חברות רבות, כולל תאגידי ענק כמו IBM, 3com, סאן, סימנס, מוטורולה, AT&T ואחרות בוחרות במסלולי מכירת פטנטים.

## מן הסתם ניתן להניח שתברות בוררות

### את הפטנטים המוצעים למכירה. אז מה כן נמכר?

"פורטפוליו הפטנטים של חברה הינו נכס מנכסי החברה ומכירתו מהווה מקור הכנסה לא מבוטל, מבלי לפגוע בפעילות החברה. בנוסף, יש לא מעט חברות שבבעלותן פטנטים רבים שלא נעשה בהם שימוש וניתן לסחור בהם. למשל, במקרה בו חברה החלה בכיוון טכנולוגי מסוים ולאחר ששינתה אותו איבד הפטנט מחשיבותו, או במקרים



עו"ד יוסי קסלר ועו"ד שרון דין

## מהם בעצם ההבדלים בין מכירה ישירה למכירה פומבית חיה?

"המכירה הפומבית מציבה את כולם בחדר אחד ומאפשרת סגירה של העסקה בדרך מהירה, בטוחה ורווחית. בנוסף, היא מאפשרת לחברה לנקוב במחיר מינימום שמתחתיו היא איננה יורדת. במכירה מהסוג הזה, הקונים יכולים להציע הצעות באמצעות הטלפון ובכך לשמור על אנונימיות, דבר המגדיל את מגוון הקונים הפוטנציאליים. לעומת זאת במו"מ ישיר זהות הקונה ברורה יותר, ולמוכר שליטה רחבה יותר לגבי הבחירה האם למכור או להימנע ממכירה לגורם מסוים. אנו מאמינים כי שילוב האלטרנטיבות מספק מענה לכל סוגי המוכרים הפוטנציאליים"

## סיפורי הצלחה

ב-GTT מצביעים על כ-20 עסקאות שנסגרו השנה עבור חברות פרטיות וציבוריות, חברות הזנק ומצמיאים פרטיים, כמחציתן במכירות פומביות והיתר בישראל. מספר דוגמאות מהתקופה האחרונה. במכירה פומבית נמכר פטנט ישראלי בלמעלה ממיליון דולר. מדובר ברכיב שמאפשר שמירת הזיכרון תוך כדי תהליך כיבוי המחשב. בנוסף, גורם מסוים מכר פטנטים שלוש פעמים ברציפות ובהצלחה ניכרת שהניבה מאות אלפי דולרים. במקביל, בערוץ המכירה הישירה, מכרה חברה ישראלית פטנט (ופטנט ההמשך שלו) ב-850 אלף דולר. חברה אחרת מכרה ב-600 אלף דולר שני פטנטים שאינם בליבה העסקית של החברה ואילו קבוצת מצמיאים מכרה פטנט בודד ב-600 אלף דולר.

## האם המשבר הכלכלי העולמי

### פגע בעסקים?

"למעשה נראה כי השוק חי ונושם גם בתנאים של כלכלה רעועה - כאשר קשה לגייס הון אפשר למכור חלק מהפורטפוליו ולעבור את המשבר מבלי לדלל את האחזקות בחברה. מבחינת הקונים, פטנטים טובים משיכו להיקנות."