

עודכן ב- 28/02/2008 02:55

על מכירה פומבית של פטנטים חשבתם?

מאת גיא גרימלנד

<< שוק הסחר בקניין רוחני בכלל ובפטנטים בפרט משגשג בשנים האחרונות. כיום, יותר חברות רואות בפטנט נכס סחיר, אשר בעתוי מכירה נכון יכול להפוך למקור מכובד להכנסות, ולעתים אף קל יותר לסחור בו מאשר במוצרי החברה. התמורה בעבור פורטפוליו של פטנטים עשויה להגיע למיליוני דולרים, ובמיוחד אם קיימות הוכחות לכך שהפטנט מופר על ידי חברות אחרות.

הסיבות למכירת פטנטים מגוונות. לעתים זהו פועל יוצא של שינוי הכיוון העסקי, של מיזוגים ורכישות, או במצב שחברה נקלעת לקשיים בניצול נכסיה הרוחניים לטובת שיפור במאזן השנתי שלה, או שכאשר היא על סף סגירה, תוכל להחזיר כסף למשקיעיה ולמנוע זאת.

שוק הקונים מחולק לשתי קטגוריות עיקריות: הראשונה, חברות טכנולוגיות שבעבורן הרכישה מאפשרת פיתוח מואץ של מוצרי החברה. השנייה, חברות המתמחות ביצירת הכנסות ממתן הרשאה לשימוש או אכיפת הפטנטים אותם הן רוכשות.

באחרונה מתפתח ערוץ מעניין נוסף לסחר בפטנטים - באמצעות מכירות פומביות המנוהלות על ידי גופים מומחים בנושא.

חברת אושן טומו, חברה אמריקנית למסחר פטנטים, הצטרפה ל-GTT, חברת מסחר פטנטים ישראלית, כדי להציע את הערוץ החדש למכירת פטנטים גם בישראל.

נשיא אושן טומו, אנדרו רימר, יגיע לישראל בשבוע הבא ויפיע בכנס IPTRADE למסחר פטנטים בין ישראל לארה"ב. הכנס נערך על ידי משרד עורכי הדין ארליך אנד פנסטר בשיתוף TheMarker.

המסר של רימר לבעלי הפטנטים הוא פשוט: "לבעלים של פטנט יש ארבע דרכים עיקריות לממש את הנכס שברשותו: לייצר ולמכור את המוצר שהפטנט מגן עליו, לתת הרשאה לאחר לעשות שימוש בפטנט, לתבוע מפר פוטנציאלי, או למכור את הפטנט. ואולם בין אם מדובר בממציא פרטי, בחברת סטארט-אפ או בחברה גדולה, ערוץ מכירת הפטנטים נהפך ליותר כדאי ליצירת הכנסות, לצד סיכון מזערי. בעבור הקונים, המכירה הפומבית מאפשרת חשיפה לפטנטים, אשר לרבים מהם לא היו מתוודעים ללא המנגנון הזה".

מנכ"ל GTT ישראל, יוסף קסלר, מסביר: "העובדה שבתוך האולם יושבים קונים נוספים שמעוניינים באותם פטנטים מעלה את פוטנציאל המיקסום של מחיר הפטנט. יש במנגנון המכירה הפומבית עניין פסיכולוגי שמניע את החברות החזקות שלא לתת לאחרים לזכות בפטנט, והן מוכנות לשלם אף יותר מערכו האמיתי".

מצד שני, לשיטת המכירה הפומבית יש גם חסרון בולט - חוסר השליטה של המוכר בזהות הקונה. כל קונה פוטנציאלי יכול לרכוש את הפטנטים המוצעים, ולמוכר אין כל יכולת למנוע את המכירה לאותו קונה ספציפי, גם אם הוא חפץ בכך. אבל בצד חיסרון זה עומדת העובדה שיותר חברות מוכנות להיכלל ברשימת הקונים הפוטנציאליים משום שזהותן מוגנת.

כל הזכויות שמורות, "הארץ" ©

סגור חלון