

הכסף שמסתתר בתיק הפטנטים שלך: חברות טכנולוגיות מחפשות דרכים יצירתיות לייצר כסף

07:10 | 23.11.2008 מאת גליה ימיני

<< חברות הסטארט-אפ או יזמים שפניהם לשוק האמריקאי, בעיקר בתחום המכירות, מוצאות שהמשבר הכלכלי מקשה עליהן למצוא קונים. גם לגייס כסף ממשקיעים אמריקאים קשה יותר בימים טרופים אלה. לרשות מי שבכל זאת זקוק למזומן, עומדת דרך נוספת - לנער את האבק מעל תיק הפטנטים הטכנולוגיים של החברה או של המייסדים. מסתבר שיכול להסתתר שם כסף טוב.

בפטנט משקיעים כסף רב - רישום פטנט יכול לעלות כמה עשרות אלפי דולרים, וגם העלויות השנתיות לחידוש פטנט בכל מדינה יכולות להסתכם בכמה אלפי שקלים, אם לא עשרות אלפים. אם עברו שנים והפטנט לא מתגבש לכלל מוצר, אלא רק שוכב ומעלה אבק - כדאי לחשוב איך להרוויח ממנו כסף. נהוג לחשוב שעושים זאת על ידי תביעה משפטית של מי שמנסה להפר את הפטנט, אבל זו אינה הדרך היחידה. ענף הסחר בפטנטים רק הולך ומתעצם בשנים האחרונות. יש גופים שרוצים לקנות, יש אפילו מכירות פומביות, ורעיון טכנולוגי ששוכב בצד יכול עדיין להניב לממציאיו מאות אלפי דולרים ואפילו מיליונים. מי שעלתה

לכותרות בהקשר הזה היא חברת התקשורת ווקלטק,

חלוצת ה-VOIP (תעבורת קול על גבי רשת האינטרנט).

הפסדים כבדים לאורך השנים הותירו אותה עם קופת מזומנים מדולדלת של 3.5 מיליון דולר בלבד. לחברה היה תיק פטנטים שבו יותר מ-20 פטנטים

רשומים, והיא הודיעה באחרונה על מכירתה של מחצית מתכולת התיק תמורת 12.5 מיליון דולר.

יש לזכור שלא כולם מרוויחים סכומים כאלה.

עצות למוכר פטנטים

- 1 עשה בדיקת נאותות ראשונית לפטנטים שבידך (בעלות, שעבודים, תוקף הפטנט וכדומה)
- 2 בצע הערכת שווי לפטנט שברשותך, תוך מתן דגש על חזק הפטנט, פוטנציאל להפרה והיקפה, גודל שוק וכדומה
- 3 אל תיקשר רגשית לפטנט שבבעלותך, ראה אותו כנכס סחיר שלך
- 4 היוועץ והשתמש במומחים למסחור פטנטים עם ניסיון בהשלמת עסקות מכר פטנטים
- 5 בשלב החוזי משפטי חשוב להיוועץ בעורך דין המתמחה בעסקות מכר פטנטים

מקור: חברת GTT

"ניתן להשתמש בפטנט בארבע דרכים עיקריות", אומר יוסי קסלר, שותף ומייסד בחברת מסחור הפטנטים (Global Technology Transfer (GTT). "להגן על מוצר אותו מפתחים בפועל, לתת לגוף אחר רישיון לעשות שימוש בפטנט, לתבוע את מפירי הפטנט אם אכן יש כאלה או למכור את הפטנט. לכל אחת מהדרכים יש יתרונות וחסרונות. התפתחות הפסיקה בארה"ב, בעיקר במהלך 2007, בנוגע לאופן בו מציעים מתן רישיון שימוש בפטנט, והיבטים הקשורים בתביעות הפרה - תוך התייחסות לעלויות הגבוהות ולסיכון הלא מבוטל שבהליך המשפטי - העלו את האטרקטיוויות של מכירת הפטנט באופן משמעותי. אנו מזהים בגרות עסקית אצל בעלי הפטנטים הישראליים, שמבינים ומתייחסים לפטנטים שבבעלותם כאל נכס סחיר".

"הציפיות של הקהל הישראלי מאוד גבוהות", אומר עו"ד עמית ארליך ממשרד עריכת הפטנטים ארליך ופנסטר, "כל אחד חושב שהפטנט שלו זה הגוגל הבא, אבל לא כך הדבר. לא כל הפטנטים נמכרים בסכומים שכותבים עליהם בעיתונים, רובם נמכרים בסקאלה הנמוכה יותר, של מאות אלפי דולרים".

מצד שני, ליזם הממוצע גם סכום צנוע בהחלט יכול להספיק, ואפילו להניב רווח.

קחו לדוגמה את היזם הטכנולוגי יהודה בינדר, בן 48, מהוד השרון. בינדר היה אחראי צוות פיתוח באינדיגו, והיה בין מקימי אורכית תקשורת ב-92'. יש לו תואר שני בהנדסת אלקטרוניקה ו-MBA. כשאורכית יצאה להנפקה, בינדר הרוויח - והשקיע את הכסף ברישום ארבעה פטנטים אישיים שלו בתחומי האלקטרוניקה, התקשורת והטכנולוגיה הצרכנית.

"על אחד הפטנטים הקמתי את חברת סרקונט", מספר בינדר. היה זה סטארט-אפ שגייס יותר מ-20 מיליון דולר מקרנות כמו פיטנגו, פלטינום ואליס ונצ'רס. הסטארט-אפ הגיע למכירות של מאות אלפי דולרים בודדים, ונסגר לפני כשנה בשיאו, היו לו כ-30 עובדים וסניף אמריקאי. בינדר מסביר: "סרקונט עסק ברשתות ביתיות חוטיות. פיתחנו טכנולוגיה של שקעים חכמים לטלפון, שמדברים ביניהם ומעבירים תקשורת חוטית. אבל העולם הלך לכיוון של תקשורת אלחוטית, לכן זה לא עבד".

"עם הזמן בניתי בחברה כ-300 תיקי פטנטים", מציין בינדר. הפטנטים של החברה עדיין ממתנים, מאחר שיש גם בעלי מניות אחרים שצריכים להחליט מה לעשות. אבל את שלושת הפטנטים האישיים האחרים שלו, שלא הבשילו לסטארט-אפ, החליט בינדר למכור במכירה פומבית, דרך בית המכירות הפומביות לפטנטים OceanTomo, שהנציגות הישראלית שלו היא GTT. "אלה היו פטנטים אישיים, לא של חברה", אומר בינדר. "מכרתי שלושה פטנטים, וקיבלתי כ-100 אלף דולר בממוצע לפטנט. הקונה נשאר חסוי כי זה הרעיון במכירה פומבית, שלא יודעים מי הקונה. זה בהחלט השתלם לי. השקעתי 20-30 אלף דולר בכל פטנט".

בינדר מאוד אוהב את שוק הפטנטים: "עד '90, פטנטים היו רק של חברות ענק, ונוצר מאזן אימה ביניהן. אנשים פרטיים לא היו בעלי פטנטים. אחרי המאבקים המשפטיים בין פולאריויד לבין קודאק, כולם הבינו שאפשר לעשות מזה הרבה כסף. בשנות ה-90 היה בארה"ב בחור יהודי בשם ג'רום למסון, שרשם יותר מ-500 פטנטים בכל מיני תחומים, והמתין. בשלב מסוים היו לו פטנטים מעניינים על ראייה ממוחשבת. ואז יצא לשוק הברקוד, שהוא סוג של ראייה ממוחשבת. למסון תבע יותר מ-200 חברות והרוויח 1.3 מיליארד דולר מהסכמי חלוקה. זה עשה הרבה רעש בתעשייה.

"ב-2000 הקימו בכירים ממיקרוסופט ומאינטל את חברת אינטלקטואל ונצ'רס כדי לקנות פטנטים שרצים בשוק, ואז החלו לצוץ הברוקרים, המכירות הפומביות ומודלים עסקיים בתחום".

לא תמיד משתלם להגיע למשפט

היזם משה שאלתיאל ניסה לתבוע כשחש שמישהו הפר את הפטנט שלו. כשזה לא הלך, הוא הרים ידיים, עד שפגש את קסלר וגילה שאפשר לעשות כסף מהפטנט. שאלתיאל, בן 53, מתגורר ביישוב הקהילתי אשרת ליד נהריה. הוא בעל תואר בכלכלה ובמדעי המחשב, ועובד כספק עצמאי לרפא"ל בתחום פיתוח אלקטרוניקה. במשך שמונה שנים הוא חשב על המצאה: "הקשר בין טלפון סלולרי לבין טלפון רגיל היה בעייתי בזמנו. הפטנט היה קשור לקבלת תפוקות של טלפון סלולרי בטלפון רגיל, בלי קשר לספק", הוא אומר. "ניגשתי עם הרעיון למרכז לפיתוח יזמות ב-2001 והם המליצו לי לרשום פטנט. הרישום הסתיים ב-2004, השקעתי בו 50 אלף דולר, בישראל ובארה"ב.

"רציתי לפתח את זה לסטארט-אפ וחיכיתי למצוא משקיע. השתתפתי ב-150 פגישות עם משקיעים, אנג'לים וקרנות. הייתי קטן על הקרנות, האנג'לים רצו ביטחונות - ולכן הוקפא פיתוח הפרויקט, גם מסיבות אישיות. בינתיים גיליתי שמישהו אמריקאי הפר את הפטנט שלי עם מוצר שפיתח והחל למכור באינטרנט. קניתי את המוצר, ניתחתי אותו, וגיליתי שבאמת יש הפרה. השקעתי 20 אלף דולר בבדיקה האם כדאי להגיע למשפט או לא. הייתי בכמה משרדי

עורכי דין. הם הגיעו למסקנה שיש הפרה בוטה, אבל לא רצו להגיע לבית משפט משום שהרשעה תביא את היזם לפשיטת רגל - ואז לא נקבל כסף. הכנסתי את המסמכים להקפאה, עד שהגיע אלי יוסי קסלר. הוא מצא אותי דרך רישומים של פטנטים ישראלים הרשומים בארה"ב ולא נמצאים בשימוש", אומר שאלתיאל

בקיץ האחרון לקח קסלר את הפטנט של שאלתיאל למכירה שהתקיימה באמסטרדם על ידי בית המכירות הפומביות של אושן טומו. מחיר המכירה של הפטנט של שאלתיאל, כפי שפורסם באתר האינטרנט של אושן טומו, הוא 517,308 דולר. "אני שמח מאוד", אומר שאלתיאל. "כיסיתי את כל ההשקעות שלי ואף הרווחתי. וזאת אחרי שהרגשתי שאני בדרך ללא מוצא. צריך לזכור שאחרי המסים, העמלות לבית המכירה וההעברות - קיבלתי פחות ממחצית מהסכום, אבל זה בהחלט מכובד. יש לי כרגע עוד פטנט בשלבי רישום, ועוד אחד בשלבי בדיקת היתכנות. האם אמכור אחרי שארשום אותם? לא יודע. כרגע, שני הרעיונות נמצאים בשלבי פיתוח בסטארט-אפ שהקמתי בנהריה למימוש הרעיונות".

עו"ד מירי חכמי ממשרד גלזמן, שם-טוב, חוברס, ברויד, ושות' - שלו מחלקה העוסקת בקניין רוחני - מסבירה למה דווקא עכשיו, בעיצומה של סערה גלובלית, כדאי לחשוב על מכירת פטנט: "בעת משבר, עלויות התחזוקה של פורטפוליו פטנטים בכל העולם הן גבוהות. סל הפטנטים המוצעים למכירה יגדל. חברות יקצצו בתקציב החידושים ויבדקו מה הן באמת צריכות. כאן ייכנסו שאלות אסטרטגיות: חברות שעדיין מייצרות מוצרים מוגנים בפטנט יוכלו למכור אותו עם רישיון שימוש חזרה, וחברות ששמרו פטנט למוצר עתידי יילכו למכירה מלאה. מי שלא מודע לאפשרויות, יזנח את הפטנט".

"חברות זונחות פטנטים בגלל שאינם חדשניים או בעקבות שינוי כיוון עסקי, אבל יכול להיות שהפטנטים מעניינים גורם כלשהו בעולם - חברה גדולה שיש לה מה לעשות עם הטכנולוגיה, חברה שעוסקת באיתור מפירים או סוחר פטנטים. הקונים עדיין נמצאים שם בחוץ, כי הם ערכו תוכניות ארוכות טווח למציאת פטנטים. השבוע קיבלתי טלפון ממישהו שפגשתי לפני חודשים. קודם לא רצה למכור, כעת הוא רוצה למכור. קודם התנדנד, עכשיו לא. הלקוח צריך לבחור איזה ערוץ הוא רוצה - מכירה פומבית שבה הקונה אנונימי, או מכירה רגילה לקונה מוכר וידוע. זה תלוי בסוג הפטנט ובמה שמתאים לו ולחברה המוכרת".

קסלר ו-GTT חושבים עם הלקוח אם כדאי לבחור במכירה פומבית או במכירה ישירה: "במכירה ישירה אנחנו מאתרים כמה לקוחות פוטנציאליים, נושאים ונותנים בליווי העסקה למציאת הקונה והמחיר המתאימים. במכירה פומבית הפטנט מוצע לשוק כולו. מכיון שאחד מתנאי המכירה הפומבית מאפשר לקונים אנונימיים להשתתף, יותר קונים עשויים להיכנס לתהליך. למשל, חברות גדולות שאינן מעונינות לחשוף את אסטרטגיית הפטנטים שלהן".

שוק התיווך במכירת פטנטים מתפתח

פלטפורמת המכירות הפומביות החיות שהחלה לפעול בעולם רק ב-2006, מעידה ששוק מכירות הפטנטים הוא שוק דינמי ומתפתח. GTT מדווחים על כ-20 עסקות שנסגרו בשנה האחרונה למכירות פטנטים של יזמים ושל חברות ישראליות - כמחצית נמכרו במכירות פומביות ומחצית במכירות רגילות. אתר האינטרנט של אושן טומו מעיד על מכירה של פטנט בודד בבעלות ישראלית בסכום של יותר ממיליון דולר.

חברה נוספת למסחר פטנטים שנפתחה באחרונה בישראל היא IPTrade, השייכת למשרד עורכי הפטנטים ארליך ופנסטר. החברה עובדת עם ערן צור, עו"ד ישראלי המתגורר בארה"ב ומתמחה במכירת פטנטים לחברות. ארליך אומר כי "סחר בפטנטים הוא 'גיוס לא מדלל' בעיניי. למה? כי אנחנו בונים את זה כך שהמוכר יקבל רישיון שימוש בחזרה. לדוגמה, חברה שמייצרת שבבים

למכשירים סלולריים או למסכי LCD יכולה למכור את הפטנט, אבל תוכל להמשיך לייצר ולמכור".

לדברי ארליך, "מי שקונה, רוצה לחסום את שאר השוק מלבד החברה שמכרה לו. לפעמים אלה אגרגטורים גדולים שקונים ואוספים פטנטים ובכך מכניסים תחרות. המכירות של הסטארט-אפים בירידה כיום, אף אחד לא קונה מוצרים. זה הזמן לחברות הטכנולוגיות לעשות ניעור שטיחים לגבי פטנטים, מה צריך ומה לא צריך - ואפשר למכור. לא תמיד מוותרים על זכות שימוש, ויש כסף שאפשר לעשות מהנכס של החברה".

ד"ר עודד שראל היה אחד מלקוחותיהם של ארליך ופנסטר, ולאחר שמכר את הפטנטים שלו הרעיון כה מצא חן בעיניו, שהוא החליט להתחיל לסחור בפטנטים בעצמו. שראל, בן 54 מאבן יהודה, הוא רופא ומשפטן במקצועו שכתב מספר פטנטים בתחום טלמדיסין - תקשורת רפואית מרחוק. הוא הקים סטארט-אפ על בסיס אחד מהפטנטים, ואת כל השאר החליט למכור.

"הערך של הפטנטים יורד והולך", אומר שראל, "וצריך לשלם עליהם הרבה כסף כדי להחזיק אותם בחיים. פסקי דין חדשים בארה"ב יצרו מצב בו איש בודד או חברה קטנה מתקשים להגן על פטנט".

ארליך וצור סייעו לשראל ומכרו את הפטנט "בסכום משמעותי", כהגדרתו, לחברה שסוחרת בפטנטים בארה"ב.

"תוך כדי התהליך למדתי המון", מציין שראל. "למדתי כמה משמעותי הידע בקנייה וברכישה, ואיך להשביח פטנטים - למשל, לאסוף אותם כקבוצות ולא כבודדים, וזה מעלה את ערכם. לפעמים דווקא פרט צדדי בפטנט הוא החשוב ויכול להשביח את מחירו, וממציא הפטנט בכלל לא שם לב לכך". שראל החליט להקים חברה שפועלת לקנות פטנטים, להשביחם ולמכרם. מכון היצוא כבר התעניין בהצעה שלו. אם שוק הסחר בפטנטים ימשיך לפרוח, שראל כנראה לא יהיה הנציג החדש היחיד בשוק.