



www.bartal-tech.co.il **ברטל-טק בע"מ** קבלנות משנה

פתרונות כוללים ומובילים חפיתוח

Agren Thermal Technologies Ltd

דף הבית **חדשות** פורום דרושים ומודעות מדריך חברות מידע מקצועי וקישורים אירועים וקורסים מחשבונים צור קשר

חפש **פירוט פתרונות :** **בחר תת-נושא :** **בחר נושא :** חיפוש חברות מתקדם

newsחדשות

מימוש למזומנים גם בימי משבר. יש לי פטנט – איך אני רואה ממנו כסף

צילום: יח"צ, מאת: ד"ר שרון דיין | 16.03.09



בעולם ההייטק הישראלי מספר ההמצאות מדהים וגם מספר ההגשות של פטנטים הנו מהגבוהים בעולם ביחס לאוכלוסייה אולם מספר הפטנטים שמתקבלים והופכים למוצר קטן בהרבה. להשיג השקעות בימים אלו אף קשה מתמיד ואפילו חברות שגייסו השקעות התחלתיות מוצאות את עצמן עם מצוקת מזומנים קשה. האלטרנטיבה של מכירת פטנטים הפכה בשנים האחרונות לגישה מקובלת עבור חברות גדולות קטנות וממציאים פרטיים כאחד. אולם האם ניתן למכור כל פטנט? ושאלת השאלות בכמה?

ראשית יש להבחין בין המצאה, בקשה לפטנט ופטנט רשום. פטנט רשום הנו חוזה טריטוריאלי בין בעל הפטנט למדינה בה הוא רשום. שוק מכירת הפטנטים מתמקד בפטנטים רשומים בארצות הברית לכל הפחות.

התחום הראשי בו מתבצעות רוב עסקאות המכר של פטנטים הנו שוק ההייטק הקלאסי – תוכנה, תקשורת, סלולר, חומרה, אינטרנט אלחוטי, רשתות, טכנולוגיות מבוססות מיקום, מאגרי ואחזור מידע, עיבוד תמונה ועוד.

אם בבעלותך פטנט רשום בארה"ב באחד מהתחומים המצוינים חשוב לבדוק את הבעלות על הפטנט, האם קיימים שיעבודים עליו? האם לגורמים שונים יש בעלות עליו, למשל מוסדות אקדמיים שהממציא מקושר אליהם? האם היה מימון של מדען ראשי ומה החובות כלפיו? האם ניתן רישיונות לשימוש בפטנט, ולמי? ומה טיבם?

במקביל חשוב לבדוק את גיל הפטנט ותוקפו, האם קיים שימוש בפטנט על ידי חברות מסחריות? באיזה היקף? על ידי מי? אם הפטנט חשוד כמופר כדאי להכין חומר תומך ולשם כך ניתן להשתמש בגורמים מקצועיים המתמחים בהכנת ניתוחים מסוג זה.

אם הפטנט עמד (בגבורה) בניתוח התחלתי זה ובידך פטנט רשום בתחום רלוונטי אם פוטנציאל הפרה כדאי לגשת למומחים במסחור של פטנטים על מנת לקבל סיוע במציאת קונה פוטנציאלי. חברת GTT מתמחה במסחור של פטנטים כבר מספר שנים ועל פי ניסיונו קונים רבים מעדיפים להישאר מתחת לרדאר וקשה לאתרם באופן אישי. בנוסף יחסים אישיים כמו בכל תחום הנם כוח מניע חזק ומאפשרים קבלת הצעות רציניות יותר.

בשוק מכירת הפטנטים נהוג לחלק פטנטים לשלוש קבוצות: פטנטים מופרים בשווקים חזקים, פטנטים שאינם מופרים אך מצויים בחזית הטכנולוגיה ומהווים נדבך חשוב בתחומם, ופטנטים נישתיים המוסיפים רכיב נוסף לטכנולוגיה קיימת. תגי המחיר המקובלים לקבוצות אלו הנם מיליונים לראשונה, מאות אלפי דולרים לשנייה ועשרות אלפי דולרים לשלישית, אולם בהתייחסות למצב הכלכלי היום יתכן ולקבוצה השלישית יהיה קשה להימכר בכלל.

חשוב לציין שכאשר באים למכור פטנט צריך לשחרר אותו מבחינה רגשית, לא מדובר בהקרבת בן בכור אלא במכירת נכס שברשותכם. נכס שכלל נכס אחר חופן בחובו יתרונות בצד חסרונות וערכו סופי.

ישראל הנה מעוז חדשנות עשיר ותרבות כתיבת הפטנטים אף היא מפותחת ואכן בשנים האחרונות נמכרו עשרות רבות של פטנטים שמקורם בישראל בתמורה למאות מיליוני דולרים.

מאמר מאת: ד"ר שרון דיין, שותפה וסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברת GTT העוסקת במסחור פטנטים ובהעברת טכנולוגיות

חזרה לחדשות

- מתכת
- פלסטיקה
- גימור וסימון
- אריזה
- שירותים ופתרונות
- תכנון ועיצוב
- מכונות וכלים
- נציגויות ומפיצים

Google מדעות

מיתר הנדסה - תכנון מכאני
פתרונות פשוטים ויעילים לאתגרים מורכבים בעלי אוריינטציה מכאנית.
www.meytareng.co.il

חיתוך לייזר
מ-0.4 מ"מ ועד 25 מ"מ באיכות חיתוך ללא פשרות
www.zivudm.com

אדדי-דנציגר עיבוד שבבי
עיבוד שבבי מדויק ותבניות ייצור אבי טיפוס וחלקים תעופתיים
www.adadi-danziger.co.il

IntoVision - פיתוח הנדסי
תכנון מכני, בקרה ואוטומציה, פלסטיקה זיווד, שרטוטים והדמיות ממוחשבות
www.intovisiondesign.com

Developed by  PLOAGROUP | צור קשר | אודותינו | תקנון | פרסום באתר | לוח דרושים | מפת האתר

בשיתוף עם

מכאניקל - הפורטל להנדסה מכאנית כל הזכויות שמורות © 2006-2009