

אסטרטגיית פטנטים נכונה-כיצד להרתיע מתחרים ולמשוך משקיעים

בחדשות בישראל, חדשים לבקרים, מתפרסמות כותרות בהקשרים לאירועים בטחוניים הכוללות מושגים כגון: "איבוד ההרתעה", "מאזן הרתעה" "כיצד מחזירים את הרתעה". בהתאם לכך הפרשנים השונים בניתוח המצב טוענים כי אין מדיניות קבועה וברורה, אין אסטרטגיה.

בקפיצה לעולם העסקי והטכנולוגי ובהקשר של תחום הקניין הרוחני, מושגים כמו 'אסטרטגיה' ו'הרתעה', חייבים להיות במודעות של כל מנכ"ל (CEO), מנהל טכנולוגי ראשי (CTO) ומדען ראשי של חברה. האם יש דרך למנהל חברה להתכונן ולמנוע מחברות מתחרות לתקוף את החברה שלו ואת הטכנולוגיה שפיתחה על הפרת פטנטים? כיצד אפשר למשוך משקיעים ולהבטיח להם שהטכנולוגיה החדשנית של החברה לא חשופה לתביעה משפטית על הפרת פטנטים?

אם נחזור לעולם הפוליטי והבטחוני נגלה שמבחינה הסטורית מאחורי כל הצלחה מדינית ובטחונית עומדת אסטרטגיה סדורה ועקבית. מדיניות קבועה שמבוססת על אסטרטגיה החלטית ובטוחה תחזיק מעמד וברבות השנים גם תניב פירות. חוסר עקביות וזגזוג במדיניות מסכנים יציבות ובטחון.

גם בעולם העסקי בכלל ובתחום הקניין הרוחני בפרט יש חשיבות לאסטרטגיה ברורה וסדורה. אסטרטגיה נכונה ומדויקת מעניקה לחברה יציבות פיננסית וטכנולוגית.

אסטרטגיית פטנטים תאפשר לחברה לצעוד בבטחה מול אתגרים כלכליים וטכנולוגיים ובאופן מעשי, תיצור הרתעה מפני אפשרות של חברות מתחרות לפגוע כלכלית בחברה באמצעות תביעות משפטיות כגון תביעה על הפרת פטנטים או על העתקת סימן מסחר, ואף תמשוך משקיעים אשר ירגישו בטוחים יותר להשקיע בחברה.

כיצד בונים אסטרטגיית פטנטים? אסטרטגיית פטנטים נכונה אינה עומדת בפני עצמה. אסטרטגיית פטנטים נכונה קשורה לאסטרטגיה הכללית של החברה. בנוסף, אסטרטגיית פטנטים מבוססת הן על הטכנולוגיה הקיימת של החברה והן על התוכניות הטכנולוגיות של החברה לתווך הקרוב והרחוק.

אסטרטגיית פטנטים מבוססת על מודיעין ומחקר של טכנולוגיות חדישות ופטנטים של חברות מתחרות וכן טכנולוגיות המפותחות בתעשייה או נחקרות באקדמיה או בארגונים המפתחים טכנולוגיות עתידיות. אחת הדוגמאות לכך הם טכנולוגיות בעלות סיכוי גבוה להיכנס לסטנדרטים טכנולוגיים (ETSI, IEEE, וכו'). מנהלי הטכנולוגיה חייבים להכיר היטב את שלל הטכנולוגיות המסתובבות בשוק וקשורות בקשר ישיר או עקיף לטכנולוגיה שלהם.

בהתאם לידיע הטכנולוגי שנצבר יש להגיש פטנטים בהתאם לקבוצות הבאות: (1) בקשות פטנט המבוססות על טכנולוגיה קיימת ועתידית של החברה (2) בקשות פטנטים שרלוונטיות גם לחברות מתחרות, כלומר בקשות פטנטים בעלות פוטנציאל לעצור פיתוח של חברה או שוק מתחרה (3) בקשות פטנטים המבוססות על תקנים עתידיים שייתכן ויכנסו לשוק.

לאחר שהוחלט על איזה נושאים וטכנולוגיות יש להגיש פטנטים יש לבנות אסטרטגיית הגשה הכוללת את המדינות בהם יוגשו הפטנטים. השיקולים לבחירת המדינות מבוססים בין השאר על שוק המכירות, שוק היצור של החברה ושל החברות המתחרות בחברה.

כמו כן במהלך בניית אסטרטגיית הפטנטים יש לבנות תקציב פטנטים שיאפשר אחזקה וניהול ארוך ויציב של תיק הפטנטים, זאת כדי להימנע מאילוץ של זניחת פטנטים רגע לפני פריצת דרך ושגשוג כלכלי של החברה.