

אאוריקה, אאוריקה

לעולם הפטנטים מקשר בין שלוש טריטוריות: המשפטית (החוקית), העסקית והטכנולוגית. היתרון שלנו הוא הבנה ושילוב של שלושת התחומים, כך שאנו ממקסמים עבור הלקוחות שלנו את היחס שבין התועלת לעלות. ד"ר יורם צביון, עורך פטנטים, מתאר את דרכו של רעיון עד להפיכתו לפטנט ומבהיר את הקשר שבין הפטנט לעסק המתפתח. מורה נבוכים לממצאים



לימור תימור

להעניק לו ניצולת מקסימלית ביחס להשקעה. כלומר, את הכלים כיצר להשתמש כפטנט באופן אופטימלי ולשמר את המומנטום העסקי. בסופו של יום, הלקוחות טעונים אינפורמציה רכה לגבי האפשרויות העומדות בפניהם ובררכי הפעולה. ניסוח הפטנט והתאמתו לרישום כארצות השונות הוא תורה שלמה קיימים הברלים רבים בכל הנוגע לרישום פטנטים במדינות השונות. האוניברסליות מתבטאת ברשימה החוקית לחרשנות. ההליך הראשון הוא הגשת בקשת ככורה, וממנה ממשיכים לארצות ולאזורים שונים, בהתאם לרשימות החוק. ניתן ואף רצוי לפעמים לתקן ולשפר את הבקשה כעת הגשת הבקשות החדשות. כמורכבות נוספת יש להוסיף את הצורך בתרגום בארצות רבות

הרורשות זאת, יחר עם דרישות ניסוח מיוחדות, או תקפותם של היבטים שונים. "כל אלה דורשים ירע משפטי דלוונטי אשר מחייב התמקצעות, ועמירה עם יר על הרופק".

אחר מתפקידיו המרכזיים של עורך הפטנטים הוא לכתוב ולפשט את המצאה כדי להעמידה על עקרונותיה. לצורך זה נדרש שיתוף פעולה הרוק בין העורך לממציא. התוצר המוגמר הוא למעשה פירוט הפטנט המכסא את מהות המצאה ותיאור יישומים שונים, שבהם יכולה המצאה לכא לירי כיטוי כמועילה. "לנסח את הרברים החיוניים בצורה מרויקת זה מאמץ אינטלקטואלי לא פשוט. לעיתים אפילו הממציא אינו יורע להגדיר במרויק



ד"ר יורם צביון

מה המציא. אנשים נוטים להתאהב בהמצאות שלהם, ולהיות משוכנעים שיתקבלו כפטנט".

אבל למעשה, אין שום אפשרות להוכיח כוודאות, שפטנט יתקבל. לשם הערכת הסיכויים יש לעבור על מאגרי מירע רכים. "אנחנו מעוררים את הלקוחות לערוך חיפשים שאכלה משתי סיבות: האחת, לברוק אם המצאה עונה על קריטריון החרשנות, והשנייה, לברוק אם נוצר מצב של הפרת פטנט קיים. מהיכרותנו את התחום אנו מזהים לעיתים מקרים שבהם קיימים פטנטים דומים, ובהתאם לכך משנים את נוסח הבקשה (אף כמישור הטכנולוגי), כדי להגדיל את הסיכוי שיתקבל".

צביון גורס, שעל מגיש הבקשה לפטנט לנהוג כנישת "שגר ושבח". כלומר, מרגע שליחת הבקשה לפטנט על הלקוח לקרם את העסק שלו כמרק, בלי לשכת ולהמתין לאישור, שכן מדובר כהליך ארוך ומתיש שיכול להימשך שנים. "אנחנו כעורכי פטנטים מכירים את התהליך ומיירעים את הלקוח כמוער חירוש פעילות, או כל צורך אחר שעולה במהלך ההליך, כדי שהזכויות המיוקנות לו יישמחו. כאן בא לירי כיטוי היתרון של משרד קטן. "אנו רואנים כאופן אישי לכל לקוח ולקות, ולמעשה מאפשרים לו על-פי הנישה הזו לשכות מההליך, שכן אנחנו זוכרים עבורו".

הייחור בגישתו של צביון הוא תפיסתו הרביממריית של הפטנט, המשלב כתוכו הבט עסקי. "זו לא עור תעורה על הקיר. אנו מכינים שכל חכרה כנויה כאופן שונה עם מרקם אנושי ייחורי, ועושים את מרב המאמצים כדי להתאים ללקוחותינו יכולת להשתמש כפטנטים וכמנוף עסקי, כהסתמך על הניסיון האישי שלנו".

"להפוך אשפה לזהב, זה רעיון נהרר", צוחק ד"ר יורם צביון. "אולם כדי להפוך את הרעיון לפטנט, יש למצוא דרך לממשו". צביון, בעל תארים בפיסילוגיה, בכיוכימה ורוקטורט מטעם האוניברסיטה העברית ופוסט-דוקטורט במכון ויצמן למרע, בעל משרד לעריכת פטנטים, עבר כאיש מו"פ במערכת הביטחון, ומעיר על עצמו שהוא יום וממציא. ככזה, בשילוב עם ניסיון עשיר כתחומי מחקר שונים ומגוונים, יוצק צביון משמעות עמוקה יותר לעריכת פטנטים.

מהו פטנט? בעלי רעיונות, המסוגלים לגבש אותם לכרי המצאה המועילה לציבור או לחלקו, עשויים לקבל מהמדינה הגנה על המצאתם כמונופול זמני. זאת, בתנאי שההמצאה עונה על מספר עקרונות בסיסיים הקבועים בחוק. החוק קובע, שהמצאה כשירת פטנט היא מוצר או תהליך (כמעט ככל תחום טכנולוגי), שהיא חדשה, מועילה, ניתנת למימוש ולשימוש, ושיש בה התקרמות המצאתית.

למשנתו של צביון, "עולם הפטנטים מקשר בין שלוש טריטוריות: המשפטית (החוקית), העסקית והטכנולוגית. היתרון שלנו הוא הבנה ושילוב של שלושת התחומים, כך שאנו ממקסמים עבור הלקוחות שלנו את היחס שבין התועלת לעלות".

צביון שם כנר לרגליו את המרכיב העסקי שכפטנט. "בשלב הראשון, חשוב לנו להכין מה הלקוח מנסה להשיג, ולגבי יום חדש - האם המטרה שלו היא להקים עסק לייצור, או למכור את הרעיון, והאם יש כרשותו קשרים או משאבים כלכליים. רישום פטנט כשלעצמו, אין כו תועלת. הפטנט כראי שיהיה מגולם בתוכנית עסקית. לעיתים אנו מצליחים לחשוף ולמנוע שגיאות כגישה העסקית". אבל צביון, מניסיונו, מורע לכך שלכל רעיון כמעט יש סיכוי ושאין לפסול רברים על הסף.

צביון דוגל כמה שהוא מכנה "פרייגמט חיטכון" - אין טעם להוציא כסף על מה שאינו נחוץ. לתפיסתו, יש להשקיע רק כמה שיגיב פירות כמקום שבו סיכוי גדול יותר להצלחה, ולמוער הוצאות כשהסיכוי קטן. ככל שהירע אורות רישום פטנטים כעולם רכ יותר, כך ניתן לתכנן כראייה לעתיד את התנהלות הרישום, לקבוע אזורים ומדינות שבהם יש עדיפות.

רכים מלקוחותיו של צביון הם חכרות START UP צעירות או יומים פרטיים, אך כמעגל הלקוחות שלו נמצאים גם לקוחות גדולים הרכה יותר כרוגמת רפאל, רשות לפיתוח אמצעי לחימה. "כמנגנון גדול, חכרות יורעות לרוכ מה הן רוצות. העסקים הקטנים, שמהווים 30% מהפונים, הם אלה הזקוקים להכוונה גדולה יותר. הייחור שלנו הוא בהכנת הפטנט ברמה הטכנולוגית, הבנת צורכי הלקוח כרמה העסקית ובקיאיות כרקע המשפטי והרלוונטי במדינות ובאמנות הבינלאומיות, באופן שמאפשר לנו

צביון: "בשלב הראשון חשוב לנו להבין מה הלקוח מנסה להשיג, ולגבי יום חדש - האם המטרה שלו היא להקים עסק לייצור, או למכור את הרעיון, והאם יש לו קשרים או משאבים כלכליים. ברישום פטנט כשלעצמו אין תועלת. כראי שהפטנט יהיה מגולם בתוכנית עסקית. לעיתים אנו מצליחים לחשוף ולמנוע שגיאות בגישה העסקית"