

## להמציא מחדש את הפרדיגמה



ישראל טויטו

מאמץ אפשרי למציאת פטנט קיים - למרות שבכך הוא למעשה חורץ את גורל ההמצאה ומבטל את הסיכוי שלו עצמו להרוויח משירותי הרישום. ומצד שני, העורך מקווה לא למצוא פטנטים קודמים, שיבטלו את הצורך בשירותיו, למרות שהנוק ללקוח יכול להיות גבוה מאוד אם הוא טעה ולא מצא את התקדימים. נוצר ניגוד אינטרסים לא נוח ולכן העורכים מעדיפים היום שאת החיפוש יעשה צד ג' כלשהו - ויפתור אותם מהאחריות לנזקים אפשריים וישחרר אותם מהקונפליקט המקצועי-אתי. "כשהתחלתי לחשוב על כך התברר לי כי נדרש מהפך פרדיגמטי כדי לבסס את שירות החיפוש על תועלת מוכחת", אומר ישראל. "דבר ראשון, למחפש צריך להיות אינטרס במציאת פטנט קודם ולא בטמינת הראש בחול. מבחינת הלקוח, עדיף שהפטנט ייהרג מראש ולא שיתגלו סיבות להרוג אותו רק אחרי שהכסף והזמן בוזבוזו. במילים אחרות, המחפש ראוי לקבל שכר אם ורק אם הוא מצא פטנט קודם שעלול לפסול את ההמצאה הנוכחית - זאת בניגוד למצב הקודם בו המחפשים נשכרו מכך שהם לא מצאו סיבה לדחיית פטנט. הפכתי את התוכנה הזאת למודל עסקי בכך שקבענו בסיס חדשני לתשלום עבור שירותי החיפוש:

- לא מצאנו, לא תשלם. הדרך של הממציא למשרד עורך הפטנטים נראית מומינה יותר כאשר אתה יודע כי בניוטון לא הצליחו למצוא פטנט "הורס ראשוניות" והבדיקה לא עלתה לך דבר.
- מצאנו, תשלם. הסכנו לך הרבה כסף, אף בקשת פטנט לא מצליחה לצאת ממשרד העורך לפני שהממציא נפרד מסכום נכבד - גם אם בסופו של תהליך הרשם לא השתכנע ופטנט לא קיבלת. התשלום עבור השירות שלנו הוא אחוזים ספורים מההיסכון. שווה לך ושווה לנו.

## הפרדיגמה ההפוכה מוגנת בפטנט

המודל העסקי הזה קיבל מעמד של פטנט ומכוחו ניוטון היא החברה היחידה בעולם שמציעה ללקוח את "הפרדיגמה ההפוכה" בחיפוש פטנטים. המשרד בהודו השרון מעסיק כתיסר מידעניים/מידעניות בחיפוש פטנטים עבור רוב העורכים בישראל ועבור מספר הולך וגדל של עורכי פטנטים בחו"ל. "צריך להבין כי על ידי הפיכת הפרדיגמה אנו מאפשרים הורדה דרמטית בעלויות ללקוח הממוצע - אך בלי לפגוע ברווחיות שלנו", אומר ישראל. "הסיבה היא, שקל יותר לדעת מתי החיפוש מגיע לסיומו אם מצאת פטנט, בניגוד לחוסר הבהירות של אי-מציאה. יתר על כן, סטטיסטית כ-4 מכל 5 חיפושים יסתיימו במציאת פטנט קטלני, כך שרק כ-20% מכל הלקוחות בסופו של דבר העסיקו את המידענים בלי לשלם עבור זמנם. היתרונות האלה מתעצמים ככל שמספר מקבלי השירות גדל. לדוגמה, אנו פיתחנו מיומנות וכלים קנייניים לצורך חיפוש אפקטיבי, ומיסדנו את מערכות התיעוד באמצעותן אנו מדווחים ללקוח על התוצאות. יצרנו כאן "מפעל חיפוש" שמסוגל להתחרות בכל "בית מלאכה" חובבני. במיוחד כשאשר הלקוחות הם משרדי עריכת פטנטים, המעסיקים עובדים בשכר גבוה מאוד, בישראל ועוד יותר מכך מעבר לים.

את סרגל החיפוש של ניוטון אפשר למצוא באתר החברה: [www.new-tone.co.il](http://www.new-tone.co.il). אפשר להוריד אותו ולהשתמש בו ללא תשלום. "זה שירות שלנו לציבור", אומר ישראל טויטו. "למחפשים שלנו יש מספיק עבודה גם בלי הממציאים שיוודעים להסתדר בכוחות עצמם". אנו לא מכירים צורה משכנעת יותר להציע שירות עם ערך מוסף.

מודלים עסקיים הם הקניין הרוחני של אנשי עסקים. ממציאים מהזן הקלאסי יוצרים קניין רוחני המתבטא במוצרים פיזיים - עד לא מכבר מימוש פיזי היה תנאי ליכולת הממציא להגן על קניינו הרוחני - אבל כיום החוקים מכירים בממשות של מודל עסקי גם אם אי-אפשר לממש את המוצר או להפוך את הפטנט לערוך המניע פס יצור של מוצרים פיזיים. התהליך, בו הורחבה דרמטית מעטפת הרעיונות שניתנים להגנה כפטנט, היה אחד מהמנועים הרועשים של עידן הכלכלה החדשה. למרות הביקורת שהוטחה במסד הפטנטים על ידי הסקפטים השמרניים, בתי המשפט מצאו כי הוא "עושה צדק" עם ממציאים, שבעבר לא היו יכולים להגן על פרי השיבתם המקורית. למעשה, בתי המשפט הסכימו לראות בהמצאה עסקית נכס רוחני שאינו שונה מהותית מהמצאה טכנית או מיצירה תרבותית. עם זאת, על המודל העסקי להפגין את אותן תכונות שמקנות לכל המצאה אחרת את הזכות להגנה באמצעות פטנט:

- ראשוניות - המודל חייב להיות חדשני ולא מוכר כבר על ידי מי שעוסק באותו תחום.
- שימושיות - ניתן ליישם את המודל באמצעות מוצרים וטכנולוגיות ידועות ובמימוש כזה הוא אפקטיבי לצורך השגת מטרה ידועה.
- יצירתיות - יותר נכון לומר, לא טריוויאלי, במובן של אחד מבין כי זה הפתרון לבעיה הנתונה.

מתברר שלא קל לעמוד בדרישות ה"ל" כאשר הרעיון מוגשם בתהליך ולא במוצר וייחודו בהיגיון מדוע לעשות דברים כך ולא אחרת. קושי זה מנע בעבר הגנת פטנט על תוכנות רבות וכל מה שהרשמים היו מוכנים להציע זה הגנת זכויות יוצרים על הקוד, לא האלגוריתם. ובכל זאת, לפעמים אחד האלמנטים בא לידי ביטוי מובהק כל כך שאפילו המחמירים ברושמי הפטנטים משתכנעים כי יש כאן המצאתיות חריגה שראויה להגנה. דוגמה משכנעת אפשר למצוא בפטנט שקיבל ישראל טויטו, מייסד ומנכ"ל New-Tone, חברה לחיפוש פטנטים מהודו השרון. "הפטנט שלי מגולם במודל העסקי הייחודי שלנו", אומר ישראל. "כזכותו ניוטון יכולה לספק שירות ייחודי לענף רישום הפטנטים. זה הנכס הרוחני המרכזי של החברה, שפועלת בדרך כלל כקבלן-חוץ לחיפוש פטנטים עבור משרדי עו"ד העוסקים ברישום פטנטים". השירות של ניוטון מבוקש גם עבור ממציאים שמתלבטים האם להיכנס לטרח ולהוצאות של רישום המצאתם, ועל ידי משקיעים שרוצים להיות בטוחים כי יש להם סיכוי להגן על השקעה בסטארט-אפ באמצעות פטנט. כל אלה נזקקים לשירות בסיסי מאוד: חיפוש בכל המקורות הגלויים האם כבר נרשם פטנט או הוגשה בקשת פטנט על המצאה דומה, שיכולה לסתור את טענת המציא לראשוניות. "זו בדיקה הכרחית אותה אנו ממליצים לכל ממציא לעשות לפני שהוא משקיע שעות עבודה וסכומי כסף בהמשך התהליך", אומר ישראל. "אפשר לעשות את העבודה לבד - New-Tone אפילו מציעה לקוראים להוריד סרגל כלי עזר לחיפוש פטנטים מהאתר שלה באינטרנט - משום שכל משרדי הפטנטים מפרסמים את הבקשות ואת הפטנטים באינטרנט ויש אתרים מיוחדים לחיפוש, כולל בתוך Google". אבל אז נדרש מהממציא לבזבז זמן על עבודה טכנית, שעיקרה הבנת הניסוחים המסורבלים (באנגלית) בהם מתוארים פטנטים במלל משפטפטי לעילא. אפילו עורכי פטנטים מקצועיים לא אוהבים את הקטע הזה והם מעדיפים שירות Outsourcing מהסוג שמספקת ניוטון.

## חיפוש פטנטים: הדילמה ופתרונה

חיפוש פטנטים קודמים מכניס את עורך הפטנטים לדילמה. מצד אחד הוא חייב בנאמנות ללקוח, שפירושה להקדיש כל

## סטטיסטית

כ-4 מכל 5 חיפושים יסתיימו במציאת פטנט קטלני, כך שרק כ-20% מכל הלקוחות בסופו של דבר העסיקו את המידענים בלי לשלם