

# כל אחד יכול להמציא

מליונים (בדולרים). במקביל מתעצמת תחושת חוסר האונים, איך מתרגמים את הרעיון, גאוני ככל שיהיה, למוצר מניב? את מי שואלים, עם מי מחייצים אם מדובר ברעיון הזר, או בהבזק אינסטנטי של גאונות צרופה?

ואולי אם הוא יהסס ויחכה יותר מדי, יחייך אליו בלעג הפטנט מהמרפס; ואז כל שיישאר לו לעשות, הוא לצבוט את עצמו מעט על ההמצאה? וכבר היו דברים מעולם: קחו למשל את המצאת הטלפון, אלכסנדר גראהם בל ואלישה גריי, רשמו את ההמצאה בהפרש של מספר שעות, וכאותו משרד פטנטים. עד סוף ימיהם האשימו השניים זה את זה בגניבה של הרעיון, והיו גם אין סוף קונספירציות שנקשרו לעניין. המתמטיקאי הידוע ג'ון ואן ניומאן, זה שקיבל את הקרדיט של "ממציא המחשב הראשון" וה"אב" של תורת המשחקים, הסתמך על עבודותיהם של אחרים ורק ניסח את רעיונותיהם באופן שונה. אייזיק ניוטון פיתח את החשבון הדיפרנציאלי והאינטגרלי בשנות ה-60 של המאה ה-17, אך לא פרסם את התיאוריה. כשלייבניץ פיתח ופרסם אותה בשנות ה-80 של המאה ה-17, היה ניוטון בטוח שלייבניץ גנב ממנו את רעיונותיו. עד ימיהם האחרונים האשימו השניים זה את זה בגניבה.

## מבוקש: מוצר פטנטבילי

לא. בסיטואציה הזו של "הכמעט", הוא לא מוכן להיות ואיפה כן? בצד המנצח כמובן, בזה שמחזיק במוצר פטנטבילי (שניתן להגן עליו בפטנט). ראוי להביא בחשבון שהראש היהודי ממציא לנו פטנטים, ויש לכל אחד מכם מתחרים רבים. ייתכן מאוד שממש עכשיו, וישיבים בארץ הזו עוד שלושה אנשי חזון שטוענים לבעלות על ההמצאה המסוימת שלכם.

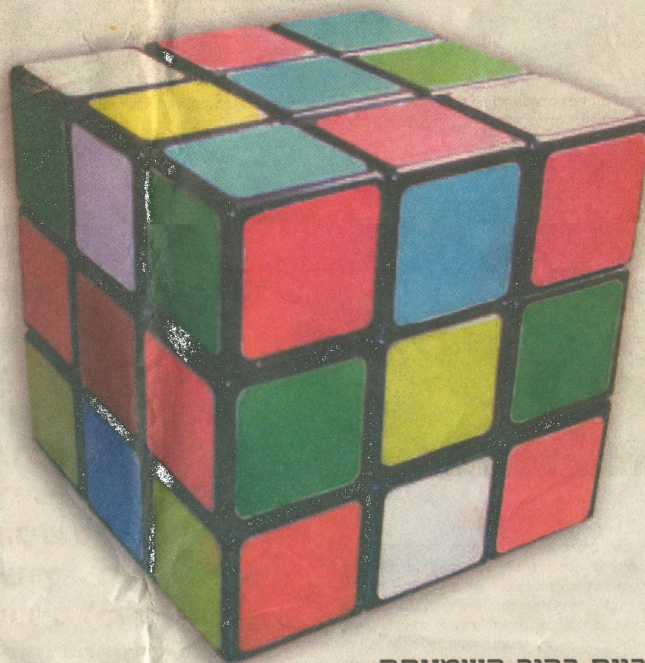
"מדינת ישראל ממוקמת במקום השלישי בעולם (אחרי ארה"ב ויפן), ביחס של ממצאים לאוכלוסייה", אומר ל"יחד נאמן" יוסף שניידר, יהודי חרדי חסיד, מייסד "המרכז הישראלי למצאת" בשיתוף שניידר. "יש לזכור כי פטנטים רבים כלל לא נרשמים, אם היו כולם נרשמים היתה מדינת ישראל מספר אחת בעולם ביחס של ממצאים לאוכלוסייה".

לפני הכל, ראוי לבדוק אם אכן אתם מחזיקים ביד, כלומר בראש, רעיון שהוא שים טכנולוגית. אפשר לגיש אצל חברים, מהנדסים ומומחים לשיווק, אם מדובר ברעיון הגיוני ובכוה שהשוק צמא אליו.

מיד אחר כך יש לבדוק אם מדובר בהמצאה שעונה להגדרה החוקית של פטנט. מהו פטנט? שימו לב, פטנט הוא בעלות משפטית וכלכלית שנותנת מדינה למפתח המצאה חדשה (או למי שבא מכוחו וזכאי להמצאה). כדי לזכות בפטנט על המצאה צריך שיהיה בה חידוש ותועלת. בעל המונופול זכאי למנוע מכל אדם זולתו מלנצל בלי רשותו, או שלא ע"י הדין, את ההמצאה למשך תקופת הפטנט, שהיא בישראל 20 שנה.

כדי שהפטנט יאושר צריכים להתקיים שלושה קריטריונים מרכזיים, עליו להיות חידוש עולמי, הוא חייב לבטא התקדמות המציאותית, עליו להיות בר יישום ושיהיה בו תועלת.

נו, תכל'ס. האם יש בהמצאה שלכם חידוש ותועלת? ואולי ברגע זה נרשמת ההמצאה בארץ או בחו"ל? האם ההתפעלות ההיסטורית של החברים, מצדיקה השקעה של מאות אלף דולר ומישכון של הבית? איך תציגו את



ט. כץ

ביום בהיר השמעתם

צעקה: "אאוריקה"

(מצאתי !!!) ■ ממש כמו

ארכימדס, הברקתם את

הברקת העשור, המאה,

המליונים. ■ יש לכם

פטנט ביד ■ איך תהפכו

את החלום למוצר

שאפשר למשש? ■ כמה

תשלמו על התענוג? ■

כל הצערים בדרך אל הפטנט: מהרעיון, דרך העריכה, הירשום, ההשקעה הכספית ועד המוצר והתמורה. סיום גג כותרת

פתאום קם אדם במקור ומבויק לו רעיון גאוני ועילוי. הברקה חסרת תקדים שיכולה להציל את האנושות מעצמה ולהניק אותה לעידן חדש. לעיתים מדובר במשהו מהפכני, בסגנון המצאת הגילגל, יזיה זה בתחום הכריזמות, ההיקט, הלאוטק או תחומים נוספים. מהם ממש קריטיים. במקרים רבים אחרים, מדובר בסתם כך המצאה, כזו שיכולה להקל על החיים ולפתור המון בעיות.

נו, מה עושים עכשיו? תה מסתובב לו הממצא הדגול, הגייסה העדכנית של תומס אלווה אדיסון, במוחו ורשמים אין סוף רעיונות אדירים, וכליכו גואה התסכול. הנחת היסוד שלו, שנשענת על תחושת בטן חזקה, קובעת שמדובר בדבר הגדול הבא, כפטנציאל התעשרות של



# פנטזים

ההמצאה, וכמו ששאלנו קודם, עם מי תתייעצו?

## שלב מס' 1 חיפוש פטנט

הצעד הראשון שיש לעשות הוא חיפוש פטנט. כלומר, סקירה של מאגרי מידע וחיפוש של פטנט מקביל או בעל רעיון זהה ואפילו דומה. הן בארץ והן בעולם. במרבית המקרים, ההמצאה לא מביאה בשורה לעולם, זאת משום שלמרבית הצער, פטנט כזה כבר קיים. עלות חיפוש כזה אצל עורך פטנטים מוסכם, ואמדת בכ 500 דולר, פלוס מינוס. חברות המשתמשות בחיפוש ממוחשב, יגבו עבור החיפוש סכום נמוך יותר (וכמובן, חיפוש יסודי יעלה הרבה יותר, כך למשל חיפוש בארץ כמו הודו, בה לא כל מאגרי המידע ממוחשבים, מחייב שליחה פיזית של אנשי מקצוע. במקרה כזה יאמרו מחיר החיפוש, אולם מרבית הממציאים לא עושים אותו).

"אני תמיד אומר לממציא, אל תתלהב יותר מדי מההמצאה שלך", אומר "ליתר נאמן" עו"ד זאב פישר, שותף באפלפלד זור פישר, משרד מוביל של עורכי דין "ירי פטנטים". שימו לב, אין להשקיע בפיתוח ההמצאה אלא ילד אגורה אחת, לפני שבטוחים שפטנט כזה לא קיים בשום מקום (במקרה שהוא קיים, לא תוכל להגן על הפטנט שלך. וחומר מזה, ייתכן שתתבע לשלם ולפצות את בעל הפטנט המקורי).

אין מחפשים? יש שמשקיעים זמן ומאמץ, מתייעצים עם מבנים בעלי ידע ועושים זאת באופן עצמאי. אולם הרעיונות פונים לחברה מימנת שידעם לחפש. עו"ד פישר: "אנחנו מחפשים בכל המדינות בהן יש מאגר פטנטים ממוחשב. בין מאגר חינמי ובין כזה שעולה כסף. לעיתים אנחנו אומרים לממציא שיטרוט את ההמצאה שלו, בשוק קיים פטנט דומה שעולה על שלו. או פטנט אחר שנותן תשורת רחבות פי כמה. יש לו ראש של ממציא? שילך הביתה ויחשוב על משהו חדש".

## שלב מס' 2 בקשה לפטנט, כן או לא?

לאחר שצולחים את המשוכה הזו ובטוחים שמדובר בפטנט שכמותו לא שופה עין אדם, ממשיכים לשלב הגשת הבקשה לפטנט. "לדעתי העניין מיותר לגמרי", אומר יוסף שניידר, "אין שום טעם להעשיר את עורכי הדין. במקרים רבים הפטנט הוא עונתי ומיועד לשנים הקרובות. אין שום טעם להוציא פטנט כשברור לך שבעונה הבאה ישיק מישור מוצר זהה, והוא ישנה בו מספר פרמטרים שוליים".

כך למשל: קופסת קרטון למצות. חבל להשקיע את הכסף וחזק, כשבזמן הזה ייצא מתחרה עם מוצר דומה. אני ממליץ על הגשת בקשה לפטנט, רק כשהעבודה היא מול גופים מסחריים. הם לא מדברים איתך אם אין לך פטנט, זאת משום שהם לא מוכנים להיחשף לתביעה צד ג' (נכון שהממציא הוא זה שהביא את הרעיון, אולם הגוף שיתבע יהיה החברה).

אנשי המקצוע שהם עורכי פטנטים, חולקים על שניידר מכל וכל, הם סוברים כי בקשה לרישום פטנט היא יותר מקריטי. "דווקא החשש מחיקוי הוא הסיבה להגיש בקשה לפטנט", מסביר פישר. "זו בדיוק העבודה של עורכי הפטנטים, וכאן נמדדת המקצועיות שלהם".

## עם של ממציאים/בשיטת שניידר

בחמש השנים האחרונות, עברו במרכז שניידר חמישה עשר אלף ממציאים, וריוצו שמונה מאות מוצרים שנתנו להצלחה. "הפטנציאל היהודי הוא ממש בלתי נדלה", מציין שניידר, "ההון האנושי הוא המשאב הכלכלי העיקרי של מדינת ישראל". הנתון המרשים ביותר הוא שהממציאים כולם הם לא פרופסורים לפיזיקה גרעינית, אלא אנשים פשוטים, כאלה עם השכלה בלתי פורמלית. הוא שידענו תמיד, שהאנונות טמונה בפשטות. "עשיתי השנה כנס של ממציאים, הגיעו שלושת אלפים וחמש מאות איש. בקהל ישבו קניינים מחברות ענק, כמו סימנס, בוש וחברות עתירות ידע. הם בחנו מוצרים ועלויות ייצור ולא האמינו שסתם בני אדם, ולא אנשי מקצוע, הם הוגי ההמצאה".

אין מדברים ממציאים להמצא? "בשיטה שלנו, אנחנו מניעים במוחם של אנשים את גלגלי החשיבה". לדעתו של שניידר, ממציאים רבים עברו חוויות משפילות של לעג ודירי, ולכן הם מתביישים לחשוב באופן יצירתי ומתרגלים לחשוב ורטיני.

"אני מדברר אותם, מספר להם על כוחות הגפש שלהם, על היצירתיות, על החכמה שקיבלו משמיים. הם באים אלי עם רצון ענק לנתינה, מרבית ההמצאות לא נובעות משאיפה להתעשרות, אלא מרצון כן לעזור לאנשים, ואז, בשיטה שלנו, אנחנו מצמצמים את החכמה וההיכיה לחומר, למשהו מעשי. נדגיש, אנחנו עובדים רק עם רעיונות ישימים, שימושיים וחולים, לא עם חלומות ולא עם מוצרים שאין בהם צורך".

כך, עמדה אישה ושטפה כלים, ובכוחה השתרש לך סקצ'ביריט שהחומר כבר בחזקו; כן אדם יום המצאת מקלדת עם מקשים רכים, להועלת נכים או מוגבלים. סטודנט שנתקל בבעיה טכנית של מקום על השולחן הקטן המחובר לכסא (בנות סמיעים מכירות היטב כסאות כאלה), המציא מתקן שמחבר את הקלמר לדרגש. אישה המציאה מערכת אלקטרונית שמסייעת לילדים ללמוד היגיו נכון של אותיות. מישור המציא מוצר להורדת לחץ דם, אחר הגיע עם מוצר שמסייע לבעיות של וורידים ברגליים.

אדם שעובד בהגהת סו"ם המציא מגלגל מזווח אוטומטי, מתקן שמסייע להידור מצווה (כשמגלגלים באופן ידני האותיות "קופצות"). מדובר במוצר מדהים שמעלה את רמת ההידור של המזווח, וגם מספק מקומות עבודה. אחד המקרים המרגשים ביותר אינע ממש לאחרונה. בחור שאיבד יד כפיצור, ביקש מתקן להנחת תפילין ביד אחת, זאת כדי שלא יאלץ להודק לעזרה צמודה ויום יומית. "הגשנו לו את המתקן, הוא בכה מהתרגשות ולא נמר להורות לנו", מספר שניידר. מדובר במוצר בעל עלויות פיתוח עממיות, והתועלת עצומה!!!

ותוותר על שירותי עורך פטנטים מוסכם? בעידן הכלכלי הלחץ, מנסים אנשים רבים לחסוך ולנסח בקשת פטנטים באופן עצמאי. "למה שלא תבצע בעצמך ניתוח כטן, כמו ידך"? שואל עו"ד פישר באנאלוגיה אירונית מעניינת.

ואם תגיש לבד? "ההוצאה הטובה ביותר היא שלא ייגרם נזק", מסביר פישר. כלומר, גם אחרי שהבקשה תוגש וההמצאה תתפרסם, יוכל עורך הפטנטים להגיש בקשה נוספת. אולם במקרים רבים עצם הגשת הבקשה באופן עצמאי, גורמת לכך שאי אפשר יהיה להגיש שוב פטנט וכל העניין יהיה אבוד.

במקרים רבים אחרים, משתמשים ממציאים בשירותי מאכערים מסוגים שונים. המשותף לכולם הוא המחיר הגבוה והאטרקטיבי אותו הם דורשים. אולם כמו בתחומים רבים נוספים, הזול הוא היקר, פעמים רבות משלמים עליו מחיר כבד.

סוג ראשון של מאכערים מציגים את עצמם כ"מומחים לענייני פטנטים", מדובר בכאלה שאין להם רשיון להגיש בקשה לפטנט. כך שבאופן מעשי הם לא מנישים את הבקשה, אלא הממציא בעצמו. למותר לציין שבקשת הפטנט לא רק לבקשה בחסר, אלא פגומה ואפילו מזיקה. סוג נוסף הם עורכי דין שפורמלית מותר להם להגיש בקשה לפטנט, אולם אין להם השכלה של מהגרים. הלקוח שמחפשת מהעלות הזולה, מתרשם מהחורא "עורך דין",

אם תרצו, זו האמנות האמיתית. המומחיות של עורך פטנטים מיומן ומקצועי היא לא בניסוח הפטנט של הממציא, אלא בחשיבה בראש גדול על מה שלא הומצא, ובצפייה מראש על כל התרחישים האפשריים. העבודה מתבצעת בשיטת השכלול, עורך הפטנטים יוצא מהרעיון המקורי של הממציא, חושב על כל האלטרנטיבות האפשריות לוח לחיקוי, ומכליל אותן בבקשת הפטנט. כך תינתן הגנה טובה על הפטנט והיא תכסה מפני כל חיקוי אפשרי.

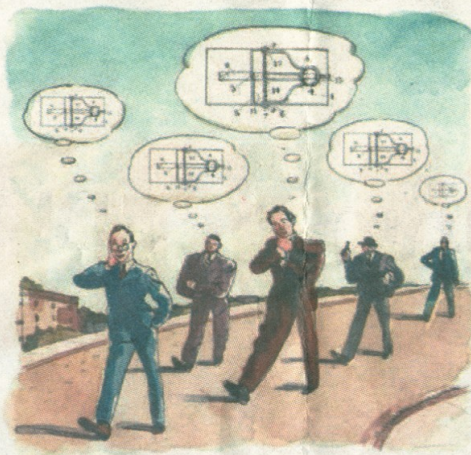
הבעיה היא איתור שכלי הזהב, הנה, אם הפטנט יכתב באופן צר מדי, הרי שהוא לא יכסה את כל החלופות. מצד שני, אם הוא יכתב באופן רחב מדי, הוא ייחר על ידי רשות הפטנטים.

קחו למשל המצאה מוצלחת בתחום הצילום, אם הממציא לא מוכן להשקיע כסף בעריכת פטנט, הרי שלאחר מספר חודשים תאמץ את ההמצאה חברת ענק בעלת מוניטין. היא תיישם אותה במצלמות שלה ותצא איתן אל השוק. לממציא הקטן אין שום דרך בעולם להתחרות עם חברת ענק, והוא יישבר מהר מאד.

## שלב מס' 3 עריכת פטנט

אין מגישים בקשה לפטנט? למה שלא תגיש פטנט לבד,





## משא ומתן מול רשות הפטנטים

במקרה בו השתכנעתם משיידי ואתם לא מטריחים את עצמכם בסוגיות של הגשת בקשת פטנט, תוכלו לדלג היישר לשלב הייצור. אולם אם אתם נוטים להשתמש בשירותי עורך פטנט, חשוב שתדעו שהעניין לא תם בהגשת הבקשה.

יש לדעת כי הרוב המוחלט של הבקשות לרישום פטנט נדחה בסיבות ובחזונות שונות. על מגיש הבקשה לשכנע את רשות הפטנטים שאכן, הבקשה להגנה מוצדקת. מדובר במשא ומתן עם הבוחן מטעם רשות הפטנטים, תוך שימוש בימוקים מקצועיים. יש לזכור כי עורך הפטנטים לא מנהל את המשא ומתן בהתנדבות, התהליך עולה כסף. יש לממן את שכר הטרחה למשרד, והוא משלם לעורך הפטנטים.

כמה? עשרות אלפי שקלים טובים, תלוי במשרד. על פני כמה זמן אמור התהליך להתמשך? ובכן, אם מגיש הבקשה לא מתאמץ לזרז הליכים, אלא נותן לטחנות דשם הפטנטים לטחון על פי הקצב שלהם, יתמשך העניין כשנתיים עד ארבע שנים, לעיתים אף יותר. אולם אם מורידים את רישום הפטנט, אפשר לעשות זאת בין חצי שנה עד שנה. אך מורידים? תלוי באיזו מדינה מדובר. לעיתים מספיק שיש חשש להפרה, ואז הרישום מואץ. בישראל די כשבר עה מבוססת על מוצר דומה, או במידע על משא ומתן שמתנהל איפשרו, כדי שרשות הפטנטים תחליף לקבוע עובדות בשטח.

וכמוכן, יש צורך בידע ובתכססים מקצועיים, מי שאינו מצוי בחוקים הפטנטיים של כל מדינה, לא מודע לכלל שכאשר פטנט רשום באנגליה או בקוריאה, ניתן לרשום אותו בקלות גם בארצות הברית. יש להזיר מקורב חוקי פטנטים של מדינות שונות בעולם, אפשר לקבוע בוודאות שחוקי הפטנטים הם מהמסובכים ביותר, וללא התמצאות מקצועית אפשר ללכת לאבוד ולאבר נכסים יקרים בדרך. הבנתם את האסטרטגיה? בשלב הראשון יש להזהר ולחסוך, אין שום טעם לבזבז מאה וחמישים אלף שקל על רישום פטנט בחמש עשרה מדינות. אולם בשלב השני, ברישום הפטנט (אם החלטתם לעשות זאת), אין לחסוך: אם לרשום פטנט, יש לרשום אותו כמו שצריך.

## שלב מס' 6

### אין לי כסף, מגייסים הון

ובכל זאת, אין לכם כסף, אפילו לא גרוש להשקיע בעריכת פטנט. מה תעשו? ישנה אפשרות להגיש בקשה לתוכנית "תנופה" של משרד התמ"ת. מדובר בטופסולוגיה מורכבת, אולם אם מקבלי ההחלטות ישתכנעו, הם יממנו כשמונים וחמישים אחוזים של ההוצאה.

הנה, כעת יש כסף להגשת בקשת פטנט, לניהול משא ומתן עם רשות הפטנטים ולייצור אב-טיפוס של המוצר (לעיתים יש גם כסף ליותר מזה). הגשתם בקשה לפטנט, עורך הפטנטים מתחיל וגם כל ההמלצה וההחלטות. כעת יש צורך במשקיע שהאימון שלו בהמצאה יפתח גם את הכיס. הכלל הבסיסי ברור: אם אתם לא מוכנים להשקיע בהמצאה שלכם, אין שום סיבה שמשקיע יעשה זאת. משקיעים, גם הודו ולמניין האמיד הגדולים, לא אוהבים אמירות מסוג: "אין לי גרוש להשקיע, תן אהה את כל

ומהאפשרות שהחוק נותן לו להגיש בקשה לפטנט. הוא לא מפלה על דעתו שלעורך הדין אין מושג ירוק בתחום המקצועי הספציפי. סיטואציה דומה תרחש כאשר עורך הדין המתמחה במקרקעין ינסח צויר ירושה.

יאמר ברורות, עורך הדין כותב בקשות לפטנט והדבר חוקי, אולם מדובר בבקשות לא איכותיות ולא מקצועיות. והכי חמור, כאלה שלא נותנות הגנה מספקת. בקיצור רבותי, אין קיצורי דרך לכתובה מושקעת ומקצועית.

יש לדעת כי עריכת פטנטים הוא מקצוע סטטוטורי, ענף שיש בו רגולציה מסודרת. עורך הפטנטים הוא מי שלמד תואר טכנולוגי (לרבות הנדסה, ביולוגיה, מדעי המחשב ועוד), עבר התמחות של שנתיים במשרד עורכי פטנטים, והוא בעל רישון עריכת פטנטים בחוק. יש לו אנגליית ברמה של שפת אם וברמה מקצועית גבוהה.

ביגוד למחשבה הנפוצה בציבור, עריכת פטנטים היא מקצוע נפרד לחלוטין מעריכת דין. חלק מעורכי הפטנטים הם גם עורכי דין, אך מרביתם אינם עורכי דין. לעורכי פטנטים הסמכות לייצג את לקוחותיהם מול משרד הפטנטים בישראל בענייני פטנטים. עורך הפטנטים מודע לכך שלכל מילה בניסוח הבקשה יש משמעות רחבה.

בקיצור, אין דבר כזה עורך דין לפטנטים (יש עורכי דין העוסקים בענייני פטנטים, יש עורכי פטנטים), אין מקצוע בשוק: "רשם פטנטים" (רשם הפטנטים) היחיד הוא הרשם שעומד בראש רשות הפטנטים ולא עורך פטנטים. אין "משרד פטנטים" אלא רשות פטנטים (הגוף הממשלתי). השוק מציע משרדי עורכי דין או עורכי פטנטים המתמחים בתחום הפטנטים (גוף פרטי שמטרתו לייצג אל מול רשות הפטנטים ורשויות פטנטים במדינות חזק).

חשוב לשים לב להבחנות אלה. מרבית המאכזרים שאינם מורשים, מנסים לעשות שימוש בחלק מהמונחים חסרי המשמעות הנ"ל, כדי ליצור מצג של מימנות, ובדרך זו, למשוך לקוחות. לרוב, מצג זה מלווה בהתלהבות מוגזמת מההמצאות (צפ לריחוק מקצועי וזהיר מבעל מקצוע אמיתי), הצעת "שותפויות" מופקדות (לפיהן) הלקוח גם משלם וגם נותן אחוזים מהמכאון, ובהעדר הסמכות מתאימות.

ביסומו של תהליך, מחזיק מבקש הפטנט במסמן מקצועי המכיל כעשרים עמודים, כתוב באנגלית מהוקצעת ומנומק באמצעות מינוחים מקצועיים.

תכלית, כמה? כמה עולה לעורך פטנט באופן מקצועי? ובכן, תלוי באיזה תחום, האם הפטנט ברישומם הוא בתחום הננו טכנולוגיה או עוסק במערכת שליטה של מולט, או שאולי מדובר בעט שמחליף צבעים על פי מצב הרוח או כסא עולה יורד שמחזיר לשולחן כתיבה? ובכן, עלות עריכת פטנט מתחילה ב-10,000 ו-12,000 שקל לפטנט פשוט, ועד ל-20,000 שקל ויותר לפטנט מורכב טכנולוגי. ישנם גם עורכי פטנט שדורשים שכר טרחה כנובה של שמונת אלפים דולר, ראו והוזהרתם !!!

## שלב מס' 4

### רישום פטנט (לא מהודו ועד כוש)

הלאה, אגרת רישום פטנט בלשכת רשם הפטנטים שבמשרד המשפטים בישראל נמוכה יחסית לח"ל, כ-1,400 שקל בערך.

היכן ובאיזה מדינה רשומים את הפטנט? בשלב הראשון מגיישים את הבקשה במדינה בה מעוניינים לשווק את הפטנט. מוצר פשוט בדרך כלל משווק בישראל ולכן גם הפטנט שלו נרשם בה.

בתוך שנה יש להגיש את בקשת הפטנט גם במדינות אחרות. אולם אין להשתולל ולהפריז בנושא ההגנה המדינית. המומחים ממליצים על שיטת ה"עשרים שמונים", כלומר, בעשרים אחוזים מהכסף, יש לתפוס שמונים אחוז מהשוק. במילים פשוטות: אי אפשר לתפוס מאה אחוז של השוק, ואין שום סיבה להשקיע סכומי עתק ברישום בקשה בכל מדינות הגלובוס. יוצאים מתוך נקודת הנחה שהשוק העיקרי, כ-70 אחוזים מהפעילות, מכוונים לארה"ב, אירופה וישראל, לכן כדאי לרשום את הפטנט במדינות אלה. נכון, ישנו סיכון שיום ודיו מתאלנד יעתיק את ההמצאה, אולם מדובר בסיכון פחות סביר ואחריו הכל, חבל על הכסף.

## שלב מס' 5

הכסף". הם רוצים לראות אש של התלהבות בעיניים וגם נכונות אמיתית לסכן את ההון העצמי.

מה משרדת גישה של "אין לי אפילו שקל להשקיע בהמצאה שלי"? המשקיע ממנו מבקש ים השקעה כספית, שומע מסר אחר. הוא אומר לעצמו: "אם הממציא לא מאמין בהמצאה שלו ואין לו נכונות להוציא שקל, למה בעצם שאני אעשה זאת?"

באותה גישה תוכנית גם המדינה, גם היא רוצה לראות מחיריות אישיות של הממציא. זוכרים שבתוכנית "תנופה" יש צורך בהשקעה עצמית של כחמישים עשר אחוזים? המדינה לא תשקיע את כל הכסף, היא מצפה שהממציא יעשה את חלקו.

ככלל, המשקיעים אוהבים לשמוע תוכנית מסודרת. בשום אופן אין להגיע עם רעיון מעורר פל ולומר במבוכה: "לא חשבתי אם הוא בר שיווק, אין לי רעיון, לא ביררתי את אפשרויות השיווק, אין לי מושג אם ההמצאה היא קוריוז או להיט היסטורי".

אין מתנהלים מול משקיע? ובכן, רצינות מחייבת. מגיעים עם אימון מלא בהמצאה ועם תוכנית מסודרת. אין צורך במומחה עסקי שיגשג תוכנית עסקית. יש להגדיר את השוק, להתחיל לבסס קשרים: "יצרתי קשר עם שלוש חברות, שתיים מהן יקרות והשלישית לרבותי". "פניתי לארבע חברות כדי לייצר אבטיפוס, חברה X מוכנה לייצר לי את האבטיפוס בסכום Y". בקיצור, לשרר רצינות ועניינות.

בגלל סיבות שונות לא צלחתם את המשוכות לתוכנית "תנופה", גם הודו לא מגלה נכונות להשקיע בהמצאה החדשנית שלכם. והו? נסחם הגולל על ההמצאה?

ממש לא, תמיד ישנם ערוצים נוספים; אפשר לפנות למט"י, שם יושב יועץ שיתן מידע ראשוני כולל מידע שיווקי. ניתן ליצור קשר עם חברות של עיצוב וייצור מוצרים, כמו החברה של שניידר. "אנחנו מטפלים בכל תחומי הייצור, כמו רפואה, תינוקות, נשים, רכב, עבודה, בית, כלי עבודה, אביזרים לבית ספר, הכל חוץ מהיטק", מסביר שניידר. "הממציא מגיע, מסביר את הרעיון שלי והצוות מתרגם את הרעיון למוצר, בשלב הבא יש לי אבטיפוס של המוצר, וזהו? נזם ההוכחה שניתן להפוך את זה למוצר בר קיימא".

המרכז של שניידר נותן מענה גם בתחום השיווק, אולם ישנם ממציאים המנסים לשווק את ההמצאה באמצעות חברות שיווק. לא תמיד מדובר בפתרון אופטימלי. לעיתים קרובות מקבלת חברת השיווק כסף מראש, ולא תמיד היא משקיעה מאמצים גדולים בשיווק. יש לזכור כי חברות השיווק משווקות עשרות מוצרים, כולם ממזרח תלשום. מידת הסבלנות והעניין של החברה במוצר מיידי, מצומצמת למדי, ובדוריא שלא זהה למיטביציה של הממציא. אם החלטתם למסד קשר עם חברת ייצור, יש לעמוד על המורה מוגדרת, להחליט, על תחום מסודר ועל מחירי הרישום והשיווק. לא תמיד חייבים להשקיע בייצור, פעמים רבות מספיק לייצר אבטיפוס איכותי ומרשים, ולעניין חברה מסוימת. החברה מתרשמת ומזמינה עשרת אלפים חתיכות, כנגד התחייבות שלה לרכוש את כולן.

"מעוניין לשווק את המוצר שלך"? שואל פישר, "אתה חייב להיות מעורב באופן אישי. לא ראיתי מקרה אחד של פטנט שהצלחתי, כלי שהממציא היה מעורב בכל שלב של הייצור והשיווק שלו".

ממציא המעוניין להפיק את המוצר ברשת של מוצרים לבית, חייב ליצור קשר, לבקש פגישה אישית ולהציע את המוצר. במקרים רבים עליו להשקיע ולעשות חריש עמוק בחו"ל, וזאת כדי ליצור קשר עם משווקים מתאימים.

ומעל לכל, כשנמסים להריץ פטנט ומוצר, יש להשאיר את הסנטימנטים בצד. כך למשל, אם ארה"ב היא לא שוק מתאים למוצר המסוים, אין שום עניין לשווק אותו לשם, גם אם הממציא מעוניין מאד לטוס לשם לבקר את הודו. הנה, המצאה בתחום הסלולר לא תשווק לארה"ב, שם חלש יחסית שוק הסלולר. ממציא המחזיק בידו המצאה כזו, ינסה לשווק אותה דווקא בארצות סקנדינביה החזקות בתחום הסלולר.

או הנה, הניגום, המצאתם, רשמתם, קיבלתם פטנט, השקעתם וביקשתם את חסדי הודו, שיווקתם והרווחתם. נשמו עמוק וספרו עד עשרים (שנה!) אחרי כך הופכת ההמצאה לנחלת הכלל.



## מזל טוב, פטנט נולד. איך לא חשבנו על זה קודם?

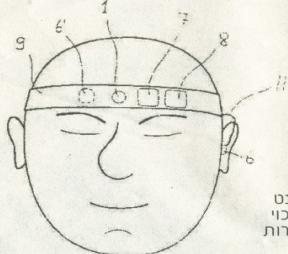
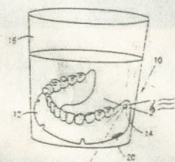
עוזבים את הבית, האוטובוס יגיע לתחנה בעוד שלוש שניות ואיפה כרטיס האשראי? במגירה? על המדף? בכיס של העגלה? בתבנית הביצים? בפעם האחרונה ראיתם אותו מציד מנגינת התבלינים, איך זה שלא המציאו מתקן שיצפצף לו, והוא יתייצב בעמידת דום מתוחה?

אז זהו שהמציאו. פטנט ישראלי מס' 116888 הוא חיישן לאיתור חפצים (כמו ההוא שמתפקד בטלפון האלחוט). אפשר להתקין בכל מכשיר מקלט המפעיל אותות ומשגר אותם. ממציאים מרחיקי לכת שוקלים להתקין חיישן כזה שייצמד לזרוע הילד, ויוכל לאחר אותו בלי להדאיג את אמו. פטנטולוגים מעלים חשש הגיוני, הם שואלים כיצד ייראו חיינו. יותר נכון, כיצד הם יישמעו, אם בכל מכשיר יותקן התקן כזה. את החיים המודרניים תלווה קקפוניה מחרידה, לזוי מוזיקלי קבוע של אותות מעורבים שישוגרו לכל המכשירים האפשריים.

רש גם המצאות משמחות, כמו מזכרת מחתונה שתוכן מהשברים של הכוס אותה שובר החתן. לפני החתונה תצופה הכוס בשכבת פלסטיק, והשברים לא יסכנו את האספנים. איך לא חשבנו על זה קודם?

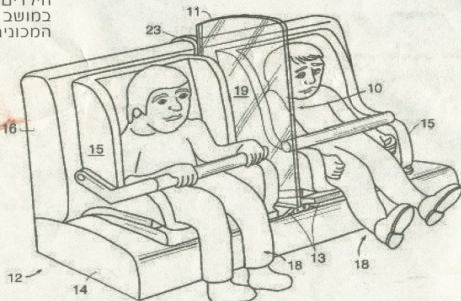


פטנט  
לאיתור  
חפצים



פטנט  
לדיכוי  
נחירות

מחיצה בין  
הילדים  
כמושב  
המכונית



דמינו לכם את החיים ללא מכונת צילום. כל מסמן, כל חומר לימודי, כל תרשים וכל ספר יש להעתיק ביד. כעת תארו לכם כיצד נראים החיים של חולה בדלקת פרקים, הנאלץ להעתיק מסמכים ותרשימים באופן קפדני ובמספר רב של פעמים.

כך נראו חיינו של עו"ד צ'סטר פ. קרלטון, רשם פטנטים, ממציא חובב מניו יורק, שדלקת הפרקים בה לקה הקשתה עליו את העבודה. ב-1937, רשם קרלטון פטנט ראשון על התלין הצילום החשמלי. ב-1938 ביצע קרלטון את הצילום המוצלח הראשון בעזרת לוחית אבץ מצופה גפרית, אותה טען בחשמל סטטי.

לאחר נסיונות חוזרים ונשנים למכור את ההמצאה בקרב מס' חברות ללא הצלחה, הצליח לבסוף לעניין את מכו "בטל ממוריל" שבאוהיו, להשקיע בפיתוח ההמצאה. רבים עברה ההמצאה, אולם ממכונות הצילום של "וירוקס", נהנים כולנו עד היום.

הפתגם העממי קובע שהצורך הוא אבי ההמצאה. השאלה המרכזית היא מהו צורך, והאם תמיד מדובר בחסר חיוני או במשהו הווי במקצת. הנה למשל פטנט שנודע למנוע אנשים לאכול. לפני שנציג אותו נקבע כי אחושים ניכרים מתושבי מדינות המערב חייבים לרדות ואתמול. רק שההמצאה - איך לומר? - מרחיקת לכת. מדובר במעין מסיכת ברזל, או זמם המיועד לבני אדם, הוא מאפשר נשימה אך מונע כל יכולת להכניס משהו לפה. ללא ספק מדובר בפטנט אכזרי וטוטלי, אולם הוא ללא ספק עושה את העבודה.

הפטנט הבא מיועד למבוגרים, או במילים אחרות, למי שמתקשה לקום בבוקר. נראה שהבעיה התיפקודית הזו הציקה לבני האדם לאורך כל שנות ההיסטוריה. ב-1882 הושק פטנט שמספרו US256265. מדובר בשעון שמצליח היכן שכל השעונים המעוררים כשלו. ובכן, בשעה הנקובה נופלת משקולת על ראש הישן, והיא מעירה אותו בכל הכח.

מצד אחר לגמרי, מציץ עולם ההמצאות פטנט פנטסטי החוצה כל בגד לשניים בעזרת רוכסן, ומאפשר הצמדת חלקי בגדים זה לזה. אין ספק שמדובר בחיסכון כלכלי רציני, שכן ניתן לגנון באין סוף צירופי בגדים ולהגדיל את הקולקציה בארון, בלי לשלם כסף. רק שהתוצאה, לפחות בעיניים שמרניות, תהיה מגוחכת למדי. שאלה של טעם.

הקשיבו לפטנט הבא, לא תוכלו לחלוק על הנחיצות הקריטית שלו: פטנט מספר US260903 (יליד 2001). ובכן, מדובר במחיצה גידת למושב האחורי של המכונית. אין ספק שזעקה מרה שעלתה מהשטח דרשה את הפטנט המעולה הזה, ואיך לא חשבו על זה קודם. המחיצה נועדה לחצות בין ילדים שמתקוטטים לאורך כל הנסיעה ועד זוכ הסבלנות של ההורים. מדובר ביישום מעשי של הפחד ומשול, המחיצה ההרמטית מונעת מגע בין הילדים ומאפשרת להורים חווית נסיעה רגועה ושקטה. בלי "אמא תגיד לך" וללא צורך בשיפוט אינטנסיבי.

הקשיים והבעיות הזמינו פעמים רבות פטנטים לשיפור איכות חיים, ולעיתים להצלת החיים עצמם. כך למשל, ב-1868 פורסם פטנט שמספרו US81437, "ארון קבורה משופר". הפטנט איפשר לאנשים שנקברו חיים, בטעות כמובן, למשוך בחוט הקשור לפעמון. למרבה העוגמה, בתקופה ההיא הרופאים שגו פעמים רבות ואבחנו בני אדם כמתים, למרות שהם היו חיים לחלוטין וגם בועטים.

קשה להבין את הצורך החיוני וההיסטרי בהמצאה הבאה שפורסמה ב-1994 (!!!), שמספרה FR2694256. ובכן, מדובר בעגלה אמפיבית לסוס אחד, בעלת מצופים המחברים לרתמה ופדלים המחוברים לגלגלים האחוריים. נראה שגם בימינו הסוסים עדיין משמשים אמצעי תחבורה חיוני.

לעומתם, פטנט "ישראלי" מספר 151728, הוא חיוני ומתבקש, גם אם בדרך אל הפיתרון מחבלים בכשר החי. אתם מוזמנים לאמץ את השיטה החדשנית לשמירת גרביים: פתיחת חור בכל גרב והשחלת גרב אחת בשנייה. יש להדגיש כי אין לפעור חור בבהונות, אלא לחזור את הקצה העליון של כל גרב. שימו לב לכשל המערכתי בתכנון הפטנט, שללא ספק השאיר קצוות פרומים. אין בו שום התייחסות לשמירת הגבולות של זחור, ולאי הרחבתו על כל מחוות הגרב.

פטנט שתורם ללא ספק לאיכות הסביבה, הוא התקן לדיכוי נחירות. שוב, מדובר בפטנט ישראלי (מספר 112386). יש להדגיש כי מדובר בפטנט בריאותי, שכן הנחירות פוגמות באופן משמעותי באיכות השינה של המפיק אותן.

איך זה עובד? ובכן, מדובר בגלאי נחירות המזהה רעשי נחירה ומפעיל "מחולל קול" המשמיע "אותות אקוסטיים" בעלי מגוון תדרים שונה. במילים פשוטות: סירנה קולנית. המטרה היא להעיר את הנחור ולהפסיק את הנחירה. השאלה היא איזה מטרד קולי תעדיף הסביבה המאוינה לנחירות, האם את הנחירות האותנטיות הטבעיות, או את השאון הוורעתי של הסירנה?

הישראלי הפרקטי הוא גם סכסכי. הנה לכם התקן למניעת נפילת אטבים ואיבודם. פטנט מס' 108585. תארו לכם סיטואציה מעצבנת: אתם רוכבים מעל חבל הכביסה, כדי אחת מחזיקים את המכנס ומהדקים את קצוותיו בדיוק לפי הקפל, ביד שנייה מחזיקים אטב ... בטיימינג הכי מעצבן נשמט לו הערומי ועקבותיו לא נודעות.

כדי לחסל את המזימה, משתמשים בצמד אטבים שחוברו להם יחדיו, באמצעות חוט, לטבעת המושחלת על חבל הכביסה. גם אם האטב ינסה לחמוק ויישט מהיד, הוא יישאר כבול ותלוי, משתלשל לו מתחת לחבל הכביסה. על ההמצאה האהה חשבתם מליון פעם. במיוחד בזמני לחץ אטומיים. אתם

