

Η πατέντα του Start upper



Δρ. Δημήτρης Κουζέλης
Μέντορας σταδιοδρομίας • [LinkedIn](#)

European Patent Attorney, πρώην Διευθυντής στο European Patent Office, συνιδρυτής της [Intellex](#), εκπρόσωπος του ΣΕΒ στην Business Europe, μέλος του ΤΕΣ Καινοτομία και Διανοητική Ιδιοκτησία, Πρόεδρος της Επιτροπής Διανοητικής Ιδιοκτησίας του ICC-Hellas.

Key ideas:

- 1) Τα τρία κριτήρια που πρέπει να πληροί μια **πατέντα** είναι να είναι «νέα», «εφευρετική» και «να έχει βιομηχανική εφαρμογή».
- 2) Το **κόστος** για την κατοχύρωση μιας πατέντας είναι επένδυση που ακολουθώντας τα κατάλληλα βήματα θα φέρει πολλαπλάσια κέρδη.
- 3) Αναλόγως το **διαθέσιμο κεφάλαιο**, ο δημιουργός της Διανοητικής Ιδιοκτησίας θα πρέπει να επιλέξει είτε την πατέντα του φτωχού είτε την πατέντα του start-upper.

Η πρόσφατη ειδησιογραφία γύρω από την [Accusonus](#) και την αποτίμηση της αξία της πάνω από ένα δις δολάρια, αλλά και άλλες μικρότερες εταιρείες, όπως η [Myr-mex](#), στην οποία επένδυσε η [Ocado](#), έφερε στην επικαιρότητα την αξία του χαρτοφυλακίου πατεντών. Για να προχωρήσουμε στις προτάσεις σε μια start-up για τη δημιουργία ενός σοβαρού χαρτοφυλακίου Διανοητικής Ιδιοκτησίας, θα πρέπει να αποσαφηνιστούν οι όροι και η χρήση τους.

Το Δίπλωμα Ευρεσιτεχνίας, ή Πατέντα (patent) είναι ένας τίτλος άυλης ιδιοκτησίας, ο οποίος απονέμεται από έναν εθνικό ή διεθνή οργανισμό, όπως είναι ο [Οργανισμός Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας](#) (OBI) στην Ελλάδα, το Ευρωπαϊκό Γραφείο Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας - [European Patent Office](#) (EPO), το Αμερικανικό Γραφείο USPTO, το Ιαπωνικό, Κινεζικό και πολλά άλλα. Η πατέντα απονέμεται μετά από ενδελεχή εξέταση

των τριών κριτηρίων που πρέπει να πληροί μια πατέντα, δηλαδή να είναι «νέα», «εφευρετική» και «να έχει βιομηχανική εφαρμογή». Η εξέταση γίνεται σε κάθε Γραφείο ξεχωριστά (στον OBI δεν γίνεται εξέταση, η πατέντα απονέμεται απλώς με την αίτηση και την πληρωμή τελών).

Η διαδικασία αυτή είναι ιδιαίτερα πολύπλοκη, διότι σε αυτή εμπλέκονται η περιγραφόμενη τεχνολογία, συναφείς τεχνολογίες, εθνικοί νόμοι, διεθνείς συμβάσεις, μεταφράσεις κλπ. Επομένως, είναι και πολύ ακριβή.

Η πατέντα είναι επένδυση

Η πολυπλοκότητα αυτή δημιουργεί μεγάλα έξοδα, στα οποία ένας πολίτης/ερευνητής με μέσο εισόδημα δεν μπορεί να ανταπεξέλθει. Εκτός όμως των χρημάτων, η ιδιαίτερη αυτή διαδικασία απαιτεί επιπλέον προσωπικό χρόνο και απασχόληση του εφευρέτη, διότι για τα πρώτα έτη απαιτούνται σημαντικές αποφάσεις κάθε σχεδόν 2-3 μήνες.



Όταν επενδύουμε χρόνο και χρήμα σε μια δραστηριότητα, αναμένουμε μια ανταμοιβή, ένα χειροπιαστό όφελος και αυτό δεν μπορεί να είναι απλώς η απόκτηση ενός τίτλου, ενός τροπαίου. Θα πρέπει να είναι είτε η προσέλκυση επενδυτών, είτε η αύξηση της αξίας της εταιρείας μας, είτε η εμπορική εκμετάλλευση του προϊόντος ή της διαδικασίας που εφηύραμε.

Η πατέντα, ακολουθώντας τα κατάλληλα βήματα θα μας φέρει πολλαπλάσια κέρδη. Για να γίνει αυτό εφικτό, κάποιος θα πρέπει να δει την κατάθεση μιας πατέντας ως την αρχή μιας νέας δραστηριότητας, στην οποία θα επενδύσει χρόνο και χρήμα και θα αναμείνει πολλαπλάσια οφέλη. Συχνά παρουσιάζω την πολυπλοκότητα αυτής της επένδυσης με την πολυπλοκότητα της ίδρυσης μιας θυγατρικής από μια υπάρχουσα εταιρεία.

Η πατέντα του φτωχού

Το πρώτο βήμα συνίσταται στην συγγραφή της περιγραφής, των σχεδίων και κυρίως των «αξιώσεων», ενός ιδιαίτερα προσεκτικά διατυπωμένου κειμένου, το οποίο θα οριοθετήσει το πλαίσιο προστασίας της πατέντας. Ακόμα και αν θεωρήσουμε ότι ένας εφευρέτης μπορεί να γράψει ένα τεχνικό κείμενο σε ικανοποιητικό βαθμό (δεν έχω δει κάτι τέτοιο στην 34-χρονη καριέρα μου), είναι αδύνατο να γράψει σωστά τις αξιώσεις.

Η επίκληση ενός ειδικού ο οποίος να κατέχει και την τεχνολογία αλλά και τον νόμο των πατεντών είναι μονόδρομος. Δεδομένου ότι δεν υπάρχουν Εθνικοί Πιστοποιημένοι Σύμβουλοι, η επίκληση ενός European Patent Attorney είναι απαραίτητη. Τα τέλη κατάθεσης και η πρώτη αμοιβή για τη συγγραφή και κατάθεση στο EPO είναι της τάξης

των 5.000 ευρώ. Αυτά τα χρήματα απαιτούνται στην πρώτη φάση, και θα δώσουν στον καταθέτη τη δυνατότητα να μιλά ελεύθερα και να αναζητά επενδυτές.

Αν κάποιος δεν διαθέτει αυτό το κεφάλαιο, η συμβουλή είναι να κρατήσει την εφεύρεσή του μυστική, όσο αυτό είναι δυνατό (η πατέντα του φτωχού). Αν αντίθετα προσπαθήσει να συγγράψει και να καταθέσει μόνος του στον ΟΒΙ, τότε θα πληρώσει μεν μόνο 250 ευρώ, αλλά είναι σίγουρο ότι οι γίγαντες της αγοράς θα τον κατασπαράξουν.

Η πατέντα του start-upper

Ο start-upper θα πρέπει να επενδύσει αυτά τα χρήματα στον σωστό χρόνο: όταν το προϊόν του είναι στο επίπεδο του πρωτοτύπου ή και νωρίτερα, αλλά όχι πολύ αργότερα. Στην εποχή του smartphone και των ηλεκτρονικών υποκλοπών, η βιομηχανική κατασκοπεία δεν είναι μόνο μια φαντασίωση του Χόλυγουντ.

Αμέσως μετά την πρώτη κατάθεση θα πρέπει να αναζητήσει επενδυτή, διαθέσιμο να χρηματοδοτήσει την δεύτερη φάση, η οποία τοποθετείται στο δωδεκάμηνο και σε ένα μέσο σενάριο κοστίζει επιπλέον 5.000 ευρώ. Η τρίτη φάση τοποθετείται στα 2,5 έτη μετά την πρώτη κατάθεση και απαιτεί πολλαπλάσια χρήματα, διότι τότε η αίτηση κατατίθεται σε όλες τις χώρες εκτός Ευρώπης στις οποίες απαιτείται προστασία. Δεδομένου ότι το μέσο κόστος ανά χώρα είναι της τάξης των 3.000 ευρώ, κάποιος αντιλαμβάνεται ότι η προστασία σε ένα μεγάλο μέρος του πλανήτη κοστίζει πολλές δεκάδες χιλιάδων και τα έξοδα αυτά συνεχίζουν όσο κρατά η εξέταση σε κάθε γραφείο.

Γίνεται επομένως αντιληπτό ότι μόνο η αρχική κατάθεση μιας πατέντας μπορεί να χρηματοδοτηθεί με ίδια κεφάλαια. Η αρχική όμως κατάθεση είναι ιδιαίτερα σημαντική, διότι δίνει

την λεγόμενη «ημερομηνία προτεραιότητας», που σημαίνει ότι ο εφευρέτης είναι πλέον ελεύθερος να μιλά και να αναζητά επενδυτή, χωρίς τον φόβο των διαρροών. Αμέσως μετά την πρώτη κατάθεση ο startupper θα πρέπει να αναζητήσει επενδυτή, ο οποίος να είναι εξοικειωμένος με τις πατέντες και να ξέρει πώς μια πατέντα μπορεί να αλλάξει ριζικά την αξία της εταιρείας. Ο επενδυτής ο οποίος μπαίνει αρκετά νωρίς στην start-up λέγεται angel investor ή business angel και ξέρει ότι αναλαμβάνει μεγάλο ρίσκο, αλλά έχει έναν μεγάλο πολλαπλασιαστή της επένδυσής του.

Συμπερασματικά, μια start-up μπορεί και πρέπει να χρηματοδοτήσει το πρώτο στάδιο για την κατοχύρωση της καινοτομίας της. Ίσως και το δεύτερο. Στη συνέχεια όμως, θα πρέπει να αναζητήσει επενδυτές, οι οποίοι θα έχουν γνώση περί πατέντας, θα εμπνευστούν από το ίδιο όραμα και θα οδηγήσουν την αξία της εταιρείας στα ύψη.

Photo by [Estée Janssens](#) on [Unsplash](#)