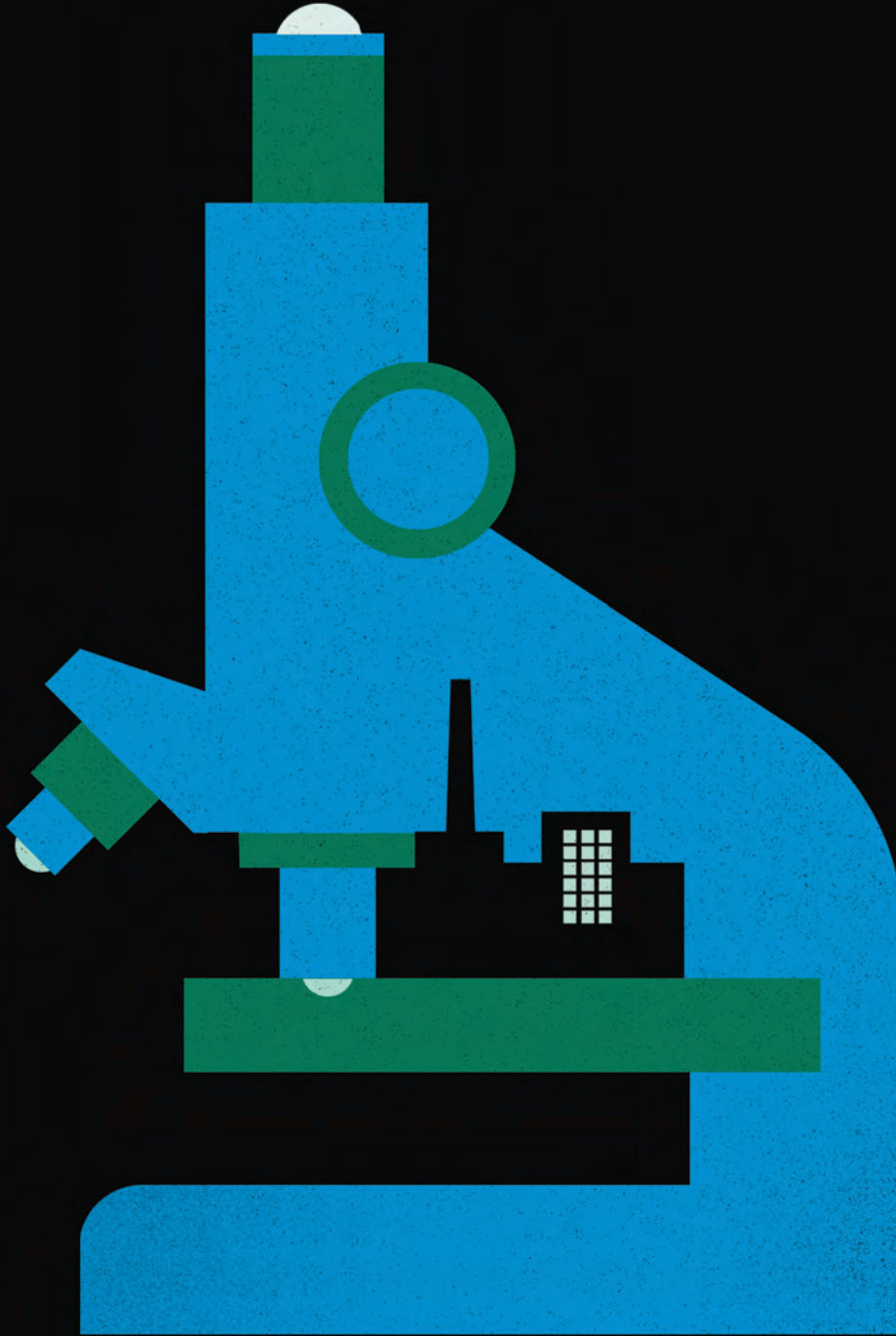

BİLİMİNİZİ TİCARİ FAALİYETE DÖNÜŞTÜRÜN

MUCİTLER VE ŞİRKETLER,
BİLİMSEL KEŞİFLERİ
TİCARİLEŞTİRİRKEN BİRKAÇ
POTANSİYEL ÖLÜMCÜL
TUZAKLA KARŞILAŞIYORLAR.
İŞTE BUNLARDAN
SAKINABİLMENİN YOLLARI.

REDDI KOTHA, PHILLIP H. KIM VE OLIVER ALEXY



Reddi Kotha, Singapore Management University'de yardımcı doçenttir. Phillip H. Kim, Babson College'da yardımcı doçenttir. Oliver Alexy, Almanya Münih Teknik Üniversitesi'nde profesördür.



Ortalama yetişkin insanın vücudunda, metabolik süreçleri desteklemek için yaklaşık 40 litre su bulunur. Yanık kurbanları derilerinde oluşan hasardan dolayı günde yaklaşık 37 litre su kaybedebilir. Yanık hastalarının geleneksel tedavisi ağırlı bir ameliyat ve ardından genellikle bir dizi meşakkatli operasyon daha içerebiliyor. Şiddetli bir yanık tedavisinden geçen bir çiftçinin durumuna tanık olan Lynn Allen-Hoffmann kendini bu hastalara yardımcı olmanın bir yolunu bulmaya adadı. On yıl sürecek bir araştırmaya koyuldu ve binden fazla deney gerçekleştirdi. 1999 yılında normal dokuların hücre çeperinden yapılan ve deri yerine geçecek bir malzemenin patentini aldı.

Allen-Hoffman, şu anda tedavi ve araştırma amacıyla deri yerine geçen malzemeler geliştiren bir şirketin, Stratatech'in CEO'su ve üst düzey bilim yöneticisi. Şirketin Amerika ve dünya çapında 20'den fazla patenti bulunuyor. Şirket, Temmuz 2003'te amiral cilt dokusu ürünü StrataGraft'ın Amerikan Gıda ve İlaç Dairesi (FDA) onayı sürecinin tamamlanması için Amerikan Sağlık Bakanlığı ile 47 milyon dolarlık bir kontrat yaptı. StrataGraft'la tedavi gören yanık kurbanları için gelecek daha ümit verici görünüyor: Bir klinik deneyde 20 hastadan 19'unun yeni teknolojiyle tedavi gördükten sonra ağırlı bir ameliyat daha geçirmesine gerek kalmadı.

Bu müthiş bir hikaye: Bir bilim insanı buluş yapıyor ve ardından hayat kurtaran bir ürün yaratmak için şirket kuruyor. Bununla beraber, tüm bilimsel çalışmalar keşif veya icat sonrasında ticari bir girişime doğru pürüzsüz ilerleme kaydetmiyor. Allen-Hoffman'ın tecrübesini bugün pek çok otomobilde kullanılan fasıllı cam sileceğinin mucidi Robert Kearns'ünkiyle karşılaştıralım. Kearns kendi tasarladığı, yarattığı ve 1960'lı yıllarda patentlediği bir teknolojinin kabul edilmesi ve finansal getiri için neredeyse 30 yıl boyunca mücadele etti.

Kearns buluşunun ticari çıkarımlarını daha en başından görmüş ve teknolojiyi Chrysler ile Ford'a satma girişiminde bulunmuş fakat reddedilmişti. Ford, daha sonra 1969 yılında fasıllı cam silecekleri olan bir otomobil tanıttı. 1970'lerde diğer otomobil üreticileri de aynı teknolojiyi benimsedi. Yabancı otomobillerde bile cam silecekleri görmenin şaşkınlığıyla Kearns, oğlunun yerel Mercedes bayisinden aldığı bir silecek sistemini parçalara ayırdı ve kendisinin geliştirip patentlediği teknolojinin birebir kullanıldığını gördü. Dolayısıyla şirkete dava açtı.

Kearns patent almış olmasına rağmen, icadından finansal getiri elde etmek için sıkı bir savaş verdi. Chrysler ve Ford, Kearns'ün hiçbir yeni bileşen icat etmediğini ve herhangi bir uzmanın onun yaptığı geliştirmeleri kolayca tekrar edebileceğini savundu. İcat onların görüşüne göre "aşıkardı", yani patenti geçerli değildi.

Mahkemeler nihayetinde Kearns lehine hüküm verdi ve Kearns sonunda Chrysler'den 30 milyon ve Ford'dan 10 milyon dolar aldı. Fakat süreç çok uzun sürdü ve zahmetli oldu. Milyonlarca motorlu araçta kullanılan bir teknolojinin getirisi çok daha yüksek olmalıydı.

Fikrin Özeti

SORUN

Pek çok mucit buluşlarını veya keşiflerini başarılı bir şekilde ticarileştirme mücadelesi veriyor. Genellikle büyük şirketler, yatırımcılar veya başkaları, bilimcilerin verdiği emeğin meyvesini yiyor.

NEDEN

Yeni bir teknolojiyle gelen ticari başarı, kritik bir varlık veya yetkinliğin münhasır mülkiyetine bağlı. Bununla beraber inovatörlerin teknolojiyi yaratmak için pek çok farklı kaynaktan faydalanması gerekiyor. Bu gerilimi iyi yönetemeyen pek çok mucit genellikle inovasyonları başarıyla ticarileştiremiyor.

ÇÖZÜM

Mucitler bu gerilimi yönetmek için aşağıdaki tuzaklardan kaçınmalı: Tescilli bilginin zamanından önce ifşa edilmesi, gözcülüğü ihmal etmek, orijinalliyi kanıtlayamamak, bilinen bilimlere fazla güvenmek, en iyi alana sahip çıkmamak, paye vermeyi doğru biçimde yapamamak ve yatırımcının pençesine düşmek.

Bu makalede yaygın görülen yedi telif tuzağını inceleyecek ve bunlardan kaçınma stratejileri sunacağız.

Gerilim Fıtratında Var

Bu işlerde pek şanslı başlangıçlar yapılmıyor. Kearns'ün tecrübesi çok daha yaygın görülüyor. Amerikan Patent ve Marka Tescil Dairesi ile Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'ne göre 2013 yılında sadece ABD'de yaklaşık 280 bin patent alındı. Dünyada ise yaklaşık bir milyon patent alındı. Fakat bunların sadece yüzde 10'u ticari fayda sağlayacaktır. Hatta başarı sağlasalar bile bu fazla olmayacaktır: Ortalama patent, maliyetinden daha az kazandırıyor.

Bu iç karartıcı tablo büyük ölçüde bilimsel uğraş ile ticari performans arasındaki doğal gerilimle açıklanabilir. Yeni bir teknolojinin ticari başarısı genellikle kritik bir varlık veya yetkinliğin münhasır mülkiyetine bağlı. Öte yanan çığır açan bilimsel buluşlar fikirlerin serbestçe değiş tokuş edilmesine ve pek çok kaynaktan bilgi edinme yetisine bağlı. Bu gerilim çözülmedikçe, çığır açan bir buluş başarılı biçimde ticarileştirilemez ve tüm potansiyelini gerçekleştiremez.

Gerilimin nasıl yönetilmesi gerektiğini anlamak için Wisconsin Alumni Araştırma Fonu-University of Wisconsin'in teknoloji transfer ofisinde (TTO) binden fazla buluşun geniş kapsamlı bir analizini gerçekleştirdik. Üniversitedeki kıdemli yöneticiler Carl Gulbrandsen ve Michael Falk'la beraber çalışarak, TTO'nun üst düzey yöneticileri, telif, lisanslama yöneticileri, hukuki danışmanları, sözleşme uygulama müdürleri ve diğer çalışanlarla mülakatlar gerçekleştirdik. Buluşların ticari potansiyel açısından nasıl değerlendirildiğine dair birinci elden bilgi toplamak için toplantılara katıldık.

Bu araştırmada tedbirsiz mucitlerin (benzer şekilde birey ve şirketlerin) düştüğü yedi yaygın fikri mülkiyet tuzağını belirledik. Bu tuzaklar özellikle toplumsal açıdan rahatsız edici: Dünya çapında insanlara

fayda sağlayacak ümit veren buluşların yayılmasını rutin olarak engelliyorlar. Gelecek sayfalarda bu tuzakları açıklayacak ve bunlardan sakınmak için başarılı kanıtlanmış stratejileri sunacağız. Bu stratejiler elbette daha çok bilim insanlarını bağlıyor ama her türden inovatör de fikri mülkiyet haklarını nasıl yönetmesi gerektiğini daha açık anlayacak ve keşiflerinden kazanç elde etme şansını artıracaktır.

Kamuyu Bilgilendirme

Çoğu mucit, keşiflerini dünyaya duyurmakta aceleci davranıyor. Geri kalanıysa, adeta bunu yapmaya mecbur. Yayın yapmak akademisyenlerin araştırma sürecinde merkezi rol oynuyor. Maalesef kamu duyurusu yapmak mucitlerin genellikle icatlarını patentlemesini engelliyor. Imperial College of London'da çalışan bir profesör, Robert Perneczky bunu zor yoldan öğrendi.

Perneczky, 2010 yılında beyin-omurilik sıvısında Alzheimer hastalığı için biyogösterge olarak kullanılabilir bir protein ayırttı. Perneczky'nin proteini hastalığın erken aşamada doğru teşhis edilmesini büyük ölçüde iyileştirmeyi vaat ediyordu. TTO'ya keşfini ticarileştirmeye yönelik bir görüşle gittiğinde, ofisin ilgilenmediğini görüp şaşırıldı. Profesör önde gelen akademik dergilerden birinde yayınlanan makalesinde tam olarak ne patenti almaya çalıştığını ayrıntılı bir şekilde yazmıştı. TTO'nun verdiği bilgiye göre keşif artık kamu malıydı.

Görünen o ki meslektaşlarının görüşlerine değer veren ve onlara güvenen akademik bilim insanları için tam gizlilik gibi bir seçenek bulunmuyor. Dolayısıyla fikri mülkiyet haklarının salt ticaret sırrı olarak yönetildiği genel uygulama akademisyenler için uygulanabilir bir strateji değil.

Mucitler bu tuzaktan sakınmak için bilgilendirmeyi temel sonuçla veya sorunun açıklanmasıyla sınırlandırmalı ve çözüme giden her basamakla ilgili bilgi vermekten kaçınmalı. Hatta bu kısmı açıklamalar,



(kanuni süre, hangi detaylar ve “buluş basamakları” gibi) bilgilendirme şartlarının ABD’dekilerden daha katı olduğu ülkelerde patent korunmasını olanaksız hale getirebilir.

Biz hangi vaka olursa olsun bir bilgilendirme yapmadan önce geçici patent başvurusunun yapılmasını tavsiye ediyoruz. Kimi şirketler kendilerini garantiye almak için her türlü kısmi kamu duyurusundan birkaç gün (veya saatler) öncesinde geçici patent başvuruları yapıyor. Geçici patent başvurusu, fikrin ilk sahibi olarak mucidin hakkını koruyor ve aynı zamanda kavramın daha fazla geliştirilmesine, daha fazla sonuç üretilmesine ve işleyen bir prototipin yaratılmasına olanak tanıyor. Bu bilgiler tam patent başvurusuna eklenebiliyor. Yanlışlıkla bilgilendirme yapılırsa, geçici patent başvurusunu derhal yapmak telif hakkını korumaya yardımcı olabilir. Yalnız şunu unutmayın ki bir patentin çıkması için tam patent başvurusu 12 ay içerisinde yapılmalı.

Kurumsal Ar-Ge bağlamında çalışan bilim insanlarının Pernecky’nin hatasına düşme ihtimalleri çok daha düşük. Büyük şirketlerde hukuki danışman veya patent yöneticilerinin onaylaması gereken standart uygulamalar, yeni buluşlarla ilgi bilgi yayınlamaya yönelik resmi prosedürler bulunuyor ve çalışanlar patent hakları konusunda eğitim alıyor. Fakat bu durumda bile yanlışlıkla bilgi yayınlama ihtimali bulunuyor.

Çünkü şirketler genellikle potansiyel yatırımcılara, müşterilere ve tedarikçilere cihazlarının ön gösterimini yapıyor. Nestlé’nin popüler Nespresso aletini korumak için aldığı çok önemli bir patent, İngiltere’de geçersiz kılındı. Bunun kısmi sebebi şirketin 40 adet test cihazını hiçbir gizlilik anlaşması imzalatmaksızın Belçika ve İsviçre’deki özel müşterilere göndermesiydi. Bunu gözden kaçırmaları sonucu bir sürü korsan kahve makinesinin pazara girmesine davetiye çıkarmış oldular.

Steve Jobs 2007 yılında bir ürün lansman sunumunda iPhone’un fotoğraf galerisinde parmak kaydırma özelliklerini gösterdiğinde, Apple da aynı tuzağa düştü. Şirket sunumdan beş ay sonrasına dek bu teknoloji için Avrupa’da patent başvurusu yapmamıştı. Sonuç olarak Alman mahkemeleri patenti 2013 yılında geçersiz kıldı.

Gözcülüğü İhmal Etmek

Süreç ve yöntem inovasyonlarını korumak zor. Çünkü çoğu şirketin üretim operasyonları kapalı kapılar ardında gerçekleşiyor. Bir ürünün belli bir süreç teknolojisiyle gerçekleşip gerçekleşmediğini anlamak genellikle imkansız. Böylece şirketlerin yeni bir yöntem veya teknolojiyi ceza almaksızın veya lisans ücretleri ödemeksizin kopyalamasına zemin oluşuyor. Robert Kearns’ün cam sileceği teknolojisi böyle bir sorunla karşı karşıya kaldı. Robert Kearns patenti daha erken koruma altına alsaydı, sonuç muhtemelen çok daha farklı olurdu.

Bir mucit ideal durumda üretim teknolojisi veya yöntemi için ürünün içerisine işaretler yerleştirecektir. Buna bir örnek vermek gerekirse, üzüm bağcılarının kullanmadığı atık ürünlerden flavanoid (kırmızı şarap, kara üzüm suyu ve diğer özlere bulunan, insanları ve hayvanları kalp krizine karşı korumaya yarayan bir bileşen) çıkaran yeni bir süreçten bahsedebiliriz. Sürecin mucitleri, çıkardıkları flavonoidlere benzersiz bir kimyasal parmak izi yerleştirmenin yolunu buldular. Dolayısıyla biri onların sürecini kullanacak olursa, nihai bileşiğe basit bir test uygulanmasıyla patentin ihlal edilip edilmediği ortaya çıkacaktı.

Bir süreç inovasyonunun patentini korumanın başka bir yolu ise süreci bir ürüne dönüştürmek. TTO’muzla işbirliği içindeki bir mucit ekibi, organizma içerisindeki koşullara benzer bir ortamı laboratuvar ortamında yaratarak, kök hücrelerin incelenmesine olanak tanıyan bir yöntem geliştirdi. Araştırmacılar ve biyoteknoloji şirketleri arasında ticari uygulamaları hemen kendini belli ederken, lisanssız teknoloji

kullanımına gözcülük etmenin de aynı derecede zor olacağı belliydi. Mucitlerin çözümü kiti ürüne dönüştürerek satmak oldu. Halihazırda bulunan bir teşhis ürünü, kullanıcıları kendi cihazlarını oluşturmaya teşvik etmeyecekti.

Ürünleri işaretlemek ve süreçleri ürüne dönüştürmek uygulanabilir çözümler değilse, mucitler daha büyük sistem üreticilerine yaklaşabilir ve yeni süreçlerin mevcut bir araç veya platforma lisanslı olarak yerleştirip yerleştirilemeyeceğini araştırabilir. Bu yaklaşım gözcülük sorumluluğunu üreticilere aktarır. Bu üreticiler teknoloji kullanımını izleme konusunda daha donanımlılar.

2003 yılında, vücudun sorunlu bir bölümünün çoklu ve gerçek zamanlı görüntülerini yakalayıp, bunları dinamik bir biçimde gösteren üç boyutlu görüntüleme teknolojisinin öncülüğünü yapan Charles Mistretta ve araştırma ekibi bu yaklaşımı benimsedi. Yeni teknoloji doktorların en ince kan damarlarında oluşan tıkanmaları bile görmesini sağlıyor. Mistretta bu buluşu ticarileştirmek için teknolojiyi GE Healthcare'e lisansladı. GE Healthcare de bu teknolojiyi MRI cihazlarına ekledi.

Orijinalliği Kanıtlamada Başarısızlık

Mucitler genellikle ticari satışı yapılan araç ve mevcut teknikleri kullanarak, çok daha etkili, maliyet açısından verimli ve nihai kullanıcının taleplerini mevcut ürünlerden daha iyi karşılayan ürünler icat ediyor. Ancak bu yaklaşım yatırımcıların kâr etme becerisini sınırlandırabiliyor. Çünkü bir inovasyonun patent alması için "yeni" olması, bu alanda çalışan uzmanlara "aşikar" olmaması ve önemli bir "buluş basamağı" içermesi gerekiyor. 2010 yılında Philip Wyers böyle bir durumla karşı karşıya kaldı. Master Lock'tan 9 milyon dolarlık ödül beklentisi, icadındaki kilit mekanizmasının (mevcut tasarımların basit bir biçimde yeniden kombine edilmesiyle oluşuyor), aşikar olduğuna kanaat getiren mahkeme kararı sonucu tuzla buz oldu. Patenti "sağduyu" prensibi temelinde geçersiz kılındı.

Mucitler, inovasyonlarına tescilli özellikler ekleyerek bu kaderden kaçınabilir. Değişiklikler nihai kullanıcılar için önemli performans geliştirmelerine yol açarsa, mucitler inovasyonlarının aşikar olmadığına dair daha güçlü bir duruş sergileyebilir. Bir inovasyon kurumsal Ar-Ge bağlamında geliştirildiğinde, şirket standart araç ve teknikleri mevcut tescilli eser, algoritma ve bilgilerle birleştirerek patent korumasını güçlendirebilir. Kombinasyon ticari açıdan mevcut araç ve tekniklerle karşılaştırıldığında daha üstün performans

sağlayabilir. Mucitler ve şirketler bu orijinallik tuzağına engelleyici önlemler alarak, patent ihlaline karşı güçlü bir yaptırım stratejisine zemin hazırlayabilirler.

Star Tracker 5000'i geliştiren Jeffrey Percival ve araştırmacı arkadaşlarının benimsediği yaklaşımı ele alalım. Bu cihaz uzay roketinin burnuna takılıyor ve yıldızları görüş sahasında tutarak, uçuş esnasında roketin irtifasını ayarlıyor. Bu takip cihazı halihazırda satılan bileşenlerden oluştuğu ve standart üretim teknikleri kullandığı için fiyatı pazardaki tek alternatifinden çok daha düşük, yaklaşık yüzde biri. Fakat standart bileşenlerin kullanımı icadın orijinal olmadığına dair iddialara da zemin hazırladı. Percival'ın ekibi bu sorunun üstesinden gelmek için alete cihazın çektiği dijital görüntülerin hızla aktarılmasını sağlayan tescilli bir algoritma yerleştirdi. Bu icat için bir patent aldıktan sonra ekibin teknoloji transfer ofisi ürünün tamamını NASA'ya başarılı bir şekilde lisansladı. NASA, Star Tracker 5000'i en az 30 uzay misyonunda ve yüksek irtifa balon uçuşlarında kullandı.

Elbette ticari satışı olan bileşenleri tescilli ürünlerle kombinlemek büyük şirketler için daha kolay. Büyük şirketlerin daha fazla seçeneği bulunuyor. Küçük şirket ve üniversitelerin bu lüksü bulunmuyor ve dolayısıyla onlarla beraber adaptasyon üzerinde çalışacak büyük bir lisanslama ortağı bulmaları tavsiye ediliyor.

Geçici patent, fikrin ilk sahibi olarak mucidin bu fikirden fayda sağlama hakkını korur.

Bilinen Bilimlere Fazla Güvenmek

Çok az buluş, temel bilimdeki ilerlemelere bağlı. Pek çoğu belli bir girdi ve çıktı seti arasındaki iyi bilinen neden-sonuç ilişkilerini kullanıyor. Bu gerçek genellikle belli bir icadın "buluş basamağı" olmadığına dair suçlamalara yol açıyor. Fikri mülkiyet iddiaları en baştan bertaraf edilmezse, rakiplerin patentin geçerliliğine karşı çıkması ve mucidi zaman alan, pahalı hukuki savaşlara çekmesi muhtemel.

Mucitler, buluşun bilinen bilimin yeni bir uygulaması olduğunu gösterirlerse, bu türden suçlamalara ikna edici yanıtlar verebilirler. Veteriner bir profesörün

at toynaklarını kısaltmak için icat ettiği bir bıçak buna örnek gösterilebilir. Buluş yeni bir bilim tanıtmadı ama pazardaki diğer hiçbir bıçağın açıkça çözmeye tasarlanmadığı bir rahatsızlığa çözüm getirdi: Nalbantların karpal tünel sendromu.

Bilim insanları ayrıca bir buluşta malzemelerin yeni bir biçimde uygulandığını gösterirlerse orijinallik iddialarını güçlendirebilirler. Desalinasyon (tuzsuzlaştırma) üzerinde çalışan bir bilim insanının çalışmasını ele alalım. Membran süreçleri ve nanofiltrasyon teknolojisi kullanılarak yapılan desalinasyonun genel prensipleri iyi biliniyor. Fakat bu süreçlerin benzersiz bir malzemeyle, demirle değiştirilmiş silika membranla birleştirilmesi sayesinde mucit, inovasyonunun desalinasyon verimliliğinde büyük bir atılım olduğunu meşru bir biçimde iddia edebilir.

Mucitler katkıda bulunanlara paye verirken, buluş basamakları ve gözetim altında yapılan iş arasında ayırım yapmalıdır.

Başka bir çarpıcı örnekte ise bir grup bilim insanı, mikroakışkan bir cihaz içerisinde manipülasyonları iyileştirmek için bir araç geliştirdi. Geleneksel pipetleme tekniklerini temel alan araçta sıvı akışını düzenlemek için bir mikrovalf düğmesi bulunuyor. Kullanıcılar böylece tekli hücreleri çıkarabiliyor veya ufak miktarda sıvıyı daha verimli taşıyabiliyor. Valf düğmesi yeni bir şey değil. Ancak bir valf düğmesini mikroakışkan bir cihazın içerisine yerleştirme fikri daha önce yapılmamış olmakla beraber, aracın değerini son derece artırıyor.

En İyi Alanı Garantilemede Başarısızlık
Mucitler büyük sorunları çözdüğünde, temel buluşa yönelik pek çok yeni uygulama tasarlanabilir.

Potansiyel rakipler kendi uygulamalarını yaratmak için genellikle (bilimsel dergi veya patent dosyalarındaki gibi) halka açık bilgileri kullanıyorlar. Bu rakipler bazı vakalarda Ar-Ge kısmıyla hiçbir ilgileri olmamasına rağmen, çığır açan fikrin en çekici uygulamalarının etrafına patent örgüleri çekiyorlar.

Bunun engellenmesi için mucitlerin en iyi fikri mülkiyet alanını erkenden belirlemelerini tavsiye ediyoruz. Bir buluşun kâr potansiyeli en yüksek uygulamalarını dikkatle belirler ve kaynakları bunları geliştirmeye yoğunlaştırırlarsa, şirketlerinin Ar-Ge yatırım getirisini iyileştirebilirler. Ayrıca geliştirme safhasındaki işi korumak için geçici bir patent başvurusu yapmaları gerekiyor. Şirket böylece araştırmayı tamamlamak ve buluşun en faydalı uygulamalarını kullanmak için bir yıl kazanıyor. Bununla beraber, geçici başvuru iki ucu keskin kılıç: Şirket araştırmayı bir yılda tamamlayamazsa, bilgi halka açık hale geliyor. Özellikle sonuçlar doğru öngörülüyorsa ve pazar riske değecek kadar büyükse, bu strateji sağduyulu kullanılmalı.

Hangi alanın belirleneceği düşünülürken, mucitler doğrudan kendi alanlarının dışına bakmalılar. Kümes hayvanları alanında araştırma yapan Mark Cook ve mikrobiyolog Michael Pariza buna iyi bir örnek sunuyor. Cook tavukları, Pariza da antikanserijenleri araştırmasına rağmen, her ikisi de konjuge linoleik asite (CLA) bakıyorlardı. CLA, faydalı besin özellikleri olan yağlı bir asit. En fazla gelecek vadeden ticari uygulaması ise iki adamın araştırma uzmanlığının ötesinde yatıyor.

Cook ve Pariza, CLA'nın antikanserijen olabileceğini, bazı otoimmün hastalıkları tedavi edebileceğini ve vücuttaki yağ azaltırken, kas oranını artırabileceğini keşfetmişti. Dolayısıyla çok satan bir fitness ürünü olma potansiyeli taşıyordu. Mucitler önde gelen bir spor ve besin takviyesi üreticisi EAS'la ön lisanslama anlaşmasına girdiler ve geçici patent başvurusunu yaptılar. Bundan kısa bir süre sonra, diğer besin üreticileri de teknolojiyi kilo kaybettirici özelliklerinden dolayı lisanslamaya çalıştı.

Hak Teslimini Doğru Yapmak

Araştırmalar, çeşitli alanlarda çalışan uzmanlarla yapılan konuşmalar ve geribildirimlerle gelişir. Bilim insanları bu yüzden en son araştırmaların sunulduğu konferanslara ve fuarlara katılırlar. Uzmanlar bu türden forumlarda hem kendi alanlarında hem de başka alanlarda çalışan bilim insanlardan yeni fikirler ve araştırmalar öğreniyorlar. Açık kaynaklı platformlar

fikirlerin paylaşılması ve geribildirim alınması için aynı fırsatı sunuyorlar.

Fakat bu kısmen kitlesel gerçekleşen süreç, kimin neyi yaptığını anlamayı güçleştirebilir. Daha karmaşık hale getirmek gerekirse, bilim insanları teşekkür konusunda fazlasıyla cömert davranıyorlar. İnsüline direnci olan hayvanlar üzerinde çalışan, tanıdığımız bir mucit, teknisyenini mucit ortağı olarak tanıttı. Onun yardımı olmaksızın bu başarının elde edilemeyeceğini belirtiyordu. Aynı zamanda bu alandaki çalışmalarını bir konferanstaki başka bir profesörün önerisi sonucu sürdürüyordu. Bu profesörün de gelirden pay alması gerektiğini düşünüyordu. Sorun şu ki icatlarda katkısı bulunanlar bu kadar geniş kapsamlı tutulduğunda, ticari uygulamaları geliştirmeye yatırım yapmak şirketler açısından cazibesini kaybediyor.

Mucitlerin buluş basamakları arasında, yani orijinal varsayımın oluşması ve gözetim altında yapılan iş arasında açık bir ayrım yapmasını tavsiye ediyoruz. Kendini bu işe vakfetmiş teknisyenler bazı finansal ödüller almalı. Ama buluş basamağında etkin bir rol oynamadıysa buluşa katkı yaptıkları söylenemez.

Elbette hak edene, hakkı teslim edilmeli. Endoskopik işlemler sırasında iç organların zarar görmesini engelleyen bir cihaz olan güvenlik trokarını tasarlayan InBae Yoon vakasını ele alalım. 1985 yılında cihazın tek mucidi olarak Amerika'da patenti aldı ve ardından teknolojiyi münhasıran Ethicon'a lisansladı. Ethicon 1989 yılında bir rakiplerinin, U.S. Surgical'ın patenti ihlal ettiğini fark etti ve dava açtı. Çığır açan bilimler nadiren tek kişinin çabaları sonucu ortaya çıkar. Güvenlik trokarı da bir istisna değildi. Yoon, trokarı geliştirmek için bir elektronik teknisyeni olan Young Jae Choi'la beraber çalışmıştı. Choi ürün geliştirmeye katkıda bulunmasına rağmen, Yoon çalışmaları için ona paye biçmemişti ve iş ilişkileri projenin bitmesi öncesinde sonlanmıştı. Yoon, Choi'un katkısını kabul etmeksizin, patentini aldığı üründe kendini tek mucit olarak gösterdi.

Adli kovuşturma ilerledikçe, US Surgical, Choi'un katkısından haberdar oldu, onunla iletişime geçti ve Yoon tarafından alınan orijinal patentte mucit kısmını düzeltmek için gerekli adımları attı. Choi'un teknoloji-deki kısmi mülkiyetini garantileyen U.S. Surgical kendisiyle ayrı münhasır bir lisanslama anlaşmasına girdi. Sonrasında mahkeme, 1998 yılında U.S. Surgical'ın patenti geçmişe dönük olarak yasal biçimde kullandığına hükmetti. Ethicon davayı kaybetti ve temyiz talebi reddedildi.



Şirketler güçlü bir pozisyonda başladıklarından hak sahiplerine genellikle ya çok fazla ya da çok az paye veriyorlar: Çalışan mucitlerin buluşları ticarileştiğinde, ödülün otomatik pay hakları olmuyor. Fakat bu şirketlerin, içeride gerçekleşen buluşlarda dahi paye vermeyi göz ardı edebileceği anlamına gelmiyor. Çünkü araştırma bilimcileri genellikle şirketin de ödüsüne geçen geniş bir meslektaş ağından ilham alıyorlar. Bilimcilerini birliklere ve ortak girişimlere sokan şirketlerin buluş basamaklarında hak teslimi yapma konusunda özellikle dikkatli olması ve katkı verenlerle ödülleri paylaşması gerekiyor.

Paye verme sorunundan kaçınmak için hangi adımlar atılmalı? Öncelikle, patentle ilgili anlaşmalar ticari geliştirmeye başlamadan önce resmiyete dökmeli. Bu anlaşmaların nasıl yapılandırılması ve anlaşmalarda hangi ayrıntıların yer alması gerektiğiyle ilgili yasaların ülkeden ülkeye değiştiğini unutmayın. Örneğin pek çok Avrupa ülkesinde şirketlerin, çalışanların ürettiği buluşlar için hukuken onları ödüllendirme zorunluluğu bulunuyor. Buluşun nasıl yaratıldığını ve süreçte kimlerin yer aldığını laboratuvar kayıtları, günlükler veya kayıt dosyaları gibi

TUZAKLARI ÖNGÖRMEK

Mucitler en fazla keşif ve ticarileştirme süreçlerindeki belli fazlarda tuzaklara düşme eğilimi gösteriyorlar. Aşağıda en yaygın görülen tuzaklardan bazılarını ve bunlardan sakınmanın yollarını bulacaksınız.

FAZ

1

FİKRİ ORTAYA ÇIKARMAK VE TEST ETMEK

Mucitler inovasyonları kavramlaştırırken, farklı alanlardan gelen uzmanların girdisine ve ilk destekçilerden gelen finansal kaynaklara bağımlılar.

POTANSİYEL TUZAKLAR

KAMU BİLGİLENDİRMESİ Mucitler şu durumlarda tescilli bilgiyi paylaşabilirler.

- Patent korumasına başvurmadan önce kamuya açık forumlarda tüm çözümü değil, sadece kısmi sonuçları paylaşın.
- Katkıda bulunanların gizlilik anlaşması imzalamasını şart koşun.

HAK TESLİMİNİ YANLIŞ YAPMAK Uzmanlar ortak mucit olarak iddiada bulunabilirler.

- “Buluş basamaklarını” destek işinden net bir biçimde ayırın.

YATIRIMCININ PENÇESİNE DÜŞMEK Mucitler sakıncalı koşullar altında yatırımı kabul ederlerse çalışmalarından elde edecekleri kârı tehlikeye atabilirler.

- Yatırım anlaşmalarını yatırımcının tüm faydayı götürmeyeceği biçimde yapılandırın.

FAZ

2

ÜRÜNÜ GELİŞTİRMEK

Çok az inovasyon temel bilimlerdeki ilerlemelerden oluşuyor. Mucitler kavramları prototiplere dönüştürürken, genellikle bilindik bilimsel araçları kullanıyorlar.

POTANSİYEL TUZAKLAR

BİLİLEN BİLİMLERE FAZLA GÜVENMEK Patent iddiaları daha en başından savuşturulmazsa, rakipler patentin geçerliliğine meydan okuyacaktır.

- Bilimsel prensipler için yeni bir uygulama gösterin.
- Malzemeler için yeni bir uygulama gösterin.

ORJİNALLİĞİ KANITLAYAMAMAK

- İnovasyona tescilli özellikler ekleyin.
- İnovasyonu tescilli eser, bilgi veya araçlarla birleştirin.

HAK TESLİMİNİ YANLIŞ YAPMAK Mucitler inovasyon öğelerinde kitlesel fikirlerden faydalanabilirler veya prototip geliştirmek için diğerlerinin çalışmalarına bel bağlayabilirler.

- Katkıda bulunanlara kısmi paye verin.
- Geliştirmeye başlama öncesinde, patent anlaşmalarını resmiyete dökün.

GÖZCÜLÜĞÜ İHMAL ETMEK Belli icatların, özellikle yeni süreçlerin kullanımını izlemek ve patent korumasını uygulamak zor olabilir.

- Ürüne buluşa ilişkin silinmez izler uygulayın.
- Süreç buluşunu daha büyük bir sistemin içerisine yerleştirin.
- Süreç buluşunu daha büyük bir sistemin üreticilerine lisanslayın.

FAZ

3

PİYASAYA ÇIKMAK

Mucitler teknolojilerini ticarileştirirken, rakipler kârlı uygulamaları ilk lanse eden olmak için sürtüşmeye girebilirler. Yatırımcılar aynı zamanda gelirden hak iddia edebilirler.

POTANSİYEL TUZAKLAR

EN İYİ ALANI GARANTİLEMEDE BAŞARISIZLIK Gelecek vadeden pazarları erken kapın.

- Uygulamaları buluşla eş zamanlı lanse edin veya en çekici alanda geçici patentler alın.

YATIRIMCININ PENÇESİNE DÜŞMEK Ticari hakları muhafaza etmek için ihtiyatlı adımlar atın.

- Yatırımcılara ilk baştan buluşa telifsiz erişim hakkı tanıyın.
- Herhangi bir lisanslama gelirinden pay verin.
- Yatırım başvurusu yapmadan önce geçici patent başvurusu yapın.

dokümanlarla belgelemek şart. Ethicon vakasında, Yoon’un patent başvurusu için teslim ettiği belgelerde Choi’un el yazısı bulunmuştu. Bu da Choi’un ortak mucit olduğu iddiasını desteklemişti.

Bu türden ihtiyatlı adımlar, diğer mucitlerin gelecek vadeden bir keşifle ilgili iddialarından kaynaklanabilecek sorunları engelleyebilir.

Yatırımcının Pençesine Düşmek

Kimi kavramlar küçük bir bütçeyle geliştirilse bile diğerlerinin tamamıyla geçerli kılınması ve ticari konumlanması için önemli ölçüde yatırım gerekiyor. Dışarıdan yatırım gerekli olduğunda, inovatörler kaynak sağlayıcılarına fazlasıyla bağımlı hale gelebiliyorlar.

Yatırımcıların patent üzerinde hak iddia etmesi özellikle büyük şirketlerle ortaklık kuran ve özsermaye anlaşmaları yapan küçük Ar-Ge şirketleri için sorun olabilir. Tanıştığımız bir araştırma ekibi daha fazla yanma verimliliği sağlamak için yakıt enjeksiyonu öncesinde benzin ve dizel yakıtları aynı eksende “çatlatmanın” yeni bir yolunu geliştirdi. Mucitlerin bu teknolojiyi test etmek için yatırıma ihtiyacı var. Büyük bir otomobil şirketi, bu teknolojiyle ilgileniyor. Fakat yatırım patent açısından bağlayıcılık içerebilir.

Böyle bir durumda mucidin yatırım başvurusu yapmadan önce, geçici patent başvurusunu yapması gerekiyor. Böylece buluş üzerindeki iddiaları kuvvetlenecek, her türlü yatırımın geçici başvuruda belirtilen veri, sonuç ve prototip üretimi için yapıldığı açıklığa kavuşacaktır. Bu sayede mucidin sonraki ticarileştirme kararlarında eli güçlenecektir. Amerikan patent yasasındaki son değişiklikler göz önüne alındığında bu özellikle yerinde olur. Elbette her türlü müzakere karşılıklı alışverişi içeriyor. Örneğin yatırımcılara teknolojiye telifsiz erişim hakkı ve lisanslamadan elde edilen gelirden küçük bir pay gibi faydalar sunulabilir. Anlaşma bu şekilde yapılandırıldığında, mucidin öncelikli hakkı dolaylı yoldan kabul edilmiş olur.

KÖK HÜCREDEDEN alternatif enerji üretimine kadar teknoloji inovasyon çağında yaşıyoruz. Fakat bilimsel öncülerimiz keşiflerinin finansal ödülleri alamıyor ve bazen toplum için büyük faydası olabilecek inovasyonlar başarılı bir biçimde ticarileştirilemiyor. Bilimsel girişimciler burada belirtilen stratejileri kullanarak fikirlerinin geliştirilmesi ve ticarileştirilmesinde daha fazla kontrol sahibi olabilirler. ♥