

BULUŞUN TİCARİLEŐTİRİLMESİ

SARILEGAL
CONSULTANCY

I. GİRİŞ

- Kavramsal Yaklaşım
- Stratejilerin oluşturulması ve değerlendirme
- Hazırlık çalışmaları

BULUŞ ÜZERİNDEKİ HAKKIN TİCARİLEŐTİRİLMESİ KAVRAMI

- Buluş, Teknolojik inovasyon, know-how,...
- Tescile tabi mi, deęil mi?
- Hangileri, Ticarileőtirmeye konu olabilir?
- Fikri Hakkın Korunma Stratejisi ↔ Ticarileştirme Stratejisi



TİCARİLEŞTİRME SÜRECİNDE STRATEJİK DÜŐÜNME

- Multidisipliner Bir Yaklaşım
- Buluş'un Literatürdeki Yeri ve Anlamlandırılması
- Korunma Stratejisi
- Ürünleştirilme Projeksiyonu ve Piyasa Analizi
- Optimum Ticari Modelin ve Hukuki Araçların Belirlenmesi

SINAI MÜLKÜYET HAKLARININ SOMUTLAŞTIRILMASI, TESCİL

- ◉ Üniversite, TTO veya Fikri Haklar Yönetimi Özel Girişim... İle **hukuki ilişkinin** başlaması
- ◉ Kurumsal Genel Düzenleyici bir İşlem veya **Sözleşme**
- ◉ Buluşçular arası ilişkilerin belirlenmesi, **Tescil** aşamasındaki kayıt
- ◉ Güven odaklı işbirlikleri



SINAI MÜLKİYET HAKKININ DEĞERLEMESİ

Buluş-Teknolojinin etkileyeceği pazarların ve ürünlerin incelenmesi olası ekonomik etkisi açısından yol göstericidir

Değerleme Yaklaşımları:

- ⦿ Emsal Teknoloji Transferi Örneği
- ⦿ Potansiyel Gelir Değerlemesi
- ⦿ Maliyet Değerlemesi

HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

- ⦿ Değerleme, ticarileştirme stratejisi ve farklı sebeplerle ön görüşmeler yapılabilir
- ⦿ NDA, MTA gibi bağlayıcı Sözleşmeler yapılmalıdır
- ⦿ MOU gibi bağlayıcı olmayan sözleşmelerden kaçınılmalıdır
- ⦿ Fizibilite sözleşmesi, prototip üretimi-deneme üretimi gibi sözleşmeler yapılabilir
- ⦿ Sözleşmelerde teknoloji tanımı ve işlev gibi belirlemeler kritiktir

TİCARİLEŞTİRME YÖNTEMİ SEÇİMİ

Ticarileőtirmede amaç buluşun potansiyel en büyük **ekonomik değeri** yaratması

● Soru: Neyle karşı karşıyayız?

Cevap: Buluşun muazzam önemi \neq üründen elde edilecek muazzam gelir

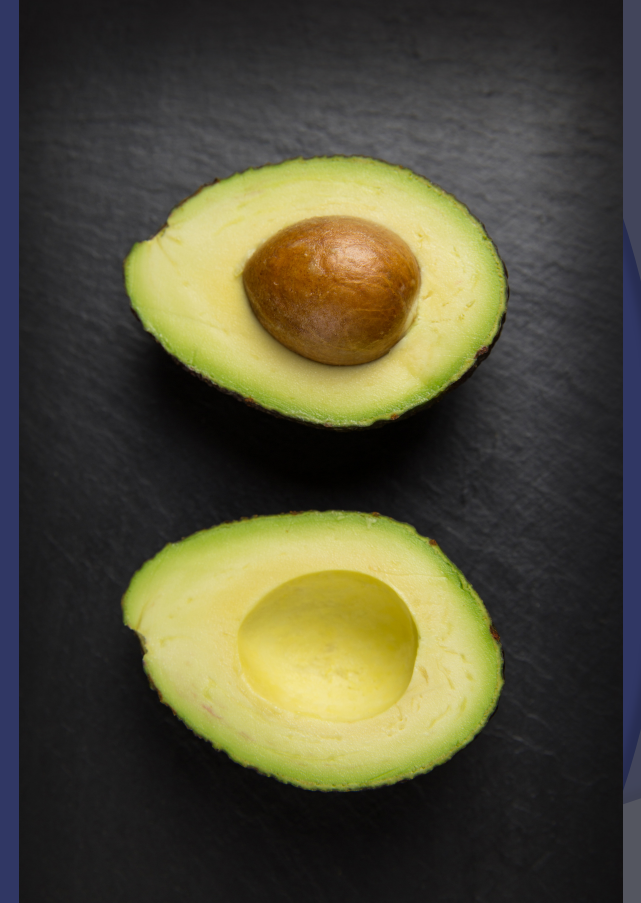
● Soru: Somut ürün bazında en etkin ticarileştirme yöntemi hangisidir?

Cevap: Fayda analizine göre; En çok kimin işine yarar? Ürün muadili piyasada var mı? Dominant oyuncu var mı?, kimler piyasadan silinecek?, kullanıcı alışkanlıklarını değıştirecek mi? Üretim, dağıtım, satış, idari maliyetleri nelerdir?

LİSANS VERİLMESİ SURETİYLE TİCARİLEŞTİRME

LİSANS VERİLMESİ

- ◉ Sınai Hakkın bir başkası tarafından üründe kullanılması ve piyasaya sunularak gelir elde edilmesi yönünde bir izindir
- ◉ Temel Ayrım: İnhisari /Gayri-İnhisari – Lisans Bedelinin belirlenme Modeli
- ◉ Teknolojinin değeri ikame ürünle arasındaki mesafeye oranla ölçülür



LİSANS BEDELİNİ BELİRLEYEN PARAMETRELER

- İnhisari / gayri-inhisari
- Geliştirme hakları- Lisans Veren'in rakip teknoloji üretme kısıtı
- Somutlaştırılmış bir ürünün üretim ve satış hakları / sınırsız sayıda ürün
- Üçüncü Şahsa devir hakkı / alt-lisans hakları
- Lisans verilen coğrafi sınırların belirlenmesi
- Lisans bedeli Modeli: Tek Seferlik / Gelir Paylaşım Modeli



KARŞILAŞTIRMA

TEK SEFERLİK LİSANS BEDELİ	GELİR PAYLAŞIMI MODELİ
Lisans Veren Bakımından Gelir Güvencesi içerir	Lisans Veren'in geliri belirsizdir
Lisans Alan ürünün başarısı belirsiz olduğu için lisans bedelini düşük tutma eğilimdedir	Lisans Veren ürünün potansiyelini düşünerek daha yüksek gelir şansını değerlendirebilir
Lisans Veren ve Lisans Alan arasında menfaat çatışması yüksektir	Lisans Veren ile Lisans Alan arasında menfaat çatışması azdır
Lisans Veren'in ürünleştirme sürecine desteği azdır	Lisans Veren'in ürünleştirme sürecine desteği fazladır
Lisans Alan'ın ticari başarısı, yatırım tutarı gibi işletme konuları Sözleşmeye dahil olmaz	Lisans Alan'ın ticari başarısı, yatırım tutarı gibi işletme konuları Sözleşmeye dahil edilir.

GİRİŞİM ŞİRKETİ ÜZERİNDEN TİCARİLEŞTİRME

GİRİŞİM ŞİRKETİ ÜZERİNDEN TİCARİLEŞTİRME

- ◉ Sınai mülkiyet hakkının tüm HAK VE YETKİLERİYLE bir girişim şirketine devredilmesi ve buluşçunun haklarının bu şirketteki hissesi ile ödendiği modeldir.
- ◉ Temel ayırım: Üniversitenin girişim şirketine müdahil olma ağırlığına göre Spin-off/Spin-out veya Start-up



KARŞILAŞTIRMA

SPIN OFF	START UP
Üniv. şirkette yüksek oranda hisse sahibi olur	Üniv. şirkette düşük oranda hisse sahibi olur
Üniv. Şirkete ilk sermayesini koyar yani mali külfete girer	Münferit bir girişimcinin kontrolünde kuruluş, sermaye aktarımı ve yönetim gerçekleştirilir
Üniv. şirket yönetimine kendi personelini dahil eder ancak genelde üniv. personeli kıt kaynaktır	Profesyonel yönetim tarafından yönetilir
Üniv. personelinin şirket yönetimi, ürünleştirme, piyasa analizi, pazarlama gibi alanlarda tecrübesi azdır	Girişim şirketi piyasa koşullarına göre faaliyetlerini yürütür ve girişim sermaye yatırımı ile yönetsel ve finansal ihtiyacını karşılar
Üniv. sermaye ve yönetsel katkısı oranında daha fazla maddi riske girer	Finansal risk tamamen girişim sermayesinin üzerindedir
Girişim başarılı olursa Üniv. daha fazla kazanç elde eder	Girişim başarılı olursa Üniversite görece daha az bir kar payı alır
Buluşçu girişim üzerinden ticari hayata daha fazla zaman ayırdığından yeni buluş veya geliştirmelere daha az zaman ayırır	Buluşçu, şirket yönetimine doğrudan zaman ayırmaz (ürünleştirme sürecinde teknik destek ve geliştirme aşamalarında danışman sıfatıyla destek olur) yeni buluşlar için çok zaman ayırabilir

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

- Lisanslama tercihine yönelten temel etkenler:

Buluş özellikleri; piyasada mevcut ürünlere ikame veya tamamlayıcı karakterde, mevcut kullanıcı alışkanlıklarına dayanan, üretim, işletme, dağıtım kanalları maliyetlerinin yüksek olduğu, perakende müşteri yönetimi baskın piyasa ise.

- Spin-off/ Start-up tercihine yönelten etkenler:

Buluş özellikleri; yıkıcı (disruptive) etki, kullanıcı alışkanlıklarını değiştirme, düşük piyasaya giriş maliyeti ve işletme sermayesi ihtiyacı var ise.

Teşekkürler

Şubat 2018

Konu hakkında danışmanlık talepleriniz için: info@sarilegal.com

SARILEGAL
CONSULTANCY