

Intellektuaalomand äris: kuidas tõsta ettevõtte väärtust tänu läbimõeldud strateegiale?

Tänapäeval on iga nutika äri alus ja suurim vara intellektuaalomand (*Intellectual Property* – IP). Läbi intellektuaalse vara kaitsmise loob ettevõtte konkurentsieelise ja kindlustab turupositsiooni, mis omakorda tõstab ettevõtte väärtust. Seetõttu ei ole IP kaitsmine vajalik mitte ainult ettevõtte vara nõuetekohaseks haldamiseks, vaid ka selleks, et saada oma varast maksimaalset kasu. Tuleb märkida, et intellektuaalomandi erinevaid kaitsestrateegiaid kaaludes võib IP-d kaitsta mitut tüüpi intellektuaalomandi õigustega. Seega tuleb kõige asjakohasem kaitsestrateegia valida kooskõlas ettevõtte majandusstrateegia ja turundusstrateegiaga.

IP on iga nutika ettevõtte suurim vara

Tööstusrevolutsiooni ajal kuulusid tüüpilise ettevõtte omandisse maa ja tööjõud ning läbi tootmise saadi nendest kasu. Vaadates ettevõtteid täna ja suunates pilgu tulevikku, ei kuulu neile enam suuri maavaldusi ega massilist tööjõudu, vaid ettevõtte põhivara on intellektuaalne omand. Tuleviku ettevõtte jaoks on väärtus selles, kui hästi nad oskavad kasutada oma intellektuaalset omandit ja sellest kasu saada. Vaadates Eesti kõige edukamaid ettevõtteid, nagu näiteks Taxify ja Skype, kes on leidnud äramärkimist kogu maailmas, on näha, et tegemist ei ole traditsioonilises mõttes ettevõtetega, mis omavad suurt autoparki või valdusi, vaid nad loovad väärtust läbi IP ja selle kasutamise strateegia.

Kuidas oma ettevõtte IP raha teenima panna?

Kindlasti ei ole lihtne hallata kogu ettevõtte IP-d ja panna paika jätkusuutlik strateegia tulevikuks, mis tooks sisse kasumit. IP kommercialiseerimine on toodete ja teenuste muutmise protsess, mis muudab need kaubanduslikult elujulisteks ja väärtust loovateks. Selle protsessi edu sõltub mitmest sisemisest ja välisest tegurist nagu ärieesmärgid, intellektuaalse omandi tüüp, majanduslik iseloom ja intellektuaalsed vahendid, mida kasutatakse. Lisaks saab intellektuaalomandit turustada kas selle omaniku poolt otseselt loovutamise läbi või edasiarendamise kaudu läbi äripartnerluse. Kõige sobivama tööriista valik on sageli keeruline, eriti väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete jaoks.

Juhis edukate IP-lepingute sõlmimiseks

Esmalt tuleks panna paika, kus on pärit IP, mida lepingus soovitakse hallata, kas see on sisemine (nt teadmiste üleandmine töötaja ja ettevõtte vahel) või väline (nt teadmiste üleandmine erinevate projektipartnerite vahel). Leping sõlmimisel tuleb esmajoones välja selgitada lepingu sõlmimise täpne vajadus ja poolte tahe. Näiteks soovitakse võimaldada tehnoloogia ülekannet, mille käigus luuakse uus ja täiustatud toode või teenus. Lisaks tuleks mõelda sellele, mis peaks olema koostöö lõpptulemus: (ühised) uurimis- ja arenduslepingud, litsentsi üleandmise leping, (eritellimus-) tootmisleping, konsulteerimis- või vahendusteenused, töö- või käsunduslepingud, vms.

Hoidke oma ideed salajas

Patentide/kasulike mudelite või disainilahendustega saab kaitsta ainult leiutisi või disainilahendusi, mis ei ole avalikult avaldatud. Äriideed, mis ei sisalda endas leiutist ega tehnilist lahendust, kaitsta ei saa. Seepärast on oluline hoida oma ideid salajas, et saada maksimaalset kasu enda välja mõeldud äriideest ja vältida selle kopeerimist konkurentide poolt. Üks võimalus on konfidentsiaalsuskokkuleppe klauslite lisamine iga uue ärisuhte alustamisel. Seejuures on oluline kontrollida, millistel tingimustel on sõlmitud poolte vahel NDA (*non-disclosure agreement*) ja kui kaua ning millistel tingimustel see kehtib. Sarnase sisuga kokkulepped ja nende osad ei tohi olla vastuolulised. NDA-lepingud on mõneti nagu käepigistus, mis kuuluvad automaatselt allkirjastamisele. Praktikast unustatakse põhilepingu ettevalmistamisel ära, et NDA võib omada mõju põhilepingule või vastupidi – põhilepingu sõlmimisega lakkab NDA kehtimast ning asjakohased konfidentsiaalsuskokkulepped tuleb põhilepingus sätestada.

Järgmised meetmed võivad aidata ettevõtetel hoida oma ärisaladusi ettevõttes:

- **Veenduge, et töötajad, teadlased ja kaasautorid on sõlminud konfidentsiaalsuskohustuse kokkulepped** ja tuletage neile aeg-ajalt meelde nende kohustuste täitmise olulisust

- Avaliku teabe avalikustamisel (nt tehnilised väljaanded või suhtlemine potentsiaalsete partneritega) **tuleb tagada, et avalikustamise teated ei sisaldaks konfidentsiaalset teavet**

• **Konfidentsiaalsuslepingute allkirjastamine partnerite ja testijatega; enne kontseptsiooni ja tehnilise katsetamise läbiviimist ja partnerite läbirääkimistel.**

Käesolevad näpunäited IP-lepingute sõlmimiseks ei ole kindlasti ammendavad ning nende peamine eesmärk on suunata ettevõtte tähelepanu IP-lepingute sõlmimise olulisusele. Sõltumata tööstuse valdkonnast, kas tegemist on tootmises või teenuste sektoris tegeleva ettevõttega, on oluline aru saada, et iga ettevõtte tegeleb vähemal või suuremal määral oma immateriaalse vara loomise, arendamise ja müügiga ning efektiivsete lepingutega ja IP-strateegiaga on võimalik võita kasu.



LIISI JÜRGEN
VANDEADVOKAAT, PARTNER

(+372) 66 76 440

LIISI.JURGEN@NJORDLAW.EE