

15 Jahre WSPatent

Unser Newsletter informiert Sie dieses Mal nicht über Gesetzesänderungen, sondern aus gegebenem Anlass über unsere Kanzlei.

Als ich am 20. Juli 1989 nach mehr als vier Jahren Ausbildung als Patentanwalt zugelassen wurde, ahnte ich noch nicht, dass ich am 1. Februar 1994 meine eigene Patentanwaltskanzlei gründen würde. In meiner Ausbildungszeit durfte ich noch Karteikarten-Datenbanken und mit mehrfachem Durchschlag getippte Patentanmeldungen kennenlernen sowie die Einführung der ersten EDV in den Kanzleibetrieb miterleben. Die Software war damals nur die schlichte Abbildung der Werkzeuge einer in Jahrzehnten gewachsenen Büroorganisation.

In meinem Wirtschaftsstudium an der TU München hatte ich vorher schon Gelegenheit gehabt, bei Professor Dr. Joachim Milberg, der später die BMW AG leitete, Einiges über die Optimierung von Fertigungsprozessen im Automobilbau zu lernen. *"Das sollte sich doch wohl auch auf die Erbringung von Dienstleistungen übertragen lassen"*, sagte ich mir, und so fing ich am 21. Juni 1992 an, eine eigene, am Workflow orientierte Kanzleisoftware zu schreiben. Dies ist - mental - wohl der eigentliche Start meiner eigenen Kanzlei gewesen.

Prämisse meiner damaligen Softwareentwicklung waren die Erzielung einer hohen Effizienz und die Minimierung von Fehlerquellen bei formalen Bürotätigkeiten. Die Arbeitszeit soll für den Dienst am Mandanten zur Verfügung stehen und nicht für immer wiederkehrende Alltagsarbeiten. Aus dieser Überzeugung heraus haben meine Mitarbeiterinnen und ich im Laufe der Jahre unser Unternehmensleitbild geprägt, das die Beratung des Mandanten und den Service für den Mandanten bedingungslos in den Vordergrund stellt.

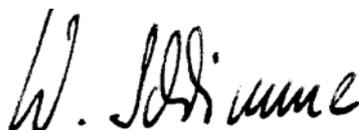
In diesem Sinne habe ich von Oktober 2003 bis September 2005 "nebenbei" ein rechtswissenschaftliches Studium *"Europäischer gewerblicher Rechtsschutz"* absolviert, um im zusammenwachsenden Europa auch über den eigenen nationalen Tellerrand blicken zu können und komplexere internationale rechtliche Zusammenhänge in die Mandantenberatung einbeziehen zu können. Die stetige berufliche Fortbildung ist mir Verpflichtung.

Wir arbeiten täglich daran, Ihr Vertrauen zu gewinnen und die bestmögliche Qualität unserer Arbeit für Sie zu erbringen. Auch in Zukunft werden wir dem doppelten Sinn unseres Slogans gerecht werden:

Ihre Ideen gestalten wir zu Recht

Ich danke Ihnen für Ihr bisheriges Vertrauen in unsere Kanzlei und freue mich auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ihr



INHALT:

15 JAHRE WS^{PATENT} 1994 - 2009

**WISSENSMANAGEMENT FÜR
PATENTANWÄLTE**

MARKEN IM SPORTMARKETING

2-2009

Patent- & Marken-Nachrichten
für Mandanten und Kollegen

Patentanwalt Kanzlei

Dr. Wolfram Schlimme

Haidgraben 2

D - 85521 Ottobrunn

Tel: + 49 - (0)89 - 60 80 77 2 - 0

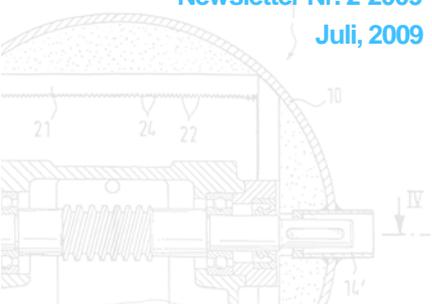
Fax: + 49 - (0)89 - 60 80 77 2-27

E-Mail: info@wspatent.de

www.wspatent.de

Newsletter Nr. 2-2009

Juli, 2009



Der Weg zum papierlosen Büro

"Ein Anwalt ohne Akte - das ist wie Kaffee ohne Dosenmilch". Diese Abwandlung eines bekannten Werbeslogans steht für eine in Jahrhunderten gewachsene typische Büroorganisation. Die Handhabung, der Transport und die Aufbewahrung von Akten sind jedoch aufwändig und kostenintensiv. Hinzu kommt, dass papierne Akten für eine schnelle und effiziente Informationsbeschaffung wenig geeignet sind. Aus diesem Grund haben wir uns bereits früh mit der elektronischen Akte beschäftigt. Effizienz und Servicequalität standen wie immer im Vordergrund.

Eine schlichte elektronische Akte im Sinne eines Dokumentenmanagements erzeugt jedoch nur zusätzliche Kosten für die Dokumentenerfassung, ohne dass wirklich sinnvoller Zusatznutzen entsteht. Daher habe ich mich im Jahr 2004 entschieden, zusammen mit dem Lehrstuhl für Software Engineering betrieblicher Informationssysteme der TU München unter Leitung von Professor Dr. Florian Matthes und der infoAsset AG eine Wissensmanagement-Software für Patentanwaltskanzleien zu entwickeln, die bei minimalem Administrationsaufwand Datenbanken und Dokumenteninformation verknüpft¹.

Diese Software läuft bei uns bereits im Alltagsbetrieb und wird ständig weiterentwickelt. Sie ermöglicht es uns, auf Knopfdruck komplexe Information über Schutzrechte und Schutzrechtsportfolios unserer Mandanten abzufragen, für deren Gewinnung früher stundenlanges Aktenwälzen erforderlich war. Insbesondere bei der Bearbeitung von umfangreichen Patent-Auslandsserien sparen wir dadurch Zeit und können so die Kosten für unsere Mandanten reduzieren.

Auch die Markenüberwachung konnten wir vor zwei Jahren auf einen nahezu vollständig papierlosen Prozessablauf umstellen, wodurch Arbeitszeit und Portokosten eingespart wurden. Das hat es uns ermöglicht, unsere Preise für diese Dienstleistung konstant zu halten.

In diesem Sinne arbeiten wir bereits an der Verbesserung unserer Dienstleistung zur Jahresgebührenüberwachung.

Marken im Sportmarketing

Im Oktober dieses Jahres werde ich Gelegenheit haben, zum zweiten Mal eine Vorlesung zum Thema "Marken im Sportmarketing" an der FH Braunschweig-Wolfenbüttel zu halten². Diese Vorlesung ist Teil des Semesterprogramms von Professor Dr. Florian Riedmüller im Studiengang Sportmanagement. In der vierstündigen Vorlesung werden die Grundlagen des Markenrechts vermittelt und Strategien zum Marketing und Management von Sportlermarken, Vereinsmarken und Verbandsmarken im Profisport vorgestellt. Die Studenten lernen so, Marken als wichtiges Kapital von Profisportlern, Sportvereinen und Verbänden im Marketing erfolgreich einzusetzen.

¹ W. Schlimme, F. Matthes; Wissensmanagement in einer Patentanwaltskanzlei, in: Mit Wissensmanagement besser im Wettbewerb!, Tagungsband zur KnowTech 2006, 8. Konferenz zum Einsatz von Wissensmanagement in Wirtschaft und Verwaltung im Rahmen der SYSTEMS 2006, München, 2006; http://www.wspatent.de/download/Knowtech_Paper_2006.pdf

² Vorlesungsskript des WS 2008/09 unter: http://www.wspatent.de/download/Vorlesung_20081007.pdf

