

KUNDENSTORY

Hoxie & Associates Kundenstory

Eine Plattform für Zusammenarbeit und das Wachstum schaffen

Hoxie & Associates ist eine Anwaltskanzlei, die sich auf Patente für chemische Technologien spezialisiert hat. Die Kanzlei wollte ihren Mandanten ein Portal zur Verfügung stellen, über das sie ihre Fälle verwalten und mit der Kanzlei interagieren können. Gemeinsam mit Anaqua entwickelte die Kanzlei eine robuste Plattform, die auf AQX® Law Firm basiert. Sie automatisiert Docketing- und Reporting-Aufgaben und erleichtert die Erstellung von Verträgen und Korrespondenz.

Michele Hoxie, Rechtsanwaltsfachangestellte bei Hoxie und verantwortlich für das Docketing, erklärte uns vor kurzem, wie Anaqua und die Kanzlei ihren Teams und Mandanten helfen, remote zusammenzuarbeiten. Michele begann ihre Laufbahn im IP-Bereich als Teilzeitkraft in einer kleinen Kanzlei in Millburn. Danach wechselte sie zu Colgate-Palmolive in die Patentabteilung, wo sie sich fundierte Kenntnisse in Patentanmeldung und Docketing aneignete. In der Folge verfasste sie gängige Verträge und verwaltete Anfragen zu diesen. Zwei Wochen vor dem Pandemie-Lockdown verließ sie Colgate und nahm ihre Arbeit bei Hoxie auf.

Könntest du uns ein wenig über deine Kanzlei erzählen?

Als spezialisierte IP-Kanzlei können wir unsere Mandanten sehr individuell betreuen. Vor allem wollen wir ihnen das Leben leichter machen.

Unser Gründer, mein Mann Tom Hoxie, war Chief Patent Counsel bei Novartis US. Wir arbeiten mit zahlreichen Start-ups wie etwa kleinen Pharmafirmen zusammen, die neue Produkte – darunter auch Impfstoffe – entwickeln. Es ist sehr spannend, sich mit dem Geschäft unserer Mandanten zu befassen und sie wachsen zu sehen. Eine Besonderheit bei uns ist die, dass unsere Mandanten ihre Akten im Mandantenportal, das wir mit Anaqua entwickelt haben, einsehen können.

Wie sieht dein Team aktuell aus?

Als ich in die Kanzlei eintrat, war niemand speziell für das Docketing zuständig. Als dann in der Pandemie der Lockdown kam, musste ich mir all das selber aneignen – mit Unterstützung der Leute von Anaqua.

Heute sind fünf fest angestellte Anwaltsgehilfen bei uns tätig und gerade haben wir einen weiteren als Aushilfe eingestellt. Wir arbeiten mit sieben Anwälten und einem Patent Agent.

Vor welchen Herausforderungen steht dein Team derzeit?

Es können viele Informationen verloren gehen, wenn man



kein System hat, das sie alle erfasst und auf Korrektheit prüft. Mit E-Mails kann man zwar Informationen erfassen, aber das ist zu wenig. Unsere Anwälten erhalten manchmal 100 Mails am Tag.

Es kann schwierig sein, Mitarbeiter zu rekrutieren, die keine wirkliche Erfahrung mit dem Docketing haben oder mit Patentanmeldungen nicht vertraut sind. Es hilft, wenn man weiß, wie Anmeldungen ablaufen und funktionieren. Anaquas Mail-Integration für USPTO- und PCT-Akten spart einem Zeit, weil man die Mail nicht in jede Akte aufnehmen muss. Und das automatische Docketing ist toll! Ich finde es klasse, weil es eine zusätzliche Kontrolle für mich ist und ich dadurch sicherer bin, dass die Daten stimmen. Es erfasst unsere Mails und bindet sie ein. Dann prüfe ich jede Einzelakte auf Richtigkeit. Automatisiertes Docketing spart uns jede Menge Zeit.

Wie ist das Mandantenportal entstanden?

Tom wollte schon immer, dass Mandanten Zugriff erhalten und Berichte zu ihren Patenten selbst erstellen können. Wir machen das zwar auch gerne für Sie. Aber ich denke, so haben sie ein wenig Einfluss, erhalten Zugriff und einen Überblick und können downloaden, was sie brauchen. Mandanten können Einzelakten sowie ihr gesamtes Portfolio einsehen.

Außerdem habe ich Berichtsvorlagen erstellt. Die Anwaltsgehilfen sollten unbedingt Berichte direkt aus dem Docketingsystem heraus erstellen können, damit sie in der Materie drin sind und aus dem System heraus berichten können. Und keiner in der Kanzlei hatte das je gemacht. Also habe ich Coding gelernt. Jetzt haben wir eine ganze Reihe von Vorlagen, und das geht einfach wesentlich schneller.

Wir hatten eine Möglichkeit gesucht, alle relevanten Daten für unsere Mandanten wie bei einem Fragebogen zu erfassen und zu ordnen, um auf Mandantenanfragen effizienter reagieren zu können. Wir wollten das AQX® Law Firm Mandantenportal so konfigurieren, dass es uns dabei hilft und auch gängige Verträge beinhaltet. Ich wusste, nach welchen Informationen wir suchen würden, und wir hatten die Idee, einen Fragebogen für Anfragen zu Verträgen zu erstellen.

Wenn ein Mandant Zugriff erhält und für einen Vertrag anfragt, beantwortet er uns einfach all diese Fragen, sendet sie ab, und dann wird die Akte automatisch im AQX-Vertragsmodul angelegt. Heute ist programmiert, wohin unsere zentrale Kartei kopiert wird, Tom wird in CC gesetzt, und ein Anwaltsgehilfe wird in CC gesetzt. Wir möchten nichts übersehen, und das Mandantenportal hilft uns dabei.

Wie unterstützt das Mandantenportal deine Kanzlei?

Frage ein Mandant eine bestimmte Art von IP-Vertrag an, und die Anwälte legen die Fälle an, können sie sehen, wann genau ein Mandant einen Vertrag anfragt. Das Anaqua Mandantenportal erfasst diese Informationen, und dann können wir unsere Mandanten entsprechend beraten.

Unten auf dem Anfrageformular für Verträge steht bei uns

eine Liste der häufigsten Verträge mit Erläuterungen dazu. Die Mandanten haben eine Richtschnur, und die Anwälte bleiben mit ihnen in Kontakt.

Wir haben auch einen Fragebogen zu Erfindungsakten im Mandantenportal, sodass Mandanten Informationen zu ihren Erfindungen eingeben und die Anwälte Patentanmeldungen erstellen können. Der Bereich für die Erfindungsunterlagen im Mandantenportal ist wichtig, weil wir dort das Datum der Erfindung erfassen, und wer die Erfinder sind. Und Mandanten können Dokumente hinzufügen. Vor kurzem haben wir außerdem einen Fragebogen zu Marken eingeführt, um Anfragen für Markenanmeldungen zu erfassen.

Wie hast du die Zusammenarbeit mit Anaquas Team erlebt?

Vom Client-Success-Team bis zur IT-Abteilung waren alle bei Anaqua wirklich aufmerksam und hilfsbereit. Ich hatte etliche Fragen, als ich in der Pandemie mit der Arbeit begann. Ich wollte gern Kontakt zu jemandem aus einer anderen Kanzlei knüpfen, vielleicht aus einer größeren Kanzlei, die schon eine Zeit lang mit Anaqua zusammenarbeitete. Einfach um ein paar Tipps und Feedback zu erhalten.

Joe Bichanich, Client Director bei Anaqua, hat Kontakt zu einer anderen Anaqua-Kundin aus einer größeren Kanzlei hergestellt. Er hat uns einander per E-Mail vorgestellt und sie hat mir Tipps für die Outlook-Integration gegeben. Dieses Add-in nutzen wir heute, und das war wirklich die Rettung für uns.

Was würdest du jemandem empfehlen, der gerade anfängt mit AQX Law Firm zu arbeiten?

Das Buddy-System ist toll: eng mit Leuten von Anaqua und mit Kunden zusammenzuarbeiten, die AQX Law Firm aktuell nutzen und einem dabei als Mentor zur Seite stehen können. Es hilft sehr, andere Kunden kennenzulernen, die die Software ebenfalls nutzen, und Erfahrungen auszutauschen.

Meine Anwaltsgehilfen wissen, wie gern ich über Anaqua spreche – ein tolles, leistungsstarkes System. Und wir sind wirklich stolz auf das Mandantenportal, das wir gemeinsam mit dem Anaqua-Team aufgebaut haben.

072023