

# Ihr Fahrplan zum idealen IP-Managementsystem

LEITFADEN FÜR ENTSCHEIDER



## Erste Schritte

- 01** Treiber identifizieren
- 02** Stakeholder-Team bilden
- 03** Anforderungen definieren
- 04** Projektvision abstimmen
- 05** IPMS-Möglichkeiten erkunden
- 06** Genehmigungsprozess klären
- 07** Zeitplan erstellen
- 08** Kommunikation sicherstellen

## Über diesen Leitfaden

Dieses Dokument dient Unternehmen, die einen Übergang zu einem neuen System zum Management geistigen Eigentums (IPMS) in Betracht ziehen, als Leitfaden.

Erfahren Sie, welche wesentlichen Schritte erforderlich sind, um Ihren Einkaufsprozess übersichtlicher und effektiver zu gestalten, und nehmen Sie so eine Optimierung vor, die Ihnen mehr Zeit für andere Dinge verschafft. Dieser Leitfaden behandelt auch das Thema, wie Sie Veränderungen während des gesamten Prozesses meistern können. Diese Veränderungen sind oft eine entscheidende und unerwartete Hürde bei der Umstellung auf neue, produktivere Systeme.

# Auf die Plätze, fertig, los

Wenn Sie diesen Leitfaden lesen, erwägt Ihr Team wahrscheinlich die Umstellung auf ein neues IPMS. Vielleicht möchten Sie sich von selbst entwickelten IP-Management-Methoden verabschieden oder Ihre bestehende IP-Management-Technologie, die Ihren Anforderungen nicht mehr gerecht wird, aktualisieren. Oder vielleicht sind Sie frustriert über die Ineffizienzen, mit denen Ihr IP-Team bei der Arbeit mit mehreren IP-Tools und -Anwendungen konfrontiert ist.

In der heutigen Geschäftswelt erfordert der Schutz und die Wertschöpfung aus Ihrem geistigen Eigentum eine Plattform, die einen besseren Überblick über Ihre globalen Vermögenswerte bietet und es Ihren Mitarbeitern ermöglicht, fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen.

Es ist leicht, sich in den Details des IPMS-Kaufprozesses zu verlieren. Das Wichtigste, was Sie während des gesamten Prozesses im Auge behalten sollten, ist, dass Ihr Unternehmen entschieden hat, dass eine Veränderung notwendig ist. Verlieren Sie diese Entscheidung während des Prozesses nicht aus den Augen.

“Veränderungen scheitern fast nie, weil sie zu früh kommen. Sie scheitern fast immer, weil sie zu spät kommen.”

**Seth Godin**

Marketingexperte  
und Unternehmer

# 01

## Treiber identifizieren

Identifizieren Sie zunächst Ihre wichtigsten Herausforderungen und Ziele, damit Sie während des gesamten Prozesses Ihr Ziel im Blick behalten. Es gibt viele verschiedene Gründe und Situationen, die IP-Teams dazu veranlassen, auf ein neues IPMS umzusteigen.

Sobald Sie diese Haupttreiber identifiziert haben, sollten Sie damit beginnen, Ihr Team zusammenzustellen und es darauf vorzubereiten, sich am Kaufprozess zu beteiligen und sich für Veränderungen einzusetzen.

### Was ist die Hauptmotivation Ihres IP-Teams für den Umstieg auf ein neues IPMS?

- Effektivere und umfassendere Verwaltung Ihres wachsenden IP-Portfolios und Ihrer Docketingsprozesse.
- Nutzung neuer Automatisierungsstufen, Online-Zusammenarbeit und KI-Tools zur Steigerung der Produktivität und Beseitigung von Engpässen.
- Unterstützung strategischer Geschäftsentscheidungen durch besseren Zugriff auf konsolidierte IP-Daten und -Analysen sowie Wettbewerbsinformationen
- Ihre Sicherheit zu stärken und Bedenken hinsichtlich der Anfälligkeit Ihrer IP-Daten in Ihrer aktuellen IP-Management-Software auszuräumen.
- Verbesserung der Zusammenarbeit mit externen Anwälten oder Verlagerung der Arbeit externer Anwälten.
- Die Verwaltung Ihres Budgets sollte so effektiv wie möglich sein, damit Sie Ihre finanziellen Ziele erreichen können.
- Unzufriedenheit mit dem Entwicklungsgeschwindigkeit, dem Produkt- oder dem Kundensupport Ihres aktuellen Anbieters.

# 02

## Stakeholder-Team bilden

Laut dem Forschungsunternehmen Gartner umfasst eine Einkaufsgruppe für eine B2B-SaaS-Lösung durchschnittlich 6 bis 10 Personen.<sup>1</sup> Beginnen Sie mit der Auswahl der Gruppenleiter und wählen Sie dann Stakeholder aus, die wichtige Standpunkte für bestimmte IP-Anforderungen vertreten:

- 1. Executive Sponsor:** Idealerweise ist der Sponsor ein leitender Manager im IP-Team, der eine klare Vision formulieren, genau definierte Projektziele festlegen und zeitnahe Entscheidungen erleichtern kann. Der Executive Sponsor wirbt innerhalb des Unternehmens für das Projekt und sichert sich die wichtige Zustimmung anderer Führungskräfte und Stakeholder.
- 2. Projektleiter:** Diese Person sollte das Projekt leiten und vorantreiben. Sie sollte von dem Projekt begeistert sein und sich dafür einsetzen, es bis zum Abschluss zu begleiten.
- 3. Power-User:** Ausgewählte Personen, die das IPMS täglich nutzen, müssen während des gesamten Prozesses einbezogen werden, von der Ermittlung der Bedürfnisse über die Gestaltung der Projektvision bis hin zur Auswahl.



<sup>1</sup> Der B2B-Kaufprozess: wichtige Phasen und wie man sie optimiert. (o. J.). Gartner.  
<https://www.gartner.com/en/sales/insights/b2b-buying-journey>

# 03

## Anforderungen definieren

Die Aufgabe des Beschaffungsbeauftragten besteht darin, den Prozess der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen für ein Unternehmen zu verwalten und dabei Qualität, Kosteneffizienz und die Einhaltung von Richtlinien sicherzustellen.

Dazu gehören die Suche nach Lieferanten, Vertragsverhandlungen, die Verwaltung des Lagerbestands und die Pflege der Beziehungen zu Lieferanten.

In einigen Unternehmen muss der Beschaffungsbeauftragte von Anfang an einbezogen werden. Informieren Sie sich daher unbedingt über die Richtlinien Ihres Unternehmens. Möglicherweise gibt es auch sehr spezifische Anforderungen an die Beschaffung von Informationen, die für die Vorausplanung von entscheidender Bedeutung sind.



# 04

## Projektvision abstimmen

Eine der größten und oft unerwarteten Herausforderungen beim Kauf/der Einführung einer neuen SaaS-Plattform kann das Management von Veränderungen sein. Die Mitarbeiter sind an die aktuellen Prozesse und Produkte gewöhnt, unabhängig davon, wie ineffektiv diese Methoden auch sein mögen. Es ist wichtig, andere auf Ihren Transformationsweg mitzunehmen und sie für die Möglichkeiten zu begeistern, die ein neues System und neue Tools mit sich bringen.

Um Ihr Team und Ihre Führungskräfte mit ins Boot zu holen, müssen Sie andere auf eine Vision davon einstimmen, was mit einem neuen System möglich ist. Lassen Sie dabei Ihrer Fantasie freien Lauf und stellen Sie sich alle Möglichkeiten und Vorteile vor, die ein neues System mit sich bringen könnte, und wie es Ihnen ermöglichen würde, einen noch größeren Einfluss auf das Geschäft zu nehmen. Viele Unternehmen verwenden dasselbe IPMS länger als fünf Jahre. Streben Sie ein IPMS an, das Ihr Team auf Erfolgskurs bringt und mit Ihnen wächst, und sich leicht anpassen lässt falls sich Ihre Prioritäten ändern.



# IPMS-Möglichkeiten erkunden

Im Folgenden sind die zahlreichen Funktionen aufgeführt, die mit erstklassigen IPMS-Systemen möglich sind. Besprechen Sie diese Optionen in der Gruppe und legen Sie fest, welche davon für den Anfang am wichtigsten sind.

| <br>Betriebliche Effizienz und Automatisierung  | <br>IP-Lebenszyklusmanagement   | <br>Datengesteuerte IP-Intelligenz  | <br>Portfolio-Transparenz  | <br>Technologie/Sicherheit  | <br>Verbesserte Zusammenarbeit   |
|--|--|--|---|--|---|
| <b>Automatisierte IP-Docketing-Erinnerungen:</b><br>Reduzieren Sie Risiken mit einer globalen Rechtsdatenbank, die automatisch Termine berechnet und Erinnerungen versendet. | <b>Effiziente IP-Verfolgung:</b><br>Steuern Sie alle Phasen Ihrer IP – von der Idee bis zur Monetarisierung – gezielt und nutzen Sie deren Potenzial optimal.    | <b>Entscheidungsunterstützung:</b><br>Finden Sie die optimale Strategie für Ihr Portfolio mithilfe Patentanalysen, Wettbewerbsinformationen, Trends und Kosten.                    | <b>Portfoliomanagement:</b><br>Organisieren und priorisieren Sie Ihre IP-Assets, um Unternehmenswert sowie einen klaren Überblick über Stärken und Schwächen zu erhalten.                   | <b>Plattform-Sicherheit:</b><br>Schützen Sie neue Ideen in der Entwicklung und alle IP-Aktivitäten mit strengsten Sicherheitsvorkehrungen.                   | <b>Externe Anwälte:</b><br>Kommunizieren Sie nahtlos und tauschen Sie Dokumente sicher über Ihr IPMS aus ohne unnötige emails.  |
| <b>Effiziente Abläufe:</b><br>Verbessern Sie Kommunikation und Koordination im Team, damit Fortschritt, Freigaben und Updates leichter nachvollziehbar sind.                 | <b>Institutionelles Wissen:</b><br>Speichern Sie die Historie aller innovations- und IP-bezogenen Entscheidungen auf einer einzigen Plattform.                   | <b>Einblicke in IP-Projekte:</b><br>Treffen Sie schnelle Entscheidungen zu Lizizenzen, M&A und anderen Projekten, indem Sie alle wichtigen Daten und KI-Analysen gebündelt nutzen. | <b>Portfolio-Budgets:</b><br>Behalten Sie Ihre globalen IP-Kosten für das gesamte Portfolio oder ausgewählte IP-Familien im Blick und steuern Sie Ihr Budget effizient.                     | <b>Benutzersicherheit:</b><br>Schützen Sie Ihre sensiblen Daten durch kontrollierten Mitarbeiterzugriff.   | <b>Teamübergreifende Kommunikation:</b><br>Optimieren Sie die Abstimmung mit anderen Abteilungen sowie externen Partnern durch ein zentrales Portal für Suche und Freigabe von Marken.                |
| <b>Automatisierte PTO-Downloads:</b><br>Entlasten Sie sich von manuellen Arbeiten durch das automatische Herunterladen von Dokumenten und Korrespondenz.                     | <b>Integrierte IP-Dienste:</b><br>Ein zentrales System hilft, Terminüberschreitungen zu vermeiden und Zahlungs- oder Anmeldeentscheidungen effizient zu steuern. | <b>Leistung externer Anwälte:</b><br>Vergleichen Sie Kosten und Leistung externer Anwälte, um Ihr Budget optimal einzusetzen.  | <b>Patentklassifizierung:</b><br>Nutzen Sie KI, um eine private Patenttaxonomie zu erstellen, bewerten Sie damit Ihre Patente und vergleichen Sie sie gezielt mit denen Ihrer Wettbewerber. | <b>Sensible Daten:</b><br>Nutzen Sie erweiterte Sicherheitskontrollen für IP-Daten unter Exportkontrolle und andere sensible Daten wie Geschäftsgeheimnisse. | <b>Funktionsübergreifende Innovation:</b><br>Nutzen Sie Erfinderportale für neue Ideen und bieten Sie virtuelle Arbeitsbereiche für Feedback sowie Bewertung durch Prüfer.                            |
| <b>KI-gesteuerte Aktenverwaltung:</b><br>Sparen Sie Zeit, indem Sie KI die automatische Verarbeitung von PTO-Dokumenten und Korrespondenz überlassen.                        | <b>Anwendungsintegration:</b><br>Verwalten Sie Daten, Dokumente, Ausgaben und Zugriffsrechte zentral. Reduzieren Sie Datenduplikate und Engpässe.                | <b>Betriebsmanagement:</b><br>Überwachen Sie IP-Kennzahlen wie Produktivität, Einreichungen von Erfindungen und Anmeldungsdetails, um Ihre Ziele zu erreichen.                     | <b>Einblicke in IP-Beziehungen:</b><br>Treffen Sie fundierte Entscheidungen, indem Sie Produkt-, Vertrags- und Konfliktbeziehungen zwischen IP-Arten erkennen.                              | <b>Hosting/Zugriff:</b><br>Bieten Sie einen zuverlässigen und sicheren Zugriff auf Ihre IP-Daten.  | <b>F&amp;E – IP-Ausrichtung:</b><br>Sorgen Sie für eine enge Zusammenarbeit zwischen F&E und IP, damit Erfinder gezielt an geschäftsrelevanten Innovationen arbeiten, die Ausübungsfreiheit erfüllen. |

# 06

## Genehmigungsprozess klären

Ihr Unternehmen verfügt möglicherweise über einen genau definierten Genehmigungsprozess, unter Umständen aber auch nicht. Bevor Sie fortfahren, sollten Sie prüfen, welche Genehmigungen erforderlich sind, um so reibungslos wie möglich voranzukommen.

Der Kauf eines IPMS ist oft mit einem 3- bis 5-Jahres-Vertrag verbunden, der häufig über die üblichen Abteilungsanschaffungen hinausgehende finanzielle Genehmigungen erfordert.



- **Genehmigung durch die Geschäftsleitung/Abteilungsleiter:** Legen Sie im Voraus fest, welche Person(en) die endgültige Entscheidung über das gesamte Projekt oder Teile davon trifft/treffen.
- **Finanzen:** Bestimmen Sie das Mitglied des Finanzteams, das für die Genehmigung des Budgets verantwortlich ist. Je nach Größe des Unternehmens kann dies der CFO oder der VP of Finance sein.
- **Beschaffung:** Viele Unternehmen haben mittlerweile einen eigenen Beschaffungsbeauftragten oder eine eigene Beschaffungsabteilung. Stellen Sie sicher, dass Ihr Beschaffungsbeauftragter frühzeitig in Ihr Projekt einbezogen wird und darüber informiert ist.
- **Technik/Sicherheit:** Sprechen Sie mit dem IT-/Sicherheits-/DevOps-Team, um zu klären, wer diese Prüfung durchführen wird. Oftmals verkürzen deren strenge Anforderungen schnell Ihre Liste möglicher Anbieter.
- **Rechtsabteilung:** Finden Sie heraus, welche Person in Ihrem Rechtsteam Verträge prüft, verhandelt und genehmigt. Informieren Sie sich im Voraus, welche Schritte für den Vertragsabschluss erforderlich sind und wie lange dieser durchschnittlich dauert.

# 07

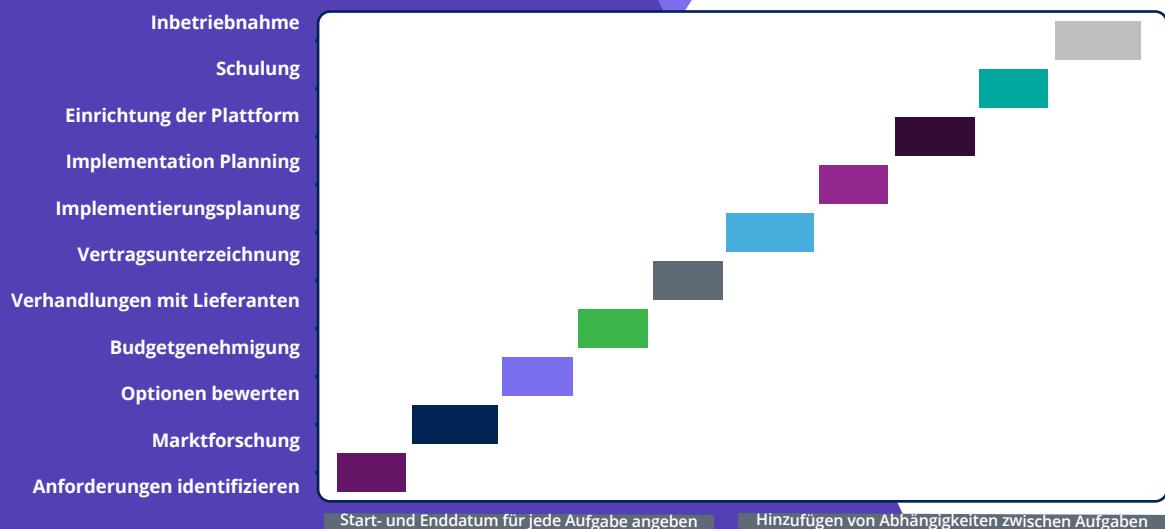
## Zeitplan erstellen

Laut dem Forschungsunternehmen Gartner beträgt der durchschnittliche Zeitplan für einen SaaS-Kaufprozess etwa sechs bis neun Monate, wobei viele Unternehmen einen längeren Zeitraum benötigen, um einen Softwarekauf abzuschließen. Es ist daher ratsam, einen realistischen Zeitplan zu erstellen, sich daran zu halten und Ihr Team dazu anzuhalten, den Zeitplan einzuhalten.

### Schritte, die Sie für Ihren Zeitplan berücksichtigen sollten:

- Zukünftigen Zustand/Vision identifizieren
- Anforderungen für die Projektgenehmigung festlegen
- Herausforderungen und Anforderungen identifizieren
- Ermitteln Sie Ihre Sicherheitsanforderungen
- Erstellen Sie eine Auswahlliste mit Anbietern
- Bewerten Sie Softwareanbieter
- Treffen Sie Ihre Wahl und sichern Sie sich die Genehmigung
- Schließen Sie den Vertrag ab

## Gantt-Diagramm für den Kauf einer SaaS-Plattform



# 08

## Kommunikation sicherstellen

Sobald Sie Ihr Team zusammengestellt und Ihren Projektzeitplan erstellt haben, ist es wichtig, während des gesamten Prozesses regelmäßig und offen mit allen Beteiligten zu kommunizieren.

Eine regelmäßige Kommunikation mit Ihrem Team und den Stakeholdern hilft, Missverständnisse über Ihre Ziele zu vermeiden und das Risiko einer Verzögerung des Projekts zu minimieren. Ihr Kernteam für den Einkauf benötigt möglicherweise wöchentliche oder zweiwöchentliche Besprechungen, während hochrangige Entscheidungsträger möglicherweise nur monatliche Updates zu den getroffenen Entscheidungen benötigen.

“Um eine nachhaltige Veränderung zu erreichen, ist es wichtig, den Fortschritt langfristig zu überwachen und den Grad der Zielerreichung allen Beteiligten transparent zu kommunizieren.”

**CIO-Artikel: Change Management: Erreichen Sie Ihre Ziele mit dem richtigen Veränderungsmodell | CIO**

# Zusammenfassung: Sinnvolle Veränderungen sicherstellen

Unternehmen sehen sich einem zunehmenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt, und das Tempo der Innovation verlangsamt sich nicht. Die heutigen IP-Teams sind für den Schutz einiger der wertvollsten Vermögenswerte eines Unternehmens verantwortlich. Das Verbleiben im gleichen System birgt viele Risiken: das Risiko, suboptimale Entscheidungen zu treffen, das Risiko, wertvolle geistige Eigentumsrechte zu verlieren, und das Risiko, Ihren Wettbewerbsvorteil zu verlieren.

Während des gesamten Kaufprozesses ist es wichtig, sich auf die Auswahl eines Systems zu konzentrieren, das Ihre IP-Prozesse und Ihre Fähigkeit, den Geschäftserfolg langfristig zu beeinflussen, erheblich verbessert.

Für die Mitarbeiter kann es schwierig sein, sich Veränderungen gegenüber den aktuellen Prozessen vorzustellen oder diese zu akzeptieren, aber es ist entscheidend, dass Sie ein System wählen, das sinnvolle Ergebnisse liefert. Wenn Sie sicherstellen, dass alle Mitglieder Ihres Einkaufsteams die möglichen neuen Ergebnisse verstehen und einer Vision für Wachstum zustimmen, wird dies zu der besten langfristigen Kaufentscheidung für die Gesundheit Ihrer IP-Bemühungen und Ihres Unternehmens führen.

Anaqua, Inc. ist ein führender Anbieter integrierter Technologielösungen und Dienste für das Management von geistigem Eigentum in Unternehmen und Kanzleien. Seine Softwarelösungen AQX®, RightHub® und PATTSY WAVE® für das IP-Management bieten beide Best-Practice-Workflows mit Big-Data-Analyse und technikgestützten Diensten, um ein smartes Umfeld zu schaffen, das die IP-Strategie fundiert, IP-Entscheidungen ermöglicht und IP-Aktivitäten verschlankt – passgenau für jedes Segment. Heute nutzen fast die Hälfte der

US-Top-100 Patentanmelder, globalen Marken und eine wachsende Zahl an Kanzleien weltweit Anaquas Lösungen. Über Zwei Millionen IP-Führungskräfte, Anwälte, Anwaltsgehilfen, Verwalter und Innovatoren nutzen die Plattform für ihr IP-Management. Das Unternehmen steuert seine globalen Aktivitäten von Boston aus und besitzt Niederlassungen in den USA, Europa und Asien. Weitere Informationen erhalten Sie auf [anaqua.com](http://anaqua.com) oder bei LinkedIn.



November, 2025  
© 2025 Anaqua, Inc., All Rights Reserved.  
ANAQUA is a registered trademark of Anaqua, Inc.