

Der Leiter Patente

**Aktuelles Fach- und Management-Know-how
für den modernen IP-Manager**

Das Know-how für Ihre anspruchsvollen Herausforderungen:

- **Von der Patentstrategie zur Umsetzung:**
Effizientes Patentportfolio-Management
- **Die richtige Organisation:**
Personal, Schnittstellen, Qualität und Kosten im Griff behalten
- **Begrenzte Ressourcen zielorientiert einsetzen:**
Effiziente Arbeit auch im kleinen Team
- **Optimierungsmöglichkeiten nutzen:**
In- und Outsourcing von Patentmanagementaktivitäten
- **Innovationen fördern:**
Reibungslose Zusammenarbeit mit F&E und Erfindern
- **Qualitäts- und Kostenmanagement:**
Bewertung und Steuerung durch Kennzahlen
- **Internes Marketing für den Leiter Patente:**
Bewusstsein und Commitment im Management wecken

Ihre IP-Experten:



Dr. Martin Bader
BGW AG
Management Advisory
Group St. Gallen - Wien



Dr. Bernd Hutter
MorphoSys AG



Robert Tillmetz
**Liebherr-Purchasing
Services GmbH**

Ihr PLUS:

- ✓ **Interaktiv:**
Mit Kurz-Workshops, Open Clinic und Kultur-Audit!
- ✓ **Praxisnah:**
Mit Erfahrungsberichten der MorphoSys AG und der Liebherr-Purchasing Services GmbH!
- ✓ **Nachhaltig:**
Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Patentmanagement“ von Prof. Gassmann und Dr. Bader!



Ihre Termine:

23. und 24. August 2010 in Frankfurt/M.
23. und 24. September 2010 in Stuttgart

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Ihr Know-how für ein effizientes und zielgerichtetes Tagesgeschäft!

Ihr Seminarleiter:

Dr. Martin Bader, Managing Partner, **BGW AG Management Advisory Group St. Gallen - Wien**, St. Gallen

Herzlich Willkommen!

- Vorstellung des Seminarteams und der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Aktuelle Aufgaben und Herausforderungen an den „Leiter Patente“

- Der „Leiter Patente“ als Allroundfachmann in Patentrecht und -management
- Mehr als nur Schutzrechtsverwaltung: Alle Ebenen im Griff behalten (Strategie, Organisation, Prozesse, Kosten und Mitarbeiter)
- Die Aktionsbereiche des „Leiter Patente“

STRATEGIE

Strategie und Effektivität

- Welcher Aufwand ist gerechtfertigt, um Handlungsfreiheit zu sichern?! – Freedom to Operate – FTO
- Schutz vor Imitation/Blockade von Wettbewerbern
- Kommerzialisierung durch Lizenzierung
- Balance: ‚Die richtigen Dinge schützen!‘ und ‚Die Dinge richtig schützen!‘
- Patentportfolio-Management: Umsetzung der Patentstrategie
- Exploitation: Generierung von weiteren Einnahmen
- Enforcement: Reduktion von Verlusten

Patentportfolio-Management

- Das St. Galler Patentportfolio-Management Modell
- Schutz von Innovationen entlang des Technologiezyklus
- Zusammenspiel mit Kompetenz- und Technologie-management
- Mit zahlreichen Praxisbeispielen!

Reflexionsworkshop

Diskutieren Sie Ihre Erfahrungen und Problemstellungen im Themenfeld ‚Strategie‘ mit den Experten und Teilnehmern!

Seminarzeiten

Am 1. Tag ab 8.15 Uhr: Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	8.30 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

ORGANISATION

Organisationsformen und Spannungsfelder

- Zentrale/dezentrale Organisation: Entscheidungshoheit und Budgetverantwortung
- Personalbedarf: Effiziente Arbeit auch im kleinen Team
- Schnittstellen F&E/Legal/Patentabteilung/Patentmanagement
- In- und Outsourcing von Patentmanagementaktivitäten:
 - Charakteristika beim Auslagern von Dienstleistungen
 - Operative, strategische und rechtliche Aspekte
 - Vor- und Nachteile
 - Qualitäts- und Kostenmanagement
 - Quantitative und qualitative Kennzahlen und Bewertungsindikatoren

Patentmanagement in einer dezentral organisierten Firmengruppe

- Firmenstruktur und produktspezifische Anforderungen
- Struktur Patentwesen
- Anforderungen Schutzrechtsmanagement
- Umgang mit Patentinformationen

Robert Tillmetz

Leiter Zentrales Patentwesen,

Liebherr-Purchasing Services GmbH, Lindau



Zusammenfassung und Abschluss des ersten Seminartages, anschließend Get-Together und Open Clinic

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern!

Open Clinic

optional von 19.00 bis 20.30 Uhr

Hier haben Sie Gelegenheit, Ihre aktuellen Probleme und individuellen Fragestellungen rund um die Hard und Soft Skills eines „Leiter Patente“ zusammen mit den praxiserfahrenen Trainern zu erörtern:

- Kurzpräsentation von Problemen durch einzelne Teilnehmer
- Diskussion von unmittelbaren Lösungsansätzen in Teilgruppen
- Gemeinsame Herleitung von möglichen „Lessons Learned“



So behalten Sie Strategie, Organisation und Prozesse im Griff!

Ihr Seminarleiter:
Dr. Martin Bader

Es geht weiter!

- Begrüßung und Überleitung zu den Themen des zweiten Tages

PROZESSE

Prozesse und Effizienz

- Patentmanagement-Prozesse
- Zusammenarbeit mit F&E und Erfindern
- Optimierung: Prozess-Reifegrade
- Budgetplanung

Kostenmanagement: Kostentransparenz und -steuerbarkeit schaffen

- Kostentransparenz im IP-Management
- Verrechnungsmodelle/interne Verrechnungspreise
 - Welche Modelle gibt es?
 - Welches Modell ist für wen geeignet?
 - Best Practices
- Stellhebel für die Kostenoptimierung: Bewertung und Steuerung durch Kennzahlen
- Kostenmanagement mit externen Dienstleistern
 - Einsparpotenziale durch Neuverhandlung
 - Budgetierungs-Modelle und Standardisierungen

Reflexionsworkshop

Diskutieren Sie Ihre Erfahrungen und Problemstellungen zur Prozessgestaltung mit den Experten und Teilnehmern!

KULTUR

Die patentförderliche Kultur

- Bewusstsein wecken: Unterstützung einer Innovations- und Erfindungskultur
- Commitment im Management und der Geschäftsführung schaffen
- Bedarfsfestlegung der benötigten Ressourcen (Personal, Budget) und Argumentation gegenüber der Geschäftsführung
- Erfolgsmessung und Reporting: ‚Internes Marketing‘ für den Leiter Patente im Unternehmen

Interaktives Kultur-Audit – Durchleuchten Sie Ihre Unternehmens- und Abteilungskultur!

- Kultur der Zusammenarbeit mit F&E
- Selbsteinschätzung: Fachkompetenz und Motive
- Erhebung Eigen- und Fremdbild



Mit Selbst-Check



Der Leiter Patente im pharmazeutischen Umfeld

- Struktur und Organisation der Patentabteilung
 - Effizientes Patentmanagement: Interne Arbeiten oder externe Dienstleister?
 - Die IP Abteilung als Schnittstelle und Dienstleister im Unternehmen
 - Interne und externe Kommunikation – ein Balanceakt
- Dr. Bernd Hutter
Director, Head of IP,
MorphoSys AG, Martinsried/Planegg

Zusammenfassung und Gelegenheit für abschließende Fragen, Ende des Seminars

3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- **Optimaler Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer:** Mit interaktiven Kurz-Workshops, Open Clinic und Kultur-Audit.
- **Passgenau für Ihre Bedürfnisse:** Sie erhalten nach Anmeldung einen Vorab-Fragebogen, in dem Sie uns Ihre individuellen Fragestellungen mitteilen können.
- **Professionelle Nachbereitung:** Sie erhalten das Buch „Patentmanagement“ von Prof. Gassmann und Dr. Bader.



So urteilen ehemalige Teilnehmer über unsere IP-Seminare:

- **„Interessante Einblicke in Strukturen und Prozesse vergleichbarer Patentabteilungen“**
Dr. B. Gallasch, Lonza AG
- **„Sehr hoher Erkenntniswert und Möglichkeit zu wertvollem Networking!“**
H.-U. Petereit, Evonik Röhm GmbH
- **„Inhaltlich sehr gut aufgebaut. Gute Beispiele in den Vortrag und in die Diskussionen eingebracht.“**
O. Feldner, Salzburger Aluminium SAG Alutech GmbH
- **„Sehr nützlich für meine tägliche Arbeit, informativ, interessant“**
G. Pagano, T-Mobile Austria GmbH

Zum Seminarinhalt

Als Leiter der Patentabteilung sind Sie Allround-Fachmann mit vielfältigen Aufgaben: Sie sind **Fach-Experte** und **Führungskraft**. Sie sind **Ansprechpartner** für das **Management**, andere **Fachbereiche** und Ihre **Mitarbeiter**. Sie gestalten das **IP Portfolio** und führen, verteidigen und werten die **Schutzrechte**. Sie sind gefordert, eine **schlanke Organisation** und **effiziente Prozesse** sicherzustellen und zugleich die Aspekte **Schutz und Kosten in Balance** zu bringen.

Was Sie hier lernen

Das umfangreiche Aufgabenspektrum und die hohe Verantwortung fordern von Ihnen sowohl fundierte fachliche als auch soziale Kompetenzen. In diesem Seminar eignen Sie sich **das erforderliche Know-how für Ihre herausfordernde Tätigkeit** an und tauschen sich mit Experten und Fachkollegen über Ihre Erfahrungen und Best Practices aus.

Ihre Themen

Das Know-how für Ihre aktuellen Herausforderungen als „Leiter Patente“:

- **Von der Patentstrategie zur Umsetzung:**
Schutz und Handlungsfreiheit entlang des Technologiekreislaufes durch aktives Portfoliomanagement
- **Effiziente Organisation:**
Mit der richtigen Struktur Personal, Schnittstellen, Qualität und Kosten im Griff behalten
- **Budgetplanung und Prozessoptimierung:**
Transparenz und Steuerbarkeit für ergebnisorientierte Abläufe
- **IP- und Erfinderkultur:**
Die Patentarbeit intern besser vermarkten, Bewusstsein und Commitment im Management wecken und reibungslos mit F&E zusammenarbeiten

Nutzen Sie dieses Seminar, um mit unseren Experten über Ihre Fragestellungen zu diskutieren und Ihr Wissen entscheidend zu verbessern. Sie bekommen das erforderliche Know-how an die Hand, um als Führungskraft im IP-Management erfolgreich zu sein.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



D. Steffen

Daniela Steffen

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-668

E-Mail: steffen@managementcircle.de

Ihre Referenten:

Dr. Martin Bader ist Europäischer und Schweizer Patentanwalt. Er ist Managing Partner der **BGW AG, Management Advisory Group St.Gallen - Wien**, einem auf Innovations- und Intellectual Property Management spezialisierten Spin-off des Instituts für Technologiemanagement an der Universität St.Gallen. Zuvor leitete er als Vice President und Chief Intellectual Property Counsel die Hauptabteilung Intellectual Capital bei Infineon Technologies, München. Martin Bader ist Autor bzw. Co-Autor von zwei Büchern und zahlreichen Fachpublikationen im Bereich Intellectual Property Management.

Dr. Bernd Hutter, European Patent Attorney, arbeitet seit über drei Jahren für die **MorphoSys AG**, bei der er als Head of Intellectual Property für alle Belange des gewerblichen Rechtsschutzes verantwortlich ist. Er ist seit fast 10 Jahren im gewerblichen Rechtsschutz tätig. Das Unternehmen ist führend im Bereich innovativer Antikörper-Technologien, sowie diesbezüglicher pharmazeutischer Produkte. Dr. Bernd Hutter ist promovierter Mikrobiologe und war vor seiner Tätigkeit im Patentwesen mehrere Jahre im In- und Ausland als Arbeitsgruppenleiter in der Antiinfektiva-Forschung tätig.

Robert Tillmetz ist seit 2007 Leiter des Zentralen Patentwesens bei der **LIEBHERR Firmengruppe**. Zu seinen Aufgaben zählen die Organisation des Schutzrechtsmanagements und die Koordination werksübergreifender Schutzrechtsaktivitäten. Zuvor war er als Projektleiter in der Entwicklung tätig und leitete das Patentwesen an einem Entwicklungs- und Produktionsstandort.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENT CIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Ihr PLUS!

Jeder Teilnehmer erhält exklusiv das Buch „**Patentmanagement – Innovationen erfolgreich nutzen und schützen**“ von Prof. Oliver Gassmann und Dr. Martin Bader.



Das Fachbuch richtet sich an Führungskräfte in den Bereichen Innovation, F+E und Patentmanagement. Mit der 2., aktualisierten Auflage bietet es Wissenschaftlern und Studenten anwendungsorientierte Impulse zu Einfluss und Auswirkung des Patentmanagements. Die Autoren betrachten insbesondere innovative Unternehmen, die in einem schnellen und wettbewerbsorientierten Umfeld arbeiten. Ziel ist es, einen Überblick über gängige Konzepte und Bausteine des Patentmanagements zu geben. Diese vertiefen sie anhand zahlreicher Fallstudien erfolgreicher Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen.

Das Buch basiert auf einer Analyse von ca. 80 technologieintensiven Unternehmen aus West- und Osteuropa, den USA sowie Japan, China und Taiwan in den Jahren 2003 bis 2006.

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

Nutzen Sie das Seminar, um

- als Fach- und Führungskraft das **erforderliche Wissen** für die **Leitung der IP-Abteilung** zu erhalten.
- Ihr **umfangreiches Know-how** aufzufrischen und sich mit **Neuerungen** vertraut zu machen.
- mit den Experten und Fachkollegen **brisante Fragestellungen** zu diskutieren.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter der IP-** bzw. **Patentabteilung** sowie **Patentverantwortliche** und **-koordinatoren** aus **F+E** und **Innovationsmanagement** als 1-Mann-Stabstelle oder als Führungskraft eines Teams, die sich umfangreiches Know-how für ihr Tagesgeschäft verschaffen bzw. auffrischen möchten. Ebenso sind **angehende Führungskräfte** und **potenzielle Nachwuchskräfte** angesprochen.

Termine und Veranstaltungsorte


23. und 24. August 2010 in Frankfurt/M.
Frankfurt Marriott Hotel, Hamburger Allee 2-10, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069/79 55-0, Fax: 069/79 55-24 32
E-Mail: info.frankfurt@marriott-hotels.com

23. und 24. September 2010 in Stuttgart
Millennium Hotel and Resort Stuttgart,
Plieningen Straße 100, 70567 Stuttgart
Tel.: 07 11/721-0, Fax: 07 11/7 21-20 09
E-Mail: reservations.stuttgart@mill-cop.com
Airport-Shuttle auf Anfrage

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together, Buch und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Der Leiter Patente

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 23. und 24. August 2010 in Frankfurt/M.** 08-65377
- 23. und 24. September 2010 in Stuttgart** 09-65378 ws

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06 196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700
Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Internet: www.managementcircle.de/08-65377
Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

