

In dieser Ausgabe

- 1 Neue Version: Softwarepaket 7.1
Die Stärken- und Schwächenanalyse
von Patenten
- 2 Businessplan: Nicht nur für Gründer!
- 3 Ankündigungen
Gründerfragen – Experten antworten
15.-17. April 2005 : deGUT in Berlin
27.-28. Mai 2005: START-Messe in
Bremen



Liebe Leserinnen und Leser,
der monatliche Softwarepaket-Newsletter informiert Sie umfassend über aktuelle Neuheiten des BMWA-Softwarepakets. Anschauliche Beispiele, umfangreiche Tipps und viele nützliche Hinweise möchten Ihnen den Umgang mit den Programmen erleichtern und Sie in Ihren täglichen Aufgaben bestmöglich unterstützen. Darüber hinaus hält der Newsletter Sie frühzeitig über spezielle Veranstaltungen, Messen etc. auf dem Laufenden, die für Sie als Gründer oder Unternehmer interessant sein können.

Viel Erfolg wünscht Ihnen
Ihr
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit



newsletter
archiv



download
center



Ihre
Meinung!



BMWA
Webseite

Neue Version: Softwarepaket 7.1

1

Im April 2005 wird die neue Version 7.1 des BMWA-Softwarepakets auf CD-ROM erhältlich sein. Unter anderem wurde dabei das Rating-Modul des Unternehmensplaners um zwei weitere Rating-Programme erweitert, die sich den immateriellen Vermögenswerten eines Unternehmens widmen: Der *PatentCheck* sowie der *MarkenCheck*.

Neben einem allgemeinen Informationsteil rund um die Themen Patente und Marken finden Sie im Patent- und MarkenCheck des neuen Softwarepakets 7.1 auch eine interaktiv durchführbare Stärken-/ Schwächenanalyse für Ihre Schutzrechte. Dabei werden Ihre Patente und Marken mit Hilfe eines umfassenden Fragenkataloges hinsichtlich ihrer Potenziale, Chancen und Risiken beleuchtet. Abschließend erhalten Sie zu jeder der von Ihnen ausgewählten Antworten einen qualifizierten Kommentar, der die Vor- und Nachteile Ihrer spezifischen Angabe herausstellt und Sie auf Aspekte aufmerksam macht, die zu berücksichtigen bei der Verwertung Ihrer immateriellen Vermögenswerte sinnvoll sein könnte.

Die Fragen des *Patent-* und *MarkenChecks* sind hierbei rubriziert und decken die Bereiche Anmeldung, Management (Führung), patent- bzw. markenmäßig geschützte Produkte/



CD bestellen



BMWA-
Kleingründungen

Newsletter
[anmelden](#) |
[abmelden](#)

Dienstleistungen, Markt sowie Wettbewerb ab und vermitteln so einen ersten Eindruck der vielschichtigen Einflussfaktoren für den Erfolg von Schutzrechten.

Hinweis: Die interaktive Stärken- und Schwächenanalyse ist seit Februar 2005 auch im **Patent- und Markenplaner**, dem neuen Online-Programm des BMWA, integriert und kann dort über einen passwortgeschützten Zugang durchgeführt werden.

Das neue Softwarepaket 7.1 wird auf der deGUT in Berlin (15.-17.April 2005) am Stand des BMWA erstmalig erhältlich sein.

Die Stärken- und Schwächenanalyse von Patenten

Bereits die Anmeldung eines Patents erfordert ein sorgsames Vorgehen und hat wichtige Aspekte zur Voraussetzung, die entscheidenden Einfluss auf seinen zukünftigen Erfolg nehmen. Von zentraler Bedeutung ist hier z.B. die Frage der Innovationssicherheit: Patente können nur erteilt werden, wenn der Gegenstand des Patents wirklich neu ist. Was „neu“ bedeutet, ist dabei im Patentgesetz (PatG) genau festgelegt: Die dem Patent zugrunde liegende Erfindung darf nicht zum Stand der Technik gehören, d. h. vor der Anmeldung dürfen weltweit weder schriftliche, mündliche noch durch Benutzung oder in sonstiger Weise veröffentlichte Kenntnisse über den Gegenstand der Erfindung existieren. Hier trägt eine fundierte Patentrecherche dafür Sorge, die Neuheit der Erfindung, ihre Innovationssicherheit, zu gewährleisten und damit z.B. auch auszuschließen, dass bereits ein Dritter den Gegenstand der Erfindung hat patentieren lassen.

Bei einer solchen Patentrecherche gilt es, vielerlei Aspekte zu berücksichtigen. So ist z.B. neben der gezielten Kenntnis der relevanten nationalen und internationalen Datenbanken auch die genaue Analyse der recherchierten Patentschriften erforderlich. Da Patentschriften zumeist in der „Juristensprache“ verfasst sind, um Wettbewerbern möglichst wenig Interpretationsspielraum für eigene Patentanmeldungen zu bieten, erfordert ihre Analyse ausgeprägten technischen und juristischen Sachverstand und kann für den Laien mit Schwierigkeiten verbunden sein.

Nicht minder wichtig ist auch die Frage, wie gut der Patentantrag ausgearbeitet und formuliert wurde. Denn was für viele bereits existierende Patente gilt, muss schließlich auch für die eigene Patentschrift gelten: Ungenau formulierte Patentansprüche laufen Gefahr, nicht alle Einzel- und Feinheiten der Erfindung abzudecken und können von Wettbewerbern genutzt werden, um ein konkurrierendes Patent anzumelden und Konkurrenzprodukte auf den Markt zu bringen. In vielen Fällen ist es daher von Vorteil, auf einen Profi, wie z.B. einen Patentanwalt, zurückzugreifen, der für die Patentrecherche sowie die genaue Ausformulierung der Erfindung sorgt.

Bei der Stärken- und Schwächenanalyse eines Patents spielt auch der Aspekt, inwiefern das Schutzrecht wirtschaftlich genutzt wird, eine bedeutende Rolle. Immerhin sind sowohl die Anmeldung als auch die Aufrechterhaltung eines Patents teuer und sollten sich durch seine gezielte Verwertung amortisieren. Dabei kann ein Patent auf ganz unterschiedliche Arten Nutzen bringen, selbst, wenn es nicht auf direktem Wege oder beispielsweise durch Lizenzerlöse Umsätze erzielt. So kann es auch von rein strategischem Nutzen sein,

beispielsweise, indem man den potenziellen Markteintritt einer Technologie, die den eigenen umsatzstarken Produkten entgegenstehen könnte, durch ihre vorsorgliche Patentierung verhindert. In diesem Fall würden weder der Wettbewerber noch der Patentinhaber selbst die patentrechtlich geschützte Technologie nutzen. Auch das Image eines Unternehmens kann durch Patente positiv beeinflusst werden, indem sie das eigene technologische Know-how widerspiegeln und vermitteln, dass Sie ein ernst zu nehmender Wettbewerber sind.

Natürlich sind auch externe Faktoren, wie die Frage nach Markt- und Wettbewerbsumfeld, bei der Einschätzung der Chancen und Risiken eines Patents zu berücksichtigen, und auch hier gilt es, die Situation aus verschiedenen Blickwinkeln zu beleuchten. Ein Beispiel: Ihrem Patent stehen Konkurrenzprodukte von Wettbewerbern entgegen. Sicherlich: Je größer die Konkurrenz, desto wichtiger ist auch der unverkennbare Vorteil Ihres eigenen Produkts und dessen Behauptung auf dem Markt. Die Existenz konkurrierender Produkte muss die Etablierung Ihres Patents jedoch nicht zwangsläufig erschweren: Schließlich zeigen Konkurrenzprodukte, dass bereits ein Absatzmarkt vorhanden ist, auf dem ähnliche Produkte vermarktet und im Kundenkreis kommuniziert werden. Die Einführung Ihres Produkts auf dem Markt bedarf somit gegebenenfalls weniger Aufwendungen und es könnte schneller mit entsprechenden Umsatzerlösen gerechnet werden.

Die oben genannten sind nur wenige der Aspekte, welche bei der Beurteilung eines Patents eine gewichtige Rolle spielen. Bereits diese kleine Auswahl aus dem *PatentCheck* zeigt jedoch, dass viele Faktoren zu beachten sind, will man ein Patent sowie seine Stärken und Schwächen richtig einschätzen lernen.

Mehr über die Stärken- und Schwächenanalyse von Marken erfahren Sie in der nächsten Ausgabe des Newsletters!

Businessplan: Nicht nur für Gründer!

Das Verfassen eines Businessplans wird häufig ausschließlich in Verbindung mit Neugründungen oder Gründungsvorhaben gesehen. Dass ein Businessplan aber auch für bereits bestehende Unternehmen ein umfassendes Planungsinstrument darstellt, wird oftmals unterschätzt oder gar gänzlich übersehen. Dabei ermöglicht er nicht nur Gründern, sondern auch bereits etablierten Unternehmen die strukturierte und übersichtliche Darstellung der wichtigsten Koordinaten eines Unternehmens.

Ein Businessplan kann dabei – je nach Aufgabenstellung und unternehmerischem Ziel – sehr unterschiedlich ausfallen. Er kann sich auf das gesamte Unternehmen oder nur auf einzelne Teilbereiche beziehen. Businesspläne spielen eine wichtige Rolle bei der Neugründung, aber auch bei der Erweiterung des Geschäftsfeldes, der Reorganisation, Neuausrichtung, Jahresplanung oder Expansion eines Unternehmens sowie bei Nachfolgeplanungen, Eigentümerwechsel oder bei der Markteinführung von Produkten oder Eröffnung neuer Filialen.

Ein guter und durchdachter Businessplan ist besonders bei der Kreditvergabe oder Investorensuche von großer Bedeutung. Aufgrund der aktuellen Entwicklung in der Kreditfinanzierung – auch im Zusammenhang mit Basel II betrachtet – erscheint es daher wichtiger denn je, das Unternehmen professionell und überzeugend darzustellen. Das Hauptziel bei der Darstellung des Unternehmens ist es, eine Kredit- bzw. Investitionsentscheidung positiv zu beeinflussen. Denn schließlich müssen die Kapitalgeber davon überzeugt werden, dass es sinnvoll ist, in das Unternehmen zu investieren. Bevor mögliche Geldgeber finanzielles Engagement zeigen, werden das Unternehmen genauestens durchleuchtet und die Erfolgchancen Ihrer Geschäftsidee ermittelt, um mögliche Risiken frühzeitig aufzudecken. Deshalb spielen Unternehmensbereiche wie Produkte und Dienstleistungen, Markt und Wettbewerb, Chancen und Risiken des Unternehmens, Vertriebsstrategie sowie Finanz- und Ertragsplanung wohl die wichtigste Rolle in einem Businessplan und sollten daher mit größter Sorgfalt erörtert und aufgezeichnet werden.

Es empfiehlt sich generell und fernab vom unternehmerischen Alltagsgeschäft, einen Businessplan regelmäßig zu überarbeiten bzw. zu aktualisieren, um grundlegende und für die Zukunft wichtige Überlegungen sowie Pläne anzustellen und zu erörtern. Der Businessplan dient nicht nur zur strukturierten Übersicht über das Unternehmen, sondern zwingt den Verfasser zugleich dazu, sich mit der Planung seiner Geschäftsidee und damit der unternehmerischen Zukunft gewissenhaft auseinanderzusetzen. Denn hier wird deutlich, wie Erfolg versprechend das Vorhaben ist, welche Ergebnisse erwartet werden können und welche Chancen und Risiken damit verbunden sind.

Erstellen Sie den Businessplan also nicht nur im Zuge einer Unternehmensgründung. Nutzen Sie dieses nützliche Instrument auch als Unternehmer; um Geldgeber, Geschäftspartner und Mitarbeiter von Ihrer Geschäftsidee zu überzeugen, um die Gefahr von unternehmerischen Fehlentscheidungen möglichst gering zu halten oder einfach um die Führung Ihres Unternehmens klar strukturiert und zukunftsorientiert zu dokumentieren.

Einen umfangreichen Businessplan finden Sie im Gründungsplaner des BMWA-

Ankündigungen

Gründerfragen – Experten antworten

Wie bereite ich mich am besten auf meine Existenzgründung vor? Welche Förderung kommt für mich in Frage? Was muss ich bei der Gründung eines Online-Shops beachten? Wer hilft weiter?

Fragen wie diese werden täglich von Expertinnen und Experten des BMWA, der KfW Mittelstandsbank, der Bundessteuerberaterkammer, des Deutschen Notarvereins, des Bundesverbandes der Wirtschaftsberater e. V., des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, der Sozialversicherungsverbände sowie weiterer Institutionen im Expertenforum des BMWA-Gründerportals unter www.existenzgruender.de beantwortet.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit hat nun in Kooperation mit dem Unternehmermagazin „Impulse“ die CD-ROM „Gründerfragen – Experten antworten“ herausgegeben, auf der eine Auswahl häufig gestellter Fragen und Antworten des Expertenforums zu finden ist. Die Gründerfragen sind dabei jeweils nach einer Ober- und einer Unterkategorie rubriziert (z.B.: „Förderprogramme: Beratungsförderung“), so dass die einzelnen Gründerfragen und Expertenantworten themenspezifisch aufgerufen und ausgedruckt werden können. Neben der Standard-Version stellt das BMWA auf der CD-ROM auch eine zweite, BITV-konforme Version zur Installation zur Verfügung, deren Oberfläche auch von Screenreadern, wie beispielsweise sehbehinderte Menschen sie benutzen, ausgelesen werden kann.

Die CD-ROM ist im Impulse-Heft „Gründerzeit“ enthalten, das zahlreiche Artikel und Informationen zur Existenzgründung liefert. Die „Gründerzeit“ ist ab April im Handel erhältlich.

Viele weitere Fragen und Antworten finden Sie im **Expertenforum** des BMWA-Gründerportals. Hier haben Sie darüber hinaus die Möglichkeit, selbst Fragen rund um das Thema Existenzgründung an einen der Experten per E-Mail zu stellen.

15.-17.April 2005 : deGUT in Berlin

Vom 15. bis zum 17. April finden auf dem Messegelände Berlin die Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT) statt. Auf der deGUT erhalten Sie umfassende Informationen und kompetente Beratungen rund um die Themen Unternehmensgründung und -entwicklung. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit wird als offizieller Partner der deGUT unter den mehr als 200 Ausstellern vertreten sein und ein umfangreiches Informations- und Serviceangebot zu den Bereichen Unternehmensentwicklung und Existenzgründung bereitstellen.

Auch die neue Version 7.1 des Softwarepakets für Gründer und junge Unternehmer wird dort ausliegen. Darüber hinaus beteiligt sich das BMWA mit einem eigenen Angebot an Veranstaltungen und Workshops am abwechslungsreichen Seminarprogramm dieser Messe. Alle Besucher der deGUT sind hierzu herzlich eingeladen!

Mehr über die deGUT finden Sie hier!

27.-28. Mai 2005: START-Messe in Bremen

Vom 27. bis 28. Mai 2005 findet die START-Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen erstmals auch in Bremen statt. Auf der START 2005 werden Sie über alle Bereiche zu den Themen Unternehmensgründung und -führung, Unternehmenswachstum und -nachfolge sowie Franchising informiert. Neben den zahlreichen Ausstellern ist insbesondere das kostenfreie Vortrags- und Workshopprogramm ein Highlight der Messe. Auch auf der START in Bremen wird das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit als Aussteller vertreten sein.

Mehr über die START 2005 finden Sie hier!

Weitere Informationen erhalten Sie auch auf folgenden Internetseiten:

www.bmwa.bund.de

www.bmwi-softwarepaket.de

www.bmwi-softwarepaket.de/kleingruendungen/

www.existenzgruender.de

www.pro-mittelstand.org

www.nexxt.org

Zur kostenlosen Bestellung des BMWA-Softwarepakets klicken Sie bitte [hier](#).

Dieser Newsletter dient ausschließlich Ihrer Information. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit übernimmt keinerlei Haftung für seinen Inhalt.

Fragen und Anregungen zum Newsletter richten Sie bitte an newsletter@bmwi-softwarepaket.de

© 2005 Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Berlin und Bonn. Alle Rechte vorbehalten.

Dieser elektronische Newsletter ist ein kostenloser Service des BMWA.

Den Newsletter können Sie hier [bestellen](#) oder [abbestellen](#).