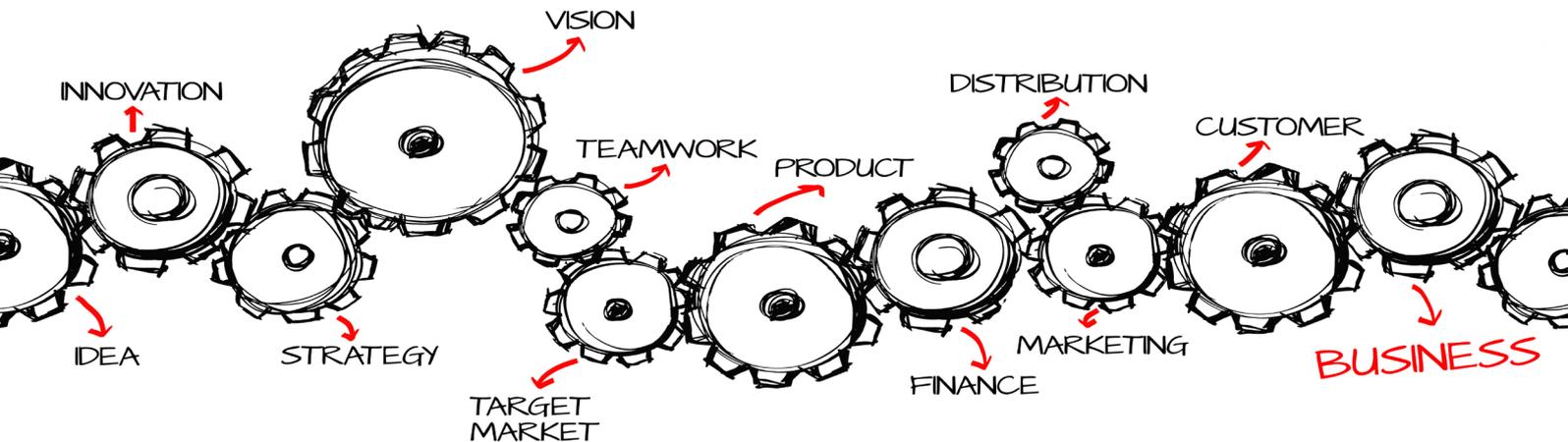


Fraunhofer-Zentrum für Internationales Management und Wissensökonomie, Leipzig



## EXECUTIVE-WORKSHOP-REIHE: WIE SCHÜTZEN SIE IHR GESCHÄFTSMODELL?

Mit: JProf. Dr. Lutz Maicher, Prof. Dr. Alexander Wurzer, Robert Schnekenbühl

Praktiker-Workshop: 16.00 Uhr bis 18.30 Uhr

Für Unternehmer zählt der Schutz ihrer Innovationen und ihres Geschäftsmodells zu den zentralen Aufgaben. Heute vorhandene, moderne Methoden zum Schutz des eigenen Unternehmenskonzepts werden jedoch vom Mittelstand zu wenig genutzt.

Der Executive Workshop zeigt anhand von Praxisbeispielen aus dem Mittelstand, wie Unternehmer sich gegen die Imitation von Geschäftsmodellen effektiv wehren können. Von zentraler Bedeutung ist es dabei, den unternehmerischen Bedarf an IP (Intellectual Property, zu deutsch: geistiges Eigentum) zu erkennen und daraus zielgerichtet Exklusivpositionen bei den Kunden aufzubauen.

Lernen Sie aus der unternehmerischen Erfahrung von Vorwerk, Stöbich, ABUS, Viessmann, Goldbeck, WILLO, Saint-Gobain, wie rechtlich geschützter, exklusiver Kundennutzen dazu beiträgt, Preise durchzusetzen und die Innovationsrendite zu verbessern. Drei Experten zeigen konkrete Beispiele zu der Methodik des bedarfsgerechten Schutzes von Geschäftsmodellen und diskutieren mit Ihnen typische IP-Fragen des Mittelstands von der Rechtsdurchsetzung bis zur Kostenersparnis.

### Kundenstimmen – Vorteile: „Bedarfsgerechter Schutz des Geschäftsmodells“

„Mit Hilfe der vorgestellten Methodik wird die IP-Strategie proaktiv an der Wettbewerbs- und Kundenwirkung ausgerichtet.“

Dr. Thomas Steffen, Geschäftsführer,  
RITTAL GmbH & Co. KG

„Mit Hilfe dieser Vorgehensweise konnten wir methodisch eine IP-Strategie entwickeln, um die wirtschaftlichen Potenziale unserer Innovationen besser auszuschöpfen.“

Martin Buck, Vorsitzender der Geschäftsführung,  
ifm electronic gmbh

„Herr Prof. Dr. Wurzer hat durch Workshops in unserer Firma das Bewusstsein von einzelnen Patenten zu IP hin entwickelt und damit unser Handeln nachhaltig verändert. Im Vordergrund steht es jetzt, IP als wirtschaftliches Gut zu verstehen und in den Innovationsprozess als aktives Element zu integrieren. Die Innovationsfähigkeit unserer Entwicklungsabteilung wird dadurch deutlich verbessert.“

Ralf Swoboda,  
Senior Vice President BG Casings  
Tehalit GmbH, Heltersberg

„Auf Basis der von W&K entwickelten Know-how-Landkarte wurden neue Produkt- und Marktfelder identifiziert, die für Mirion Radiation Monitoring Systems Division relevante Zukunftsoptionen zur Geschäftsentwicklung aufgezeigt haben.“

Roderik Wiedemeier, Geschäftsführer  
Mirion Technologies (MGPI H&B) GmbH

„Das hier vorgestellte Vorgehen hat uns bei der Ausarbeitung eines IP-fähigen Geschäftsmodells für unsere in der deutschen Verpackungsglasindustrie richtungsweisenden Innovationsansätze unterstützt.“

Markus Udris, Director Marketing & Business  
Development,  
Verallia, Saint-Gobain Oberland

Programm umseitig



# Ablauf des Executive Workshops

---

16.00 Uhr Eintreffen und Anmeldung

---

16.15 Uhr Begrüßungskaffee

---

16.30 bis 17.00 Uhr JProf. Dr. Lutz Maicher, Fraunhofer-Zentrum Leipzig

---

## Geschäftsmodelle sichern und weiterentwickeln – Kundennutzen verstehen und vor Wettbewerben schützen

- Nachahmung verstehen, Kampf gegen Imitation als Wettbewerbsstrategie
- Wettbewerber im Blick behalten und Vorsprung vergrößern
- Kundennutzen von Morgen bestimmen und messen

17.00 bis 17.30 Uhr Prof. Dr. Alexander Wurzer, Wurzer & Kollegen, München

---

## So gelingt der Schutz des Geschäftsmodells durch IP

- Schutz des Kundennutzens vs. Erfindungspatente, Praxisbeispiele
- Rechtlich geschützte Exklusivität zur Preisdurchsetzung im Mittelstand: Erfahrungsbericht
- IP-Design: Mit synthetischem Erfinden zum gewünschten Verbotungsrecht: Praxisleitfaden

17.30 bis 18.00 Uhr Robert Schnekenbühl, DTS Patent- und Rechtsanwälte Schnekenbühl und Partner mbB, München

---

## Die Leistung von Patenten beim Schutz des Geschäftsmodells

- Kundennutzen schützen durch Aufgaben- und Lösungspatente
- Die kreative Leistung: Abgrenzung zum Wettbewerb
- Praktische Patentstrategie im Mittelstand

18.00 bis 18.30 Uhr Wrap-up und Diskussion mit den Referenten

---

Die erste Veranstaltung findet am **19.10.2015** in Stuttgart statt.

### Veranstaltungsort:

Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart  
Raum 107  
Jägerstraße 30  
70174 Stuttgart

Aktuelle Termine und Veranstaltungsorte entnehmen Sie bitte der [Webseite](#).

#### Kontakt

Fraunhofer-Zentrum für Internationales Management und Wissensökonomie  
Manuel Molina Vogelsang, Strategiemanager und wissenschaftlicher Assistent der Institutsleitung  
Neumarkt 9-19, 04109 Leipzig, Germany  
Tel +49 341 231039-114  
[manuel.molina.vogelsang@moez.fraunhofer.de](mailto:manuel.molina.vogelsang@moez.fraunhofer.de)  
[www.moez.fraunhofer.de](http://www.moez.fraunhofer.de)