

Software-as-a-Service im Patent- und Markenbereich

Dr. Raphael Jung

Serviva GmbH

Vor- und Nachteile des Konzepts und für wen es sich lohnt Einführung in Software-as-a-Service (SaaS)

Software-as-a-Service (SaaS) ist ein zunehmend beliebtes Modell zur Bereitstellung von Software. Dabei handelt es sich um cloudbasierte Anwendungen, auf die Nutzer über das Internet zugreifen können, anstatt sie lokal zu installieren oder zu warten. Dieses Konzept hat sich in den letzten Jahren in nahezu allen Branchen etabliert und bietet eine flexible, skalierbare Alternative zu herkömmlichen On-Premises-Lösungen.

SaaS-Anwendungen wie **Salesforce** (CRM), **Microsoft 365** (Produktivitätstools) oder **Slack** (Kommunikation) zeigen, wie Unternehmen ihre Arbeitsweise durch den Einsatz dieser Technologie vereinfachen und optimieren können.

Dieser Trend hat mittlerweile – wegen der besonderen Vertraulichkeit der Daten – auch die Welt des Geistigen Eigentums erreicht, wo eine Vielzahl von Applikationen, u.a. Patrix Patricia® als SaaS-Lösung angeboten werden.

Die zentralen Eigenschaften von SaaS sind:

- **Zugänglichkeit:** Software wird über einen Webbrowser bereitgestellt.
- **Abonnementsmodell:** Nutzer zahlen monatlich oder jährlich für die Nutzung.

- **Wartung durch den Anbieter:** Updates und Sicherheitsmaßnahmen erfolgen automatisch.

In diesem Dokument sollen die Vor- und Nachteile von SaaS erläutert werden und definiert werden, für welche Zielgruppen dieses Modell geeignet ist. Dabei wird auch ein Blick auf den aktuellen Markt und die Herausforderungen geworfen.

Vorteile von SaaS

Die Vorteile von SaaS sind vielfältig und haben dazu geführt, dass sich dieses Modell gegenüber traditionellen Lösungen immer mehr durchsetzt. Hier sind die wichtigsten Aspekte im Detail:

1. Kosteneffizienz

SaaS minimiert die Einstiegskosten, da keine teure Hardware oder Softwarelizenzen gekauft werden müssen. Stattdessen zahlen Unternehmen ein Abonnement, das auf ihre Nutzung zugeschnitten ist. Dies ist besonders für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) attraktiv, die mit begrenzten Budgets arbeiten. Das gilt natürlich auch für kleine bis mittlere Anwaltskanzleien, die in dieser Hinsicht sich nicht von KMU unterscheiden, umgekehrt sogar noch stärker auf eine „ausfallfreie“ IT-Lösung und Software angewiesen sind.

Beispiel: Eine Kanzlei mit 10 Mitarbeitern nutzt Office365/Exchange, um E-Mails zu verwalten und Patricia® SaaS, um die Akten zu führen und Dokumente abzulegen, ohne in Server oder IT-Personal investieren zu müssen.

2. Flexibilität und Skalierbarkeit

Einer der größten Vorteile von SaaS ist die Möglichkeit, Funktionen oder Nutzer je nach Bedarf hinzuzufügen oder zu reduzieren. Unternehmen können ihre Nutzung problemlos an veränderte Anforderungen anpassen, was vor allem in Wachstumsphasen wichtig ist.

3. Automatische Updates und Wartung

Die Verantwortung für Wartung und Sicherheitsupdates liegt beim Anbieter. Nutzer profitieren von einer stets aktuellen Softwareversion, ohne dafür zusätzliche Ressourcen aufwenden zu müssen. Dies spart Zeit und reduziert IT-Aufwand.

4. Zugänglichkeit und Zusammenarbeit

Da SaaS-Anwendungen über das Internet verfügbar sind, können Teams von überall aus zusammenarbeiten. Dies ist besonders in einer Zeit, in der Homeoffice und Remote-Arbeit an Bedeutung gewinnen, ein entscheidender Vorteil.

Vorteile

- **Kosten sparen:** Keine hohen Anfangsinvestitionen.
- **Immer aktuell:** Automatische Updates und Patches.
- **Flexibel skalierbar:** Ideal für wachsende Unternehmen.
- **Remote-freundlich:** Einfacher Zugriff von jedem Gerät mit Internetverbindung.

Nachteile von SaaS

Trotz der zahlreichen Vorteile gibt es auch Herausforderungen, die bei der Einführung von SaaS bedacht werden sollten:

1. Abhängigkeit von einer stabilen Internetverbindung

Eine zuverlässige und schnelle Internetverbindung ist für SaaS unerlässlich. Insbesondere in ländlichen Regionen oder bei Netzwerkausfällen kann dies ein Problem darstellen.

2. Datenschutz und Sicherheit

Da Daten auf den Servern des Anbieters gespeichert werden, besteht grundsätzlich das Risiko von Datenverlust oder Missbrauch. Unternehmen müssen sicherstellen, dass die SaaS-Anbieter mit Datenschutzvorschriften wie der DSGVO konform sind und idealerweise Ihre Software auf eigener Hardware-Infrastruktur im EU- oder DE-Rechtsraum ohne Durchgriff des US-Rechts (Stichwort: „US Homeland Security Act“) haben.

Für Kanzleien, aber auch für Unternehmen, die starker Regulatorik unterliegen (z.B. Pharma, Biotech) ist dies eine zwingende Voraussetzung.

3. Eingeschränkte Anpassungsfähigkeit

Viele SaaS-Lösungen bieten standardisierte Funktionen, die nicht immer den spezifischen Bedürfnissen eines Unternehmens entsprechen.

Maßgeschneiderte Anpassungen können teuer oder gar nicht verfügbar sein.

Vorteile bieten hier Hybrid-Konzepte, bei denen zwar das Backend der SaaS-Lösung standardisiert ist, aber das Frontend noch Gestaltungsspielraum lässt. Die Lösung **Patricia**[®] bietet hier beispielhaften einen Weg an, der maximale Standardisierung im technischen Backend mit sehr großer individueller Gestaltungsfreiheit im Frontend verbindet.

4. Vendor-Lock-in

Die Abhängigkeit von einem Anbieter kann problematisch werden, wenn dieser seine Preise erhöht oder die Unterstützung für bestimmte Funktionen einstellt. Ein Wechsel des Anbieters ist oft mit Kosten und Aufwand verbunden.

Nachteile

- **Internetabhängigkeit:** Ohne Verbindung keine Nutzung.
- **Datenrisiken:** Datenschutz und Sicherheit müssen gewährleistet sein.
- **Standardisierte Lösungen:** Weniger Anpassungsmöglichkeiten.
- **Bindung an Anbieter:** Wechsel können teuer und schwierig sein.

Für wen lohnt sich SaaS?

1. Kleine und mittelständische Kanzleien

Kleine und mittelgroße Kanzleien profitieren von der niedrigen Einstiegshürde und den geringen laufenden Kosten. SaaS ermöglicht es ihnen, moderne Softwarelösungen zu nutzen, ohne eine eigene IT-Abteilung aufbauen zu müssen oder die IT-Betreuungskosten in der eigenen Kanzlei stark zu reduzieren.

Gleichzeitig ermöglicht es das für moderne Kanzleien so wichtige verteilte Arbeiten – von überall zu jeder Zeit.

2. Unternehmen

Sowohl mittelständische Unternehmen (KMU) als auch Konzerne setzen SaaS-Lösungen ein, vor allem für spezifische Anwendungen wie z.B. das IP Management. Diese Anwendungen, die im Unternehmen in der Regel nur eine sehr begrenzte, anspruchsvolle Gruppe von Nutzern betreffen, die aber besonders hohe Anforderungen haben und erfüllen müssen, werden häufig als SaaS implementiert.

3. Forschungseinrichtungen

Forschungseinrichtungen verfügen in der Regel über eine exzellente IT-Infrastruktur, haben allerdings mit eigenen Anforderungsspezifikationen für öffentlich Einrichtungen teilweise Zielkonflikte mit den Bedürfnissen des IP Managements. Hier können SaaS-Lösungen ebenfalls helfen.

Zielgruppen

- **Kanzleien:** Kosteneffizienz und einfache Nutzung. Schneller Einstieg ohne IT-Know-how.
- **Große Unternehmen:** Ergänzung zu bestehenden Lösungen.
- **Forschung:** Erschwinglich und leicht implementierbar.

Fazit und Ausblick

SaaS hat die Art und Weise, wie Unternehmen Software nutzen, revolutioniert. Die Vorteile – von Kosteneinsparungen bis hin zu einfacher Skalierbarkeit – machen das Modell für viele Zielgruppen attraktiv. Gleichzeitig müssen Kanzleien und Unternehmen die Herausforderungen, insbesondere in Bezug auf Datenschutz und Abhängigkeit vom Anbieter, sorgfältig abwägen.

Fazit

- **SaaS hat eine stark steigende Bedeutung im Patent- und Markenbereich**
- **Das Vertrauen in den richtigen Anbieter ist von zentraler Bedeutung**
- **Die Zukunftstrends KI, Automatisierung und Sicherheit sind effizient nur als SaaS-Lösung darstellbar**

Mit der fortschreitenden Digitalisierung wird die Bedeutung von SaaS weiter zunehmen. Künftige Entwicklungen werden die Integration von **Künstlicher Intelligenz (KI)**, **Automatisierung** und verbesserter **Cybersicherheit** umfassen.