

**Update Questel-Orbit**

Patente, Warenzeichen und Domain-Namen professionell suchen

# In Deutschland bedeutende Chancen im Neukundengeschäft

von Mechtild Stock und Wolfgang G. Stock

**Questel-Orbit. Intellectual property information and elaborate retrieval language: Professional searching for patents, trademarks and domain names.**

*Abstract.* The article describes both Questel-Orbit's information products and the company. In a historical view, we go back to Questel-Orbit's roots (SDC Search Service / Orbit resp. Questel). We outline the structure of the company, customer segments, critical success factors, innovations and shifts. QPat is Questel-Orbit's end-user patent search service. Its menu driven search and retrieval system includes access to PlusPat and full-text files, and a visualization tool of patent citations resp. references. QWeb holds all databases and a command driven retrieval language. Features are (among others) search options for patent families, legal status and informetric purposes. The technical highlight of the trademark search system (TrademarkExplorer) is the similarity search of trademarks. Additionally, searchable are domain names.

*Zusammenfassung.* Der Artikel beschreibt Questel-Orbits Informationsprodukte sowie das Unternehmen. In historischer Perspektive gehen wir zu den Wurzeln von Questel-Orbit (SDC Search Service / Orbit bzw. Questel) zurück. Die Unternehmensstruktur, Kundensegmente, die kritischen Erfolgsfaktoren, Innovationen und Verschiebungen sind skizziert. Das Teilsystem QPat ist Questel-Orbits Patentsuchsystem für Endnutzer. Seine menügeführte Retrievalsprache enthält Zugang zu PlusPat und Volltextdatenbanken sowie eine anschließende Visualisierung der Patentzitationen und -referenzen. QWeb umfasst das Gesamtangebot an Datenbanken unter einem befehlsorientierten Retrievalsystem, das u.a. Recherchen nach Patentfamilien und dem Rechtsstand sowie informetrische Recherchen ermöglicht. Warenzeichen werden durch den TrademarkExplorer gesucht. Technisches Highlight ist eine Ähnlichkeitssuche von Markennamen. Zusätzlich suchbar sind Domain-Namen.

**Questel-Orbit sieht sich selbst als Spezialanbieter im Bereich der Informationen über gewerblichen Rechtsschutz. Jean Besson, der frühere Präsident von Questel-Orbit, schreibt in einer Firmenbroschüre, "ihren Erfolg verdanken die leistungsfähigsten Gesellschaften ihren Ideen, die durch Patente geschützt sind, sowie dem Markt dank der Marken (und heutzutage der Domain-Namen im Internet). Der gewerbliche Rechtsschutz ist somit ein Schlüsselfaktor in der Aufwertung der nicht-materiellen Unternehmenswerte". Questel-**

**Orbit hält Sammlungen von Patentdatenbanken, Warenzeichendatenbanken sowie Datenbanken von Nicht-Patent-Literatur (CAS, COMPENDEX, INSPEC, PASCAL u.a.) bereit. Das Content-Angebot überschneidet sich zu großen Teilen mit den Datensammlungen von DIALOG und STN International, wobei die Stärken von Questel-Orbit eindeutig und ausschließlich bei den Patent- und Markeninformationen liegen. Die Mächtigkeit der Retrievalsprache von Questel-Orbit ist mit der von DIALOG und STN International vergleichbar. Que-**

**stel-Orbit spricht in weiten Teilen seines Angebots ausschließlich den Information Professionals an, der zusätzlich zu seinem informationswissenschaftlichen Know how über intime Kenntnisse des gewerblichen Rechtsschutzes verfügt. Wem "Patentfamilie", "IPC", "Nizza-Klassifikation" oder "Wiener Klassifikation" nichts sagen, der liegt nicht im Fokus von Questel-Orbit. Dieser Bericht basiert auf Gesprächen mit Firmenvertretern auf der Online Information in London 2003, dem von Questel-Orbit minutiös ausgefüllten Fragebogen sowie auf einem Systemtest im Januar 2004.**

## Geschichte: maßgeblich Cuadra & Sohn - Besson & Sohn

Die Historiographie von Questel-Orbit verläuft in zwei Strängen, dem von Orbit aus der Frühzeit der Informationsanbieter, und dem von Questel ab Ende der 70er Jahre, um 1994 zunächst als Unternehmen und 1998 auch als System zu verschmelzen. Die Geschichte von Orbit reicht bis 1962 zurück. Bei der Firma SDC (System Development Corporation) wird im Laufe der 60er Jahre das Retrievalsystem CIRC (Centralized Information Retrieval and Control) entwickelt. Mit diesem System werden Online-Testläufe ausgeführt, die unter dem Codename COLEX (CIRC Online Experiments) laufen. COLEX ist der direkte Vorläufer von Orbit. Maßgeblicher Entwickler von COLEX und Orbit ist Carlos Cuadra, der außer mit seinem Engagement bei SDC vor allem durch die von ihm herausgegebenen "Annual

Reviews of Information Science and Technology", dem "Cuadra Directory of Online Databases" sowie durch seine Software STAR bekannt geworden ist. Der Name Orbit ist seit 1967 nachweisbar und steht ursprünglich für "On-Line-Retrieval of Bibliographic Information Time-shared". Zwischen 1967 und 1971 wird "General-Purpose Orbit" (oder Orbit I) entwickelt, das 1971 durch Orbit II abgelöst wird. Standen die frühen Entwicklungen des Retrievalsystems im Kontext mit Forschungen für die Air Force, so verschiebt sich das Forschungsinteresse in den frühen 70er Jahren auf die Medizininformation. Für die National Library of Medicine wird ein Suchsystem für MEDLARS aufgebaut, das ab 1974 unter "Medline" (MEDLARS On-Line) angeboten wird. Der Start des SDC Search Services - mit MEDLARS und ERIC - erfolgt im Dezember 1972, in etwa gleichzeitig mit dem Beginn von DIALOG. Von 1972 bis 1978 steht SDC Search Service unter der Leitung von Cuadra. Während die frühen Entwicklungen von Lockheeds DIALOG eher wirtschaftlich orientiert gewesen sind, ist die Orbit-Entwicklung eher von der Forschung und Entwicklung vorangetrieben. Charles P. Bourne und Trudi Bellardo Hahn schreiben in ihrer Geschichte der Online-Informationsanbieter, "The two major organizations in the early online search service industry - SDC and Lockheed - had different philosophies and approaches to their products. SDC staff closely associated with the online search system were R&D-driven. With a history of published accomplishments, SDC hired staff with training, experience, and inclination toward solid R&D work. The online services were focal points around which staff could pursue their R&D interests. Building a business empire based on online searching did not seem to be a major goal for the SDC staff" (Bourne/Hahn 2003, 226). Orbit konzentriert seinen Content auf Datenbanken im Bereich der Naturwissenschaften (sehr früh werden Chemical Abstracts aufgelegt, weitere Datenbanken wie INSPEC folgen) und der Patente. Die ersten Programme für Datenbankkonversion und für Abrechnung schreibt **Neil Cuadra**, der Sohn von Carlos - die erste Vater-Sohn-Beziehung in unserer Geschichte.

Zwei Probleme begleiten Cuadra und SDC Search Service. Die Mutterfirma SDC verlangt, dass Orbit die Rechner im eigenen Hause nutzen muss. Da SDC hauptsächlich für die Air Force arbeitet, ist die eingesetzte Technik Spitzenklasse mit Spitzenpreisen. Die internen Verrechnungspreise sind bei SDC genauso hoch wie die externen Preise, was SDC Search Service unter einem enormen Kostendruck setzt. Die Spitzenrechner erlauben den Online-Nutzern kurze Rechenzeiten. Da Orbit - genauso

wie DIALOG - Anschaltzeit bepreist, lauert hier ein zweites Problem - nicht für die Nutzer, aber für das Unternehmen. Kurze Rechnerzeiten bedeuten kurze Anschaltzeiten und damit weniger Einnahmen. Carlos Cuadra erinnert sich, "so while I was paying high-end retail at SDC, he (gemeint ist DIALOGs Roger Summit) was getting almost free disk storage. Not only that, the Dialog response time was so slow that, with the connect hour charge, Roger was making two or three times as much money as we were, because our system was stunningly fast" (Björner/Ardito 2003). Carlos Cuadra verlässt SDC 1978.

Im Jahr 1987 wird Orbit von **Robert Maxwell** erworben. Maxwell, eine schillernde und wohl auch kriminelle Persönlichkeit, erwirbt in den 60er Jahren Pergamon Press und wird Parlamentsabgeordneter für die Labour Party. Nach einem Finanzskandal verliert er 1969 die Kontrolle über Pergamon und beendet seine politische Karriere. In den 70er Jahren baut er erneut ein Presseimperium auf; neben der zurückgekauften Pergamon Press enthält die Firmengruppe die Mirror Newspaper Group, den Verlag Macmillan, die New Yorker "Daily News" usw. Orbit wird Pergamon als "Pergamon Orbit Infoline" zugeordnet; der neue Standort ist der Sitz von Pergamon in McLean, Virginia, in der Nähe von Washington, DC. 1989 kauft Maxwell den Online-Host BRS und formt aus BRS und Orbit das Unternehmen "Maxwell Online Information", das nach dem Kauf von Macmillan diesem zugeordnet wird. Nach dem mysteriösen Tod von Robert Maxwell 1991 kommt zum Vorschein, dass er mehrere hundert Millionen Dollar veruntreut hat. Maxwells Unternehmen und damit auch Maxwell Online werden zur Konkursmasse. Orbit verbleibt zunächst bei Macmillan und ändert den Namen zu "InfoPro Technologies". 1994 wird das Unternehmen von Questel aufgekauft. Damit endet der erste Teil unserer Geschichte.

**Télésystème Questel** wird 1978 gegründet. Einer der "Väter" von Questel ist **Pierre Buffet**, der 2001 mit dem "Online Information Lifetime Achievement Award" ausgezeichnet worden ist. Eigentümer ist France Telecom; die Zentrale ist in Paris, die technische Infrastruktur in Sophia Antipolis (bei Nizza) beheimatet. Questel konzentriert sich beim Content vor allem auf französische Datenbanken sowie auf Warenzeichen.

Zwischen 1994 und 1998 haben wir zwar ein Unternehmen Questel-Orbit, aber zwei Systeme vor uns. Unter dem Projekt "Intellectual Property Gold" werden nunmehr auch die beiden Systeme vereinigt; Orbit wird Ende 1999 abgeschaltet. In Bezug auf die Funktionalität

des neuen, vereinigten Systems, berichtet Nancy Lambert, "the enhanced Questel software does have powerful features, many of them original to Questel and some of them added with the enhancements" (Lambert 2000). Die Stärke von Orbit, die Patentdatenbanken, sowie die Stärke von Questel, die Warenzeichendatenbanken, ergänzen sich optimal im Sinne eines umfassenden Systems für gewerblichen Rechtsschutz. Hinzu kommt bereits 1999 ein neuer Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, die Datenbank über Domainnamen "NameWatcher". Im Jahr 2000 zieht sich France Telecom zu großen Teilen aus dem Engagement bei Questel-Orbit zurück. **Jean Besson**, 1995 bei Questel eingetreten und ab 1998 CEO, erwirbt in einem Management Buyout 80% der Anteile des Unternehmens, 20% verbleiben zunächst bei France Telecom. Der neue Eigentümer firmiert unter IPG (Intellectual Property Group) als Mutterunternehmen von Questel-Orbit. France Telecom steigt in der Folge aus dem Unternehmen aus. Questel-Orbit gehört nun zu 80% der IPG; 20% wird von Mitarbeitern gehalten. IPG ist zu 100% Eigentum der Familie Besson.

David Dickens führt zunächst die Geschäfte in den USA und Pierre Buffet in Europa. Im Jahr 2000 tritt **Charles Besson**, der Sohn von Jean, in das Unternehmen ein - die zweite Vater-Sohn-Beziehung unserer Geschichte. Charles Besson hat einen Hintergrund als studierter Betriebswirt und Eigentümer eines Softwareunternehmens. David Dickens konzentriert sich nunmehr auf Questel-Orbits Patentinformationen. Analog zu STN on the Web und DialogWeb führt Questel-Orbit **QWeb** ein, eine Kommandosprache, die über das World Wide Web alle Datenbanken von Questel-Orbit erreicht. Ab 2001 (mit QWeb 2.0) wird die XML-Technik benutzt. Aus deutscher Sicht ist interessant, dass ab 2001 erstmalig eine deutsche Patentdatenbank aufgelegt wird. Über die Datenbank deutscher Patente und Gebrauchsmuster DEPAT der Wila-Derwent GmbH in München sind rund zwei Millionen deutsche Schutzrechtsschriften abfragbar. Eine ausgesprochen interessante Partnerschaft geht Questel-Orbit im Jahr 2003 mit Anacubis in Springfield, Virginia (einem Tochterunternehmen der i2-Group in Washington, D.C.) ein. Patentinformationen stehen in diversen Kontexten, z.B. zu zitierter und zu zitierender Literatur oder zu den IPC-Notationen dieser Literatur. Solche Zitationssuchen und weitere informetrische Befehle schreien geradezu nach Visualisierung. Für das Teilsystem QPat (für die PlusPat-Datenbank, die aus rund 70 Datenbanken von nationalen und internationalen Patentämtern gespeist wird) ist mit Anacubis eine solche Visua-

lisierung gegeben. David Dickens betont, "by automatically representing entities pictorially as icons and showing relationships between them using link types, it lets users see the 'big picture' in one view" (Dickens 2003). Ebenfalls 2003 wird Charles Besson CEO von Questel-Orbit.

## Unternehmensstruktur

Questel-Orbit beschäftigt an seinen drei Standorten in Paris, Sophia Antipolis und McLean etwa 100 **Mitarbeiter** (Vollzeitäquivalente). Ein deutsches Vertriebszentrum (voraussichtlich in München) ist in Vorbereitung. Derzeit arbeitet eine Mitarbeiterin in Deutschland. Wie schon Orbit in grauer Vorzeit, so ist auch heute Questel-Orbit stark FuE-orientiert. Rund ein Drittel des Gesamtumsatzes wird in Forschungs- und Entwicklungsprojekte bzw. in neue Programmbausteine investiert. Hauptumsatzträger sind die Patentinformationen, neben Derwents World Patents Index vor allem die selbst erstellte PlusPat-Datenbank. Im Jahre 2002 erwirtschaftet Questel-Orbit weltweit einen **Umsatz** von etwa 20 Mio. Euro und damit unverändert viel wie im Jahre 2001. Der Umsatz auf dem deutschen Markt beläuft sich in den beiden Berichtsjahren auf jeweils 1 Mio. Euro.

Der weitaus größte Teil der **Nutzergruppen** kommt aus dem industriellen Bereich: 40% aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie und 35% aus weiteren industriellen Branchen. Information Broker sind mit 10% beteiligt. Die restlichen Kunden verteilen sich zu jeweils 5% auf Banken, Versicherungen und weitere Finanzdienstleistern, auf Unternehmensberater und auf öffentliche Einrichtungen. Weder Privatkunden noch Hochschulen oder öffentliche Forschungseinrichtungen zählen zum Kundenkreis von Questel-Orbit. Wer benötigt bevorzugt Informationen zum gewerblichen Rechtsschutz? Als Kunden nennt Questel-Orbit u.a. IBM, Merck & Company Inc., AUDI, BASF, Siemens, Exxon, Henkel, Sony oder das Europäische Patentamt. Unser Host zielt mit seinem Angebot auf die Informationsbedürfnisse von innovativen Unternehmen, Information Brokern, Patentfachleuten, Entscheidungsträgern sowie Marketing-Spezialisten.

In etwa zwei Drittel der Vertragskunden (63,7%) bekommen über das World Wide Web **Zugang** zum System. Während diese Zugangsform wächst, nehmen die Wege über Telnet (derzeit 28,7%) und über X.25 (7,6%) tendenziell ab. Bei den Nicht-Web-Nutzern wird vorwiegend der Windows-Client IMAGINATION eingesetzt.

Wann braucht man Recherchen zum gewerblichen Rechtsschutz? In drei Fällen ist es unabdingbar, sich mit dieser Materie auseinanderzusetzen:

1. **vor** der Aufnahme einer Forschung oder Entwicklung bzw. vor der Kreation eines Markenzeichens zur Absicherung, dass die Idee wirklich neu ist,
2. **nach** der erfolgreichen Anmeldung eines Patent, Gebrauchsmusters bzw. Warenzeichens zur Absicherung des Schutzes, dass also nicht ein Dritter unsere Idee benutzt,
3. **jederzeit** beim Scanning und Monitoring von Wettbewerbern zur Absicherung unseres Wissens über konkurrierende Unternehmen: Über welche neuen Patente bzw. Marken verfügen die uns bekannten Wettbewerber? Welche neuen, uns bisher unbekannt Wettbewerber dringen eventuell in unseren Markt ein?

Um es vorwegzunehmen: Questel-Orbit ist ein geeignetes Werkzeug, alle genannten Aspekte der Rechtsschutzrecherchen zu befriedigen.

## Content im Überblick

Die Homepage von Questel-Orbit lässt sieben Zugänge auf das Gesamtsystem bzw. auf Teile zu:

- **QWeb**: allumfassendes System, das für komplexe Recherchen die Beherrschung der Befehlssprache verlangt, aber auch für einfachere Suchen einen Suchassistenten bereitstellt,
- **QPat**: Zugang auf menügeführter Basis zur Datenbank PlusPat und zu Volltextdatenbanken, Suche nach Titel und Abstract, Erwerb von Kopien im PDF-Format und Ordern eines Alerts Services. Durch die Integra-

tion von Anacubis lassen sich Ergebnisse von Zitationssuchen in Form von Clustern visualisiert darstellen. Ein Patentlieferdienst ist bei QPat eingeschlossen,

- **TrademarkExplorer**: menügeführte Suche nach Marken in einer oder mehreren Datenbank(en) sowie nach Domain-Namen,
- **TrademarkExpert**: französische, internationale und EU-Warenzeichen,
- **Patent Delivery Service**: Patentdokumente aus über 30 Ländern und internationalen Patentämtern sind im PDF-Format via E-Mail oder direkt als Download erhältlich,
- **PATOLIS-e**: Patentinformationen des japanischen Informationssystems PATOLIS in englischer Version für diejenigen, die die japanische Sprache nicht beherrschen,
- **Family Search**: Zusammenführen aller Anmeldungen bzw. erteilten Patente zu einer Erfindung.

Relativ gut abgedeckt - auch global gesehen - sind drei Bereiche des gewerblichen Rechtsschutzes: die Patente, die Gebrauchsmuster und die Warenzeichen. Weitgehendes Desiderat sind die Informationen zu Geschmacksmustern. Questel-Orbit bietet aber immerhin mittels der Datenbank WODESIGN von der WIPO (World Intellectual Property Organization) und vom INPI (Institut national de la propriété industrielle) Zugang zu internationalen Geschmacksmustern.

Es ist anmerkwürdig, dass Questel-Orbit mit Derwent WPI, Inpadoc, Patolis-e, PlusPat (mit mehr als 45 Millionen Dokumenten von mehr als 70 Patentämtern) sowie mit den Exklusivangeboten wie Derwent WPAM oder der Derwent/INPI MMS-Strukturdatenbank (Merged Markush Service) das derzeit größte Angebot von Patentinformationen in einer Hand vorlegt. Bei den Warenzeichen sind die meisten europäischen Länder sowie Nordamerika (USA, Kanada,

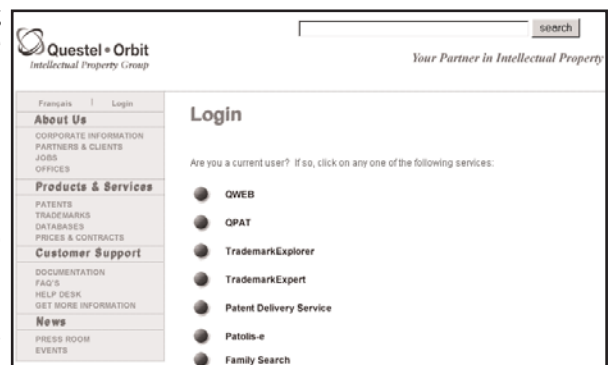


Abbildung 1: Questel-Orbit: Login zu den verschiedenen Produkten



Search Text for:   And  Or  Adjacent

Database:  Latest Update Only  
 Select All Fulltext Select None

PlusPat  
 French Applications Fulltext

Expand by:  US Class

Limit by Assignee:  Stanford

Limit by Inventor:  Page

Patent Numbers:

Limit by:  US Class

Limit by:  No Date Restriction  Application Date  Priority Date  Publication Date

Date: From:  01  January  1960 Up to:  15  January  2004

Records Per Page:  10

Abbildung 2: QPat - Suchbildschirm bei der Standardsuche

Mexiko) vertreten. Das "Filestück" von Questel-Orbit ist zweifelsfrei seine PlusPat-Datenbank - eigentlich das einzige Konkurrenzprodukt zum World Patents Index von Derwent. PlusPat enthält über 14 Millionen englischer Abstracts, über 10 Millionen Patentzeichnungen und deckt die Patente der wichtigsten Industrieländer seit Beginn des 20. Jahrhunderts ab. Im Volltext vorhanden sind die Patente des Europäischen Patentamtes, die PCT-Patente und die Patente aus den USA und aus Frankreich. Questel-Orbit plant die Erweiterung des Angebots um Patente aus Deutschland und Großbritannien.

## Patentrecherche

Forschung und Entwicklung in einem Unternehmen ist, wenn man das Patentwesen nicht berücksichtigt, ein Risiko. Zum einen läuft man schnell Gefahr, in einem Land ein Produkt zu entwickeln und herzustellen, worauf ein anderer Erfinder bereits ein Patent hält. Zum anderen kann es passieren, dass man eine Erfindung produziert, sie aber nicht vor Nachahmern schützt. Ineffiziente Forschung, Patentverletzung und versäumter Erfindungsschutz sollten in einem innovativen Unternehmen nicht auftreten, alle drei Mankos können dem Betroffenen teuer zu stehen kommen. Eine Erfindung muss immer in dem Land als Patent eingereicht werden, in welchem auch der Schutz gewünscht wird. Alle weltweiten Anmeldun-

Quick Search Standard Search Advanced Search Family Search Citation Search Similarity Search Patent Delivery Service

Back | Update Info | **Hit List** | Refine search | Shopping basket | Scroll session | Sub/Account | Create Alert | Modify Alert | Logout | Logout

Database: PLUSPAT Results: 1 Standard Search: ((Standard/PA) AND ((Page/IN))

Analyze Top:  None

Export Page View Format:  DOC View Selected Records Select All | Select None

Full Field Names

US6285999 - Method for node ranking in a linked database

View Record | Add to Shopping basket | View Family | Visualize Citations

Patent Number: US6285999 B1 20010904 [US6285999]

Title: (01) Method for node ranking in a linked database

Inventor(s): (R1) PAGE LAWRENCE (US)

Patent Assignee: (B1) UNIV LELAND STANFORD JUNIOR (US)

1 / 1 PLUSPAT - @QUESTEL-ORBIT

Export Page View Selected Records Select All | Select None

Abbildung 3: QPat - Trefferliste im Kurzformat  
 PASSWORD 02/2004

gen und Publikationen zu einer Erfindung lassen sich durch eine Patentfamilien-Recherche ermitteln. Wie sind einzelne Patente miteinander verbunden? Welches Patent zitiert ein anderes? Und welches Patent wird von einem anderen zitiert? Zitationen und Referenzen spielen eine wesentliche Rolle im Patentbereich. An dieser Stelle

hinweisen, dass zwar die Online-Informationen vom Europäischen und amerikanischen Patentamt Zitationen enthalten, die Patentämter aus den meisten Ländern hingegen bieten keine Optionen zur Zitatensuche an. Zudem ist es wichtig zu wissen, wie es um den Rechtsstand einer Erfindung bestellt ist. Ist es eine Offenlegungsschrift, oder ist ein Patent bereits erteilt, gab oder gibt es Widersprüche, hat der Eigentümer gewechselt, wird die Erfindung zur Lizenzierung angeboten?

## Patentrecherche für Endnutzer mit Visualisierung: QPat

Questel-Orbits Suchfunktionalitäten zu Patenten sind zu komplex, als dass wir eine ausführliche Beschreibung liefern können. Am Rande: Die Handbücher sind gut verständlich, anschaulich und bieten ausreichende Hilfe. Wir beschränken uns lediglich auf einige Details und Highlights. Zunächst suchen wir in QPat (mit der Datenbank PlusPat und den Volltextdatenbanken) nach dem Erfinder "Page" und dem Anmelder "Stanford". QPat bietet dem Nutzer folgende Suchen an: Schnell-, Standard-, fortgeschrittene, Familien-, Zitations- und Ähnlichkeitssuche. Abbildung 2 demonstriert die Standardsuche mit ihren Feldern. Das Bestellen von Patentdokumenten, das Speichern von Ergebnissen sowie die Einrichtung eines Alerts

sind ebenfalls möglich.

Zu unserer Suchfrage erhalten wir keine Trefferliste, sondern das Angebot, die Treffer in verschiedenen Formaten (DOC: Kurzformat; KWIC: mit markierten Suchtermen; CLASS: mit Klassifikationsnotationen; LEGAL: mit Rechtsstand und Referenzen; BIB/CLAIMS: mit Ansprüchen; FULL-RECORD: Volltext im Fließtext) anzuzeigen. Abbildung 3 ist ein DOC-Format, das aus Angaben zur Nummer und Art des Patent (B1), dem Titel, dem Erfindernamen und dem Anmelder besteht. Werden Notationen aus einer Patentklassifikation ausgegeben, ist ein Link zur umgangssprachlichen Bezeichnung nebst einer Begriffsleiter zum Top-term hinterlegt. Ein Export eines oder mehrerer Dokumente klappt ohne Schwierigkeiten. Unterstützt werden das RTF-Format, das HTML-Format sowie die Lieferung per E-Mail, jeweils mit oder ohne Bilder. Eine nette Zusatzoption ist "Translate", das über AltaVistas Babelfish (Systran) zumindest eine wortweise Rohübersetzung bringt. Natürlich steht darüber hinaus ein PDF-Volltext (für über 30 Länder und für internationale Patentämter) zur Verfügung.

Innovativ und spannend im Gebrauch ist die Option **Visualize Citations**. Wie eine solche Visualisierung in einfacher Form aussehen kann, stellt Abbildung 4 exemplarisch dar. In der Mitte befindet sich unser gesuchtes Patent. Durch Betätigung der Symbole am rechten Bildschirmrand lässt sich ein Schaubild konstruieren, das zunächst die wichtigsten Informationen anzeigt: Name des Erfinders, Name des Anmelders und Notationen aus der amerikanischen bzw. europäischen Klassifikation. Die rechte Maustaste leitet zu weiteren Informationen weiter.

Suchbar sind alle Referenzen (d.h. Belegstellen, die im Patent genannt sind) sowie alle Zitationen (d.h. Patente, die ein Ausgangspatent zitieren), sofern die entsprechende Patentdatenbank Zitationen abspeichert. In den entstehenden Clustern kann durch Markieren von Patenten weitergesucht werden. Die Pfeile kennzeichnen die Art des Informationsflusses vom zitierenden Patent zu seinem Referenzobjekt. Ausgangspunkt in Abbildung 5 ist unser

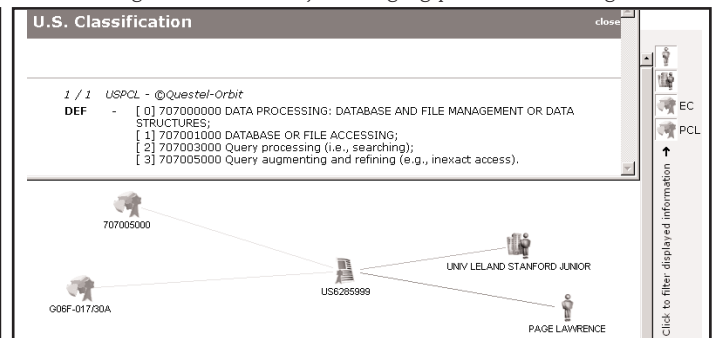


Abbildung 4: QPat - Visualisierung wichtiger Informationen über ein Patent

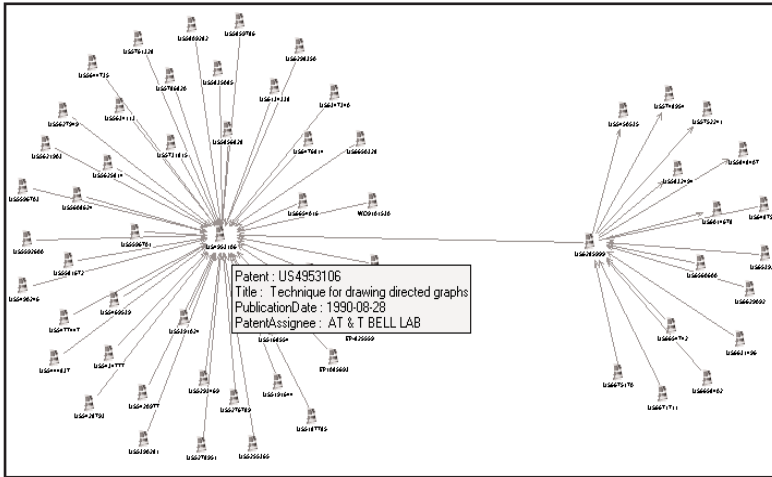


Abbildung 5: QPat - Visualisierung von Patenzitationen und -referenzen

Patent von Lawrence Page aus Abbildung 3 bzw. 4 (im Zentrum des rechten Subclusters). Die vom Page-Patent ausgehenden Pfeile zeigen auf Patente, die Page bzw. der Prüfer im Patentamt zitiert haben. Die auf das Page-Patent gerichteten Pfeile kommen von Patenten, die unser Ausgangspatent zitieren. Für eines der Patente, das das Page-Patent zitiert (US4953106), haben wir in einem zweiten Schritt die Zitationen angefordert. Ergebnis ist der linke Stern in Abbildung 5. Die hier eingesetzte Software Anacubis erstellt jeweils sternförmige Cluster, sie berücksichtigt nicht die Zusammenhänge der zitierten bzw. zitierenden Patente untereinander. Trotz dieses Mankos erscheint uns diese Technik ausgesprochen sinnvoll und ausbauwürdig. In Kürze wird Anacubis auch in QWeb eingesetzt werden.

## QWeb: Patentfamilie - Rechtsstand - Patentinformatrie

QWeb ist das umfassende System von Questel-Orbit, mit dessen Hilfe der Benutzer alle Datenbanken mittels Befehlsprache (und moderater Suchassistenten-

Unterstützung) ansprechen kann. Die Kommandosprache ist ausgereift (sie enthält z.B. eine offene Linkstrunkierung) und erfüllt (nahezu) alle Wünsche professioneller Researcher. Aus der Fülle der Möglichkeiten wählen wir beispielhaft die Recherche nach Patentfamilien, nach dem Rechtsstand eines Patentes sowie eine kleine informetrische Untersuchung. Im Gegensatz zu QPat, in dem nur PlusPat und Volltextdatenbanken aufgelegt sind, sind hier alle Patentdatenbanken, darunter Derwents World Patents Index sowie INPADOC, recherchierbar.

Ausgehend vom Patent WO9809013 von Finden Coatings in Nottingham wollen wir wissen, in welchen Ländern diese Erfindung zur Anmeldung gebracht wurde. Die Familienrecherche ist ein eigener Menüpunkt des Suchassistenten. Im Dialog wird die **Familienuche** durch das FAM-Kommando eingeleitet. Angezeigt werden die Familienmitglieder wie in Abbildung 6, wobei bei den laufenden Nummern Links zu den einzelnen Datensätzen vorhanden sind. Natürlich können wir auch hier - wie bei QPat - die Referenzen und Zitationen suchen. Zusätzlich gibt es den Befehl **FAMCITE**, der sowohl bei der zitierenden als auch bei der zitierten Literatur alle Familienmitglieder eines Patentes berücksichtigt.

**Rechtsstandinformationen** liegen für 42 Patentämter vor. Die Rechtsstandrecherche wird im Anschluss an eine Familienrecherche mittels des Befehls FAMSTAT durchgeführt. Angezeigt wird die dokumentierte Geschichte einer Erfindung, wie wir sie beispielhaft für unser Finden-Patent in Abbildung 7 sehen. Das Beispiel zeigt die

WO9809013/PN Results : 6

PATENT FAMILY					
#	Patent No.	Kind	Date	Applic.No.	Date
1)	ATE252658	T	20031115	1997AT-0937728	19970828
2)	AU9740258	A	19980319	1997AU-0040258	19970828
3)	DE69725740	D1	20031127	1997DE-6025740	19970828
4)	EP-922130	A1	19990616	1997EP-0937728	19970828
	EP-922130	B1	20031022		
5)	GB9618090	DO	19961009	1996GB-0018090	19960829
6)	WO9809013	A1	19980305	1997WO-GB02305	19970828

Priority :

1996GB-0018090	19960829
1997WO-GB02305	19970828

Abbildung 6: QWeb - Ergebnis einer Familienrecherche

Historie beim Europäischen Patentamt vom Datum der Einreichung im Jahr 1999 bis hin zur (hier nicht dargestellten) Erteilung am 22. Oktober 2003. Einsprüche gegen unser Patent liegen offenbar nicht vor. Zu notieren ist der doch lange Zeitraum der Bearbeitung zwischen Anmeldung und Patenterteilung. Auch ist zu beachten, dass die Patentämter (geraume) Zeit brauchen, bis sie überhaupt eine Patentanmeldung im Volltext aufweisen. Finden Coatings reichte am 18. März 2003 eine Patentanmeldung beim britischen Patentamt ein, am 23. April 2003 wurde im "Patents and Design Journal" No. 5944 der Titel, der Anmelder, das Anmeldedatum und die Nummer veröffentlicht - sonst nichts. Genau diese Informationen finden wir auch via PlusPat bei Questel-Orbit. Bis das Patentamt die Offenlegungsschrift veröffentlicht - und dies kann dauern -, bleiben wir über den Inhalt und die Ansprüche des angestrebten Patentes im Dunkeln. Nicht Questel-Orbit, sondern die Patentämter sind hier die Hemmschuhe, die ein optimales Retrieval verhindern.

Informetrische Recherchemöglichkeiten wurden sowohl bei Orbit (erinnern wir uns an GET) als auch bei Questel seit Jahren offeriert. Über diverse Felder können Rangordnungen erstellt werden. In Kombination mit den zitationanalytischen Befehlen hat der Nutzer mächtige Optionen zur **Patentinformatrie**. In unserem Beispiel nutzen wir den MEMSORT-Befehl. Nehmen wir an, ein unbekannter Wettbewerber namens Boll & Kirch dringt in unseren Markt ein. Nun wollen wir wissen, wo die Schwerpunkte der FuE dieser Firma liegen. Wir wählen diesmal die Datenbank von Derwent aus, da wir dort bereits Patentfamilien als Dokumentationseinheiten vorfinden und demnach eine eindeutige Zählbasis haben. An die FuE nähern wir uns durch die Notationen der Internationalen Patentklassi-

2/2 LEGALI-@EPO

Action Taken :

19990616 EP/AK-A [+] DESIGNATED CONTRACTING STATES: BENANANTE VERTRAGSSTAATEN AT CH DE ES FR GB IT LI

19990616 EP/17P-A [+] REQUEST FOR EXAMINATION FILED PRUEFUNGSANTRAG GESTELLT EFFECTIVE DATE: 19990317

20010117 EP/17Q-A [+] FIRST EXAMINATION REPORT ERSTER PRUEFUNGSBESCHEID EFFECTIVE DATE: 20001204

Abbildung 7: QWeb - Ergebnis einer Rechtsstandrecherche (Ausschnitt)

Query/Command : li mems

Memory is of type MEMSORT (statistical analysis)	
#	FREQ TERM
1	31 B01D
2	2 F02M
3	2 F15B
4	2 F16K
5	1 B05B
6	1 B23Q
7	1 C02F
8	1 C10M
9	1 D03D
10	1 F01M

Search statement 5

Memory is of type MEMSORT (statistical analysis)

#	FREQ TERM
1	9 B01D-029/68
2	7 B01D-035/22
3	6 B01D-029/66
4	5 B01D-029/38
5	4 B01D-024/46
6	4 B01D-029/11
7	4 B01D-029/50
8	3 B01D-029/52
9	3 B01D-029/54
10	3 B01D-029/62

**Abbildung 8: QWeb - Patentinformatric: Patente von Boll & Kirch nach IPC-Vierstellern**

fikation (IPC). Wir wollen erstens einen Überblick und beschränken uns zunächst auf die IPC-Viersteller. Nachdem wir via PA Boll Kirch die 32 Patentfamilien gefunden haben, lassen wir uns die Top 10 der Notationen über den Befehl MEMS 1-32 Top 10/IC LG4 auszählen. Im zweiten Schritt reizen wir die IPC aus und formulieren MEMS 1-32 Top 10/IC.

In Abbildung 8 sehen wir die technischen Gebiete, auf denen Boll & Kirch aktiv ist, im gewünschten groben Überblick; in Abbildung 9 hingegen werden die Details sichtbar. Die IPC-Viersteller liegen auf einem derart hohen Hierarchieniveau, dass man die Branchen erkennt, in denen ein Unternehmen in seiner FuE engagiert ist. Angesprochen werden hier Wirtschaftsfachleute z.B. bei einer Wettbewerberanalyse. Die vollständigen IPC-Notationen sprechen den technischen Fachmann an. Hier erfährt man zu den Branchen zusätzlich die Feingliederung der FuE. In unserem Beispiel wollen wir zunächst wissen, in welchen Branchen Boll & Kirch agiert. Die Hitparade aus Abbildung 8 zeigt eindeutig diejenige Sparte, auf die sich unsere Firma konzentriert: Trennen (IPC B01D). In welchen Spezialgebieten des Trennens hat Boll & Kirch die meisten Patente angemeldet? Das Ranking in Abbildung 9 zeigt mehrere Technikgebiete, von denen offenbar die Filter mit Rückspülarmen zum Regulieren des Filtermaterials im Filter (IPC B01D-029/68) sowie das Festlegen der Strömungsrichtung der zu filtrierenden Mischung auf die sauber zu haltenden Filter (IPC B01D-035/22) zentral für die technische Entwicklung unseres Unternehmens sind.

## Warenzeichen und Domain-Namen: Suchen, Vergleichen, Beobachten

Während sich Patente auf den Schutz bestimmter Erfindungen eines Unternehmens oder Entwicklers beziehen, richten sich Marken bzw. Warenzeichen auf den Schutz von Produkten und Dienstleistungen. Eine gezielte Markenstrategie spielt für das Unternehmen

**Abbildung 9: QWeb - Patentinformatric: Patente von Boll & Kirch nach kompletten IPC-Notationen**

eine entscheidende Rolle, denn Marken spiegeln das erworbene Ansehen des Unternehmens wider und bilden eine Basis für den weiteren Wettbewerbserfolg auf dem jeweiligen Markt. Hinter etablierten Marken verbergen sich Assoziationen, die sich die Kunden aus Gewohnheit erworben haben: entweder Vertrauen (etwa: Annahme von guter Qualität) oder Abneigung (etwa: Abstempelung als "Billigprodukt"). Marken beeinflussen das Kundenverhalten. Demgemäß ist jedes Unternehmen darauf bedacht, einprägsame Namen aufzuspüren, festzulegen und gegen Nachahmung zu schützen. Im Zeitalter des Internets nimmt außerdem die Sicherung des eigenen Domain-Namens an Bedeutung immer mehr zu. Ein Domain-Name bietet die Identifikation und den Zugang zu einer Webseite. Questel-Orbit bietet einerseits Suchmöglichkeiten dafür an, ob eine in Betracht gezogene Marke in einem bestimmten Branchenbereich und einem bestimmten Land bereits registriert und damit vergeben ist oder ob zu einem Unternehmen bzw. einer Marke ein Domain-Name existiert, und liefert als Kontrollfunktion einen Pushdienst, der entsprechende eingetragene Marken eines Kunden überwacht, damit niemand anders sich dieser geschützten Marke unge-rechtfertigterweise bemächtigt.

Wenden wir uns den Funktionalitäten des **TrademarkExplorers** zu! Das Hauptmenü beinhaltet den Zugang zur Trademark Search und zu folgenden weiteren Suchen: Domain Names, French Companies, French and Community Jurisprudence sowie US Litigation. Abbildung 10 zeigt die einfach und übersichtlich gestaltete Suchmaske der **Trademark Search**, die für ein Land bzw. mehrere Länder anwendbar ist. Wenn der Nutzer nicht nach dem genauen Wortlaut einer Marke, sondern eher nach ähnlichen Termen recherchieren möchte, kann er dies entweder mittels Trunkierung durchführen oder hierfür ein Feld aus der Auswahlbox

des "Name Explorer" selektieren. Geben wir "Microsoft" ein und wählen z.B. "Similar Trademark" als Feld zur Suche für eine ähnliche Marke, bestimmen wir weiterhin noch die Ähnlichkeitsebene und den Anfangsbuchstaben, so konstruiert das System automatisch eine Fuzzy-Suche im Feld "Construct a Search". Die Fuzzy-Suche ersetzt - je nach Wahl des Nutzers - ein oder mehrere hintereinanderliegende Zeichen durch den Joker; eine unscharfe Suche nach mehreren zu ersetzenden Zeichen an unterschiedlichen Stellen im Wort findet das System jedoch nicht. Die Marke "Microsoft" wird demnach bei einer Suche nach "Mikrosaft" bei zwei Zeichen nicht gefunden, da "k" und "a" nicht benachbart sind.

Selbstverständlich kann sich der Nutzer auch eine individuelle Suchformulierung zusammenstellen. Da Marken immer jeweils für bestimmte Klassen geschützt werden, ist es wichtig, auch nach diesen Klassen recherchieren zu können. Für das Feld "International Classes" ist ein Index (Nizza-Klassifikation) hinterlegt, der sich bei Bedarf öffnen lässt und aus dem man die ausgewählte(n) Klasse(n) (bzw. Kürzel) für die Suche übernehmen kann. Die Klassifikation liegt in englisch, französisch und deutsch vor.

Nach dem Starten der Suche zeigt das System zunächst die Trefferanzahl aus jeder Datenbank an. Der Nutzer entscheidet, ob er alle Treffer oder nur solche aus bestimmten Datenbanken angezeigt haben möchte. Er wählt



**Abbildung 10: TrademarkExplorer - Suchmaske der Trademark Search**



das Anzeigeformat (Trademark & Class; Trademark, Class & Owner; Trademark, Class, Number & Owner; Full Document) und - wenn gewünscht - die bildliche Darstellung der Marke bzw. das Logo.

In unserem Beispiel in Abbildung 11 werden alle Klassen aufgelistet, in denen "Müller macht glücklich" auf dem deutschen Markt geschützt ist. Der Schriftzug, der in diesem Falle unsere Marke charakterisiert und identifiziert, wird dargestellt und kann auch als Tiff-Format heruntergeladen werden. Folgende Informationen werden u.a. zu einem Warenzeichen angezeigt: Typ der Marke (z.B. Wort-, Bildzeichen), Rechtsstand (z.B. Eintragung), Nummer und Datum der Anmeldung, Publikationsnachweis, Name, Adresse und Land des Inhabers, Notationen der Nizza-Klassifikation (zusätzlich verbalisiert: Waren und Dienstleistungen) sowie bei Bildmarken Notationen der Wiener Klassifikation (hier leider nicht verbalisiert), Schutzdauer und -ende sowie vergangene Vorfälle (z.B. Widerspruchsfrist abgelaufen). Links führen zu eventuell vorhandenen Domainnamen sowie zu einer direkten Suche bei Google Web bzw. Google Bilder.

**Domain-Namen** können entweder von der Hauptmenüseite des Trademark-Explorers aus gesucht werden, oder man folgt, wenn bereits nach einem Warenzeichen recherchiert wurde, dem Link auf der Dokumentanzeigeseite. Zur Eingrenzung der Suchstrategie stehen drei Kategoriengruppen zur Verfügung, die sich alle oder nur vereinzelt in die Suchfrage aufnehmen lassen: "Trademark Groups" als Ländergruppen (z.B.: EFTA, Europäische Union), "Geographic Groups" als Länder aufgeteilt nach Kontinenten, "Other Groups" aufgeteilt nach den globalen Top 50 Ländern sowie den 14 generischen Top Level Domains (gTLDs - z.B.: .com, .org, .edu, .gov). Ausschließen kann man bestimmte globale und bestimmte weniger relevante TLDs, einzelne gewünschte TLDs lassen sich aber auch hinzufügen. Sowohl identische als auch ähnliche Domain-Namen sind



Abbildung 11: TrademarkExplorer - Ausgabe eines Markendatensatzes im Kurzformat

recherchiert, letzteres mittels Trunkierung. Als Treffer zeigt das System eine Liste aller gefundenen Domain-Namen an. Ein Datensatzbeispiel veranschaulicht Abbildung 12.

## Markt und Umfeld

Fokussierung auf Informationen des gewerblichen Rechtsschutzes, Beobachtung des Nutzerverhalten und Verbesserung des Serviceangebots sind - so Questel-Orbit - die **Strategien** für die weitere Unternehmensentwicklung. Als **Konkurrenten** werden nicht nur STN International und Thomson Delphion angesehen, sondern auch alle freien Dienstleistungen der Patentämter, und hier besonders die des Europäischen Patentamtes. Was hat Questel-Orbit anzubieten, was die Wettbewerber nicht haben? Drei **Alleinstellungsmerkmale** werden genannt: 1. größtes kombiniertes Angebot an Patentdatenbanken (Derwent und Volltexte und PlusPat und Patolis), 2. exklusive Angebote (z.B.: PlusPat, DWPI Merged File, MMS) und letztendlich 3. die langjährigen Erfahrungen im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes.

Auf unsere Frage, welche **Kooperationspartner** am wichtigsten eingeschätzt werden, antwortet Questel-Orbit detailliert und argumentativ. Sehr interessant - und bislang einmalig - ist die Einbeziehung des Nutzers als wichtigen Partner, denn er sei notwendig beim Aufbau des Angebots. Questel-Orbit verfolgt offensiv ein Customer Knowledge Management, d.h. man lernt vom Kunden und mit dem Kunden. Uns erscheint dies sehr wichtig, denn gerade im Informationsmarkt weiß der eine oder andere "Power-Nutzer" durch den stetigen Gebrauch einer Datenbank und eines Retrievalsystems ggf. mehr darüber als ein Mitarbeiter beim Informationsanbieter. Auf der Seite der Informationslieferanten sind als Kooperationspartner die Patentämter sowie Datenbankproduzenten wie Derwent, Patolis und CompuMark geschätzt. Wichtig sind auch, gerade in der derzeitigen Entwicklung, die Partnerschaften zu Softwarefir-

men, die Analyseprogramme bereitstellen. Hervorgehoben werden die Geschäftsverbindungen zu anacubis und Lingway.

Questel-Orbit bietet zwei **Preismodelle** an, Subskription mit Festpreisen oder Pay per View. Festpreise gibt es u.a. für QPat, den Patentlieferdienst, MMS, die EP-, FR-, US- und PCT-Volltexte. Die Preisgestaltung ist bei der Variante Pay per View alles andere als transparent. Diverse Posten sind mit Preisen belegt. Der jährliche Vertragspreis liegt bei 350 Euro für eine Kennung; jeder weitere Zugang innerhalb eines Unternehmens wird mit 50 Euro in Rechnung gestellt. Der Verbrauch wird monatlich abgerechnet, jedoch nur dann, wenn der Grenzwert von 200 Euro überschritten wurde. Kostenelemente sind Anschaltzeit, Dokumentausgaben, Spezialbefehle sowie PDF-Patentvolltexte. Im Patentsektor liegen die Preise z.B. bei DEPAT bei 175 Euro (Anschaltstunde), 1 Euro (Dokument) sowie 28 Euro (pro periodisch ausgeführtem SDI) oder bei Derwents World Patents Index bei 365 Euro (Anschaltstunde), 6,12 Euro (Dokument) sowie 152 Euro (pro monatlichem SDI-Lauf). PLUSPAT kommt auf 170 Euro (Anschaltstunde), 1,50 Euro (Nachweis eines Einzelpatentes), 16 Euro (Nachweis einer Patentfamilie) sowie 28 Euro (pro periodisch ausgeführtem SDI-Lauf). PDF-Volltexte werden im Rahmen des Patent Delivery Service für 3 Euro angeboten. Im Warenzeichensektor sind die Informationen kostengünstiger. Die meisten Datenbanken liegen bei 60 Euro (Anschaltstunde), 2,70 Euro (Dokument) sowie 12,50 Euro (SDI-Lauf). Die Ausgabe eines Domain-Namens wird mit 0,50 Euro berechnet. Sonderbefehle haben eigene Preise. So wird beispiels-

<b>Domain Name</b>	TUFFI.DE
<b>Country</b>	Germany
<b>Whois</b>	<pre> domain:          tuffi.de descr:           Milchwerke Koeln/Wuppertal e.G. descr:           Clausenstr. 2-20 descr:           D 42097 Wuppertal nserver:         auth04.ns.de.uu.net nserver:         auth54.ns.de.uu.net status:          connect changed:         20031218 162524 source:          DENIC  [admin-c] Type:            PERSON Name:            Volker Schmidt Address:         Milchwerke Koeln/Wuppertal e.G. Address:         Clausenstr. 2-20 City:            Wuppertal Pcode:          42097 Country:         DE Changed:        20000320 212857 Source:         DENIC </pre>

Abbildung 12: Beispiel eines Datensatzes zu Domain-Namen (Ausschnitt)

weise die informatrische Analyse bei MEMS bzw. GET mit 7 Euro pro Befehl in Rechnung gestellt. Dieses u.E. wenig zweckmäßige Preismodell hängt freilich auch von der Preispolitik der Datenbanklieferanten ab und ist auch bei STN International und DIALOG anzutreffen.

Die **kritischen Erfolgsfaktoren** für Questel-Orbit konzentrieren sich vor allem auf zwei Bereiche, die Ausweitung des B to B-Marktes sowie strategische Allianzen mit anderen Unternehmen der eigenen Branche. Beide Faktoren werden mit 1 auf einer Schulnotenskala (1: besonders relevant; 6: völlig irrelevant) bewertet. Auf einen Wert von 2 kommen Kooperationen mit Unternehmen der New Economy, ein größeres Angebot an Datenbanken sowie die kostengünstigere Inputorganisation. In der Mittelklasse (3) landen die einheitliche Indizierung über alle Datenbanken, noch mächtigere Systeme automatischer Indizierung sowie die Volltexte im Originallayout. Wenig relevant (4) sind noch mächtigere Boolesche Retrievalsysteme und das Branchenmarketing. Keinen Erfolgsfaktor (5) stellen Kooperationen mit Hochschulen, Bibliotheken und Verlagen dar. Der B to C-Markt ist kein Geschäftsmodell (6) für Questel-Orbit.

---

## Perspektiven: Innovationen und Verschiebungen

---

Wir wollen wissen, wie sich das Unternehmen in den letzten fünf Jahren entwickelt hat und wie es sich voraussichtlich in den nächsten fünf Jahren weiterentwickeln wird. Der Umsatz von Questel-Orbit war im betrachteten Fünfjahresintervall stabil. Dank einer drastischen Verbesserung der Gewinn- und Verlustrechnung konnten die Investitionen in neue Dienste aufgestockt werden. Bei den Umsätzen gab es Steigerungen im Kerngeschäft, dem gewerblichen Rechtsschutz, sowie Einbußen bei Randprodukten wie Presse- oder Unternehmensdatenbanken. Für die nächsten fünf Jahre rechnet unser Host mit einem stetigen Wachstum von rund 5% pro Jahr.

Die Entwicklung der **Beschäftigtenzahl** ist starken Wandlungen unterworfen. Nach der Übernahme von Questel-Orbit von France Telecom durch IPC, sprich: die Familie Besson, hat sich unser Unternehmen zunächst "gesundgeschrumpft", und zwar von 160 Vollzeitäquivalenten auf derzeit 100. Am meisten wurde dabei Personal beim Rechnerbetrieb abgebaut. Der Fokus liegt darauf, über qualifiziertes Personal im Kerngeschäft zu verfügen und Hilfsfunktionen auszugliedern. In der Fünf-Jahres-Zukunftsperspektive wird die Strategie weiterverfolgt, Hilfsdienste im Hause schrumpfen zu lassen,

dafür wird Marketing, Vertrieb und Produktdesign weiter ausgebaut. Stark ist die Forschung und Entwicklung in der Vergangenheit gewesen, stark wird sie auch bleiben. Insbesondere durch den auch personellen Ausbau von Vertrieb und weiteren Kundenschnittstellen sollte die Mitarbeiterzahl auf rund 120 Vollzeitäquivalente ansteigen. Auf welche **Qualifikationen** der Mitarbeiter war Questel-Orbit in der Vergangenheit angewiesen, auf welche wird es künftig angewiesen sein? Hier ist ein eindeutiger Trend zu vermeiden: War man vormals auf alle Aspekte der Informatik angewiesen, so verschiebt sich die Qualifikationsstruktur auf Experten für Informationsinhalte ("content experts" lesen wir im Fragebogen) sowie auf Spezialisten für Content-Software à la anacubis, mithin auf Informationswissenschaftler.

Die Anzahl der **Vertragskunden** blieb über die letzten fünf Jahre konstant, aber es gab Verschiebungen zugunsten von Großunternehmen und zuungunsten kleinerer Firmen. Innerhalb der Unternehmen bemühte man sich, neue Nutzersegmente zu gewinnen, also nicht nur Information Professionals anzusprechen, sondern die "professional end-users" zu erreichen. Diese Strategie gibt zu Hoffnungen Anlass, jährlich rund 5% mehr Kunden bedienen zu können. Wie sieht es mit Laufkundschaft im Internet aus? Nach wenig erfolgreichen Experimenten mit QPat ist B to C kein Geschäftsmodell für Questel-Orbit; man konzentriert sich ausschließlich auf B to B.

Hat das **Internet** dem Unternehmen geschadet oder eher genutzt? In der Vergangenheit gab es sowohl Probleme als auch Vorteile. Probleme entstanden vor allem durch die freien Dienstleistungen im WWW. Jedermann kann - umständlich und unvollständig, aber immerhin - bei den Datenbanken der Patentämter kostenlos nach Schutzrechtsinformationen fahnden. Vorteile des Internets sind die flexiblen Möglichkeiten, Daten (Dokumente, Notationen usw.) untereinander zu verlinken, sowie eine Reihe weltweit anerkannter Standards wie XML. Für die Zukunft werden nur noch die Vorteile gesehen. Das heißt aber auch, dass sich das Unternehmen innovativ auf die neue Umgebung umstellen muss. Hauptsächliche **Innovationen** der vergangenen fünf Jahre waren die Anpassung an die Welt des Web sowie das Management sehr großer Datenbanken. Immerhin kommt beispielsweise PlusPat auf über 45 Mill. Patentedokumente, die größtenteils über Abbildungen und PDF-Volltexte verfügen. Geplante Innovationen der nächsten fünf Jahre betreffen schnelle und völlig neuartige AusgabeprozEDUREN wie die Anacubis-Graphen oder den "Analytical Patent Reader" von Lingway, das Angebot eines "Patent Examiner", d.h.

einem Werkzeug für das Patent-Portfolio-Management, sowie dem Ausarbeiten der Ähnlichkeitssuche bei Warenzeichen mittels informationslinguistischer Methoden oder mittels neuronaler Netze.

**Nachholbedarf** wird beim Angebot von Volltextdaten gesehen. Ausgeweitet gehören auch - nach Questel-Orbits eigener Meinung - die Exportfunktionen für die Reporterstellung und die weiteren Bearbeitungsschritte sowie maßgeschneiderte Angebote für diverse Nutzersegmente. Wie schon erwähnt, werden die Volltexte aus Deutschland und dem Vereinigten Königreich in Kürze erscheinen.

---

## Fazit

---

Abschließend wollen wir kurz eine SWOT-Analyse von Questel-Orbit skizzieren. Stärken dieses Online-Anbieters liegen bei Patent- und Markeninformationen in Kombination mit darauf abgestimmten Retrievalbefehlen. Selbst stark FuE-getrieben, legt Questel-Orbit innovative Such- und Weiterverarbeitungsoptionen vor. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist zu betonen, dass mit einer relativ kleinen Mitarbeiterzahl (und damit geringen Personalkosten) sehr interessante und z.T. weltweit einmalige Produkte (wie PlusPat) erstellt werden. Uns erscheint auch als Stärke, dass der Host verstanden hat, die Schwerpunkte von einer eher informatischen Orientierung auf eine Content- und damit informationswissenschaftliche Orientierung zu verlagern. Hauptsächliche **Schwäche** dürfte der Umsatz - zumindest in Deutschland - sein. Hier ist Questel-Orbit viel zu wenig bekannt. Vielen Unternehmen ist nicht bewusst, wie wichtig der gewerbliche Rechtsschutz für sie eigentlich ist. Das Marketing eines Spezialhandels für Informationen über gewerblichen Rechtsschutz müsste an diesem Punkt ansetzen und die Kunden von dort "abholen". Auch verstehen wir nicht, warum Questel-Orbit nichts mit den Hochschulen und seinen Bibliotheken zu tun haben möchte, sitzen doch dort - mit den Studenten an den technischen und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten - die künftigen Patent- und Markenspezialisten. Das intransparente Preissystem außerhalb der Festpreise könnte Nutzer abschrecken. Damit kommen wir direkt zu den **Chancen**. Wir sehen - insbesondere in Deutschland - Möglichkeiten beim Neukundengeschäft. Die von Questel-Orbit selbst verfolgte Strategie, bei Großunternehmen, die bereits Kunden sind, weitere Nutzersegmente zu gewinnen, dürfte erfolgreich verlaufen, wenn die Retrievalsysteme einfacher werden und von Endnutzern zu bedienen sind. Risiken liegen einer-



seits in der Wettbewerbssituation (der Hauptwettbewerber STN International ist über FIZ Karlsruhe in Deutschland gut verankert), andererseits in den freien Angeboten der Patentämter, die Informationen über gewerblichen Rechtsschutz als Universaldienst kostenlos abgeben. Glücklicherweise - für kommerzielle Informationsanbieter, nicht für den Kunden - sind die Datenbanken der Patentämter suboptimal - der Inhalt ist nicht vollständig, die Retrievalsysteme bieten kaum Komfort, die (seitenweise) Dokumentausgabe ist umständlich.

**Questel-Orbit bewegt sich erfolgreich auf dem Nischenmarkt der Informationen zu gewerblichem Rechtsschutz. Der Content besteht aus umfassenden Sammlungen von Patenten, Warenzeichen und Domain-Namen, das Retrievalsystem gestattet elabourierte professionelle Suchen mit Spezialbefehlen für die Bedürfnisse des gewerblichen Rechtsschutzes. Unser Unternehmen ist stark forschungsgetrieben, was sich in innovativen Softwarekomponenten niederschlägt. Zukunftweisend sind etwa die graphische Ausgabe von Patentzitationen oder die Ähnlichkeitssuche bei Warenzeichen. Als Nutzer angesprochen sind Information Professionals sowie professionelle Endnutzer in Unternehmen, die über Patente bzw. Marken verfügen. Aus deutscher Sicht ist überraschend, dass Questel-Orbit nur wenig genutzt wird. U.E. verzichtet damit ein Großteil der deutschen Wirtschaft auf die Vorteile gezielter Patent- und Markenrecherchen.**

Mechtild Stock  
(MechtildStock@aol.com)

Wolfgang G. Stock  
(Stock@phil-fak.uni-duesseldorf.de)

## ASpB

### Bibliotheken und Informationseinrichtungen

**Neu erschienen: AspB (= Arbeitsgemeinschaft der Spezialbibliotheken e.V. / Sektion 5 im Deutschen Bibliotheksverband), Bibliotheken und Informationseinrichtungen - Aufgaben, Strukturen, Ziele - 29. Arbeits- und Fortbildungstagung der AspB, 8.-11. April 2003, ISSN 0949-1406, Jülich 2003 - Geschäftsstelle der AspB: Forschungszentrum Jülich, Zentralbibliothek, 52425 Jülich.**

## Kontakt

### Questel-Orbit

Questel Orbit Inc.  
Charles Besson (CEO)  
7925 Jones Branch Drive  
McLean, VA 22102 - USA  
Tel.: 001 703/8734703  
Fax: 001 703/8734701  
E-Mail: cbesson@questel.Orbit.com

### Questel S.A.

Caterina Dauvergne (Germany & Benelux Commercial Director)  
4, rue des Colonnes  
F-75082 Paris  
Tel.: 0033 670/769178  
E-Mail: cdauvergne@questel.fr

## Literatur (Auswahl)

**Susanne Bjørner; Stephanie Ardito:** Online before the Internet. Early pioneers tell their stories. Part 3: Carlos Cuadra. - In: Searcher 11 (2003) Nr. 9, 20 ff.

**Charles P. Bourne; Trudi Bellardo Hahn:** A History of Online Informa-

tion Services, 1963-1976. - Cambridge, Mass.; London: MIT Press, 2003. - Kap. 6: SDC Orbit and related systems, 1963-1972, 185-227.

**David Dickens:** Questel.Orbit and Anacubis form strategic partnership to offer visualization and analysis tools for patent professionals, 2003. Online: <http://piug.derwent.co.uk/archive/piug/0203.html>.

**Nicole Gladden:** Gestaltung von Patentinformation nach kundenspezifischen Anforderungen bei Questel-Orbit und Minesoft. - In: Reinhard Schramm; Heike Schwanbeck (Hrsg.): PATINFO 2002. Basis- und Mehrwertdienste der Schutzrechtsinformation. - Ilmenau: Techn. Univ., 2002, 93-106.

**Nancy Lambert:** Orbit and Questel-Orbit: Farewell and hail. - In: Searcher 8 (2000) Nr. 2, 73-76.

**Miniguide.** - Paris; McLean, Questel-Orbit, 2003.

**Mick O'Leary:** Maxwell Online at the Crossroads. - In: Online 16 (1992) Nr. 3, 29-33.

**Searching Patent & Legal Information on Questel-Orbit.** - Paris; McLean, Questel-Orbit, 2003.

## Kompetenzen für Spezialisten - Fortbildung für Informationsexperten

*Dieser Password-Beilage ist ein Seminarkalender für die Informationsspezialisten beigelegt. In seiner neuen Ausgabe stellen die bekannten Seminaranbieter WissensWert, Wind und IMAC sowie weitere Anbieter und einige Hosts ihre Seminarangebote für das erste Halbjahr 2004 vor. Zielgruppe sind neben den Spezialisten der Informationsabteilungen in Unternehmen und Institutionen auch Einsteiger und Endnutzer.*

Die Seminarthemen aus der aktuellen Broschüre lauten:

- Marketing, Controlling, Change Management für Informationsdienstleister
- Internet-Recherche
- Spezielle Arbeitstechniken für Informationsspezialisten
- Wissensmanagement sowie
- viele andere Themen.

Der Seminarkalender wird unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Informationswissenschaft und Informationspraxis DGI von der Unternehmensberatung WissensWert herausgegeben. Die DGI verfolgt damit ihre Zielsetzung, durch Koordination der privatwirtschaftlichen und institutionellen Weiterbildungsanbieter ein qualitativ abgesichertes, am fachlichen Bedarf orientiertes und flächendeckendes Weiterbildungsprogramm zu schaffen. Der Seminarkalender kann sowohl bei der DGI-Geschäftsstelle unter [mail@dgi.info.de](mailto:mail@dgi.info.de) als auch bei WissensWert [info@wissenswert-wm.de](mailto:info@wissenswert-wm.de) kostenlos angefordert werden.

Für die nächste Ausgabe des Seminarkalenders soll das Themenspektrum noch breiter werden. Seminaranbieter, die ihr Angebot aufnehmen lassen wollen, können sich mit WissensWert in Verbindung setzen: [info@wissenswert-wm.de](mailto:info@wissenswert-wm.de) oder 02361 9040-273.