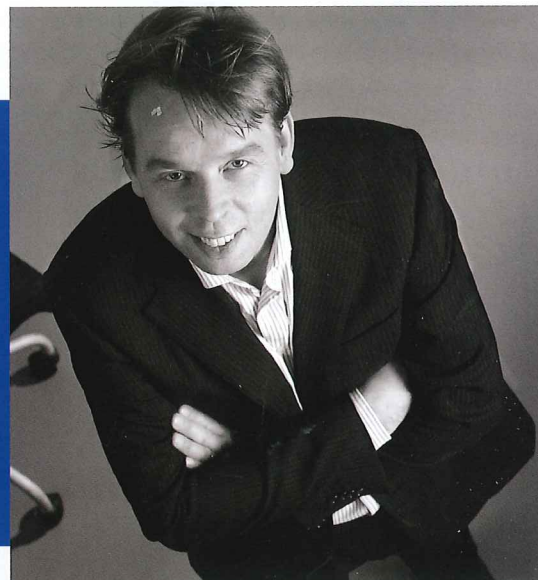


Menno Heerma van Voss

Advocaat bij SOLV Advocaten, gespecialiseerd in intellectueel eigendomsrecht en aanverwante rechtsgebieden



Voor dit Jibulletin interviewden we een advocaat welke gespecialiseerd is in intellectueel eigendomsrecht: een rechtsgebied wat momenteel ontzettend in ontwikkeling is. Menno Heerma van Voss is al meer dan 20 jaar advocaat en werkt momenteel bij het "niche"kantoor SOLV Advocaten in Amsterdam. Dit was het eerste Nederlandse kantoor wat zich specialiseerde in technologie, media en communicatie. Momenteel is het kantoor nog steeds een van de grote spelers op dit gebied. De heer Heerma van Voss vertelt waarom juist het IE-recht hem zo boeit en hoe het er in de praktijk aan toe gaat. Daarnaast geeft hij zijn visie op onze stelling met betrekking tot ontwikkelingshulp. Ook geeft hij enkele handige tips voor studenten die geïnteresseerd zijn in het IE-recht en een aantal goede sollicitatietips die iedereen van pas kunnen komen!

Door: Daniëlle Kemper & Kirsy Corten

Wilt u uzelf even kort voorstellen?

Mijn naam is Menno Heerma van Voss. Ik ben al bijna 20 jaar advocaat, gespecialiseerd in intellectueel eigendomsrecht en aanverwante rechtsgebieden, zoals het reclamerecht en mediarecht. In deze rechtsgebieden ben ik ook afgestudeerd, door middel van het volgen van keuzevakken. In mijn studententijd heb ik drie maanden stage gelopen bij stichting Beeldrecht. Dit heet nu Pictoright. Ik heb me dus eigenlijk al tijdens mijn juridische carrière gefocust op intellectueel eigendomsrecht.

Kunt u kort uw loopbaan beschrijven?

Ik heb gestudeerd aan de Universiteit van Amsterdam. Ik heb daar de keuzevakken industrieel eigendomsrecht (merkenrecht, tekening en modellenrecht en octrooi-recht), auteursrecht en ook het vak internationaal auteursrecht gevolgd. Het vak reclamerecht werd toentertijd nog niet aangeboden. Daar ben ik dus later ingegroeid. Mijn afstudeerscriptie ging over het filmauteursrecht. Daarna heb ik drie maanden stage gelopen bij stichting Beeldrecht. Ik heb daar zelfstandig werkzaamheden verricht, maar ook meegedraaid in de praktijk. Het ging met name om het onterechte gebruik van beeldende kunst door derden. De stichting behartigde de belangen van de kunstenaars en had onder meer

het doel een gebruiksvergoeding voor hen te regelen. Soms was daarvoor een procedure voor nodig. Vanaf toen had ik de smaak te pakken.

Vanwaar uw keuze voor deze specifieke gebieden?

Wat ik leuk vind, is dat de gebieden enerzijds juridisch zijn, maar anderzijds ook erg tastbaar. Al gaat het in het IE-recht eigenlijk om bescherming van het immateriële. In een procedure kan je het merkproduct of de reclame laten zien. Het gaat niet alleen om een pak papier, zoals in de meeste andere rechtsgebieden. Het is hetzelfde als ik adviseer. Bijvoorbeeld over een vergelijkende reclame, dan zit ik voor mijn werk Tv te kijken. Mijn zaken gaan vaak over alledaagse dingen die je in de winkelstraat of internet ziet. Dat is ook soms een nadeel. Als je in de winkelstraat, op vakantie bent of Tv kijkt, kijk ik toch ook met een IE-bril op. Ook merk ik dat het IE-recht en de zaken ook interessant en leuk zijn voor de leek. Op een feestje kom ik er mee weg om over mijn werk te praten.

Was het altijd al uw droom om advocaat te worden?

Nee, die droom had ik als kleine jongen niet. Zelfs toen ik aan de studie rechten begon, deed ik dit niet met het doel om

advocaat te worden. Sterker nog, in de eerste jaren wist ik nog helemaal niet welke richting ik op wilde gaan. Als ik eerlijk ben, was de keuze om rechten te gaan studeren ook niet heel erg bewust. Ik ben er gewoon aan begonnen. In het begin vond ik het wel leuk, maar ik werd pas echt enthousiast toen ik met het IE-recht in aanraking kwam. De advocatuur intrigeerde me wel. Het is een veelzijdig beroep, omdat je

"Zelfs toen ik aan de studie rechten begon, deed ik dit niet met het doel om advocaat te worden."

vaak met veel verschillende soorten zaken bezig bent. Het is echter niet zo dynamisch als sommige studenten denken, een groot deel van de tijd zit ik gewoon achter mijn bureau.

Hoe was u vroeger als student?

Ik was in de ogen van docenten en hoogleraren waarschijnlijk niet de ideale student. Ik ging niet altijd naar hoorcolleges en was in een werkcollege niet altijd even goed voorbereid. Ik heb ook weer niet de kantjes er vanaf gelopen. Het was afhankelijk van de vakken die ik volgde. In de loop van

de studie, toen er meer diepgang kwam in de inhoud van de vakken, merkte ik dat ik mezelf bij sommige vakken beter kon motiveren dan bij andere. Bij sommige vakken deed ik dus beter mijn best en bij andere wat minder. Het studentenleven was destijds anders. We hadden niet de huidige vierjaren restrictie, dus daar heb ik in allerlei opzichten goed gebruik van gemaakt. Ik heb er uiteindelijk zes jaar over gedaan, in combinatie met een half jaar studeren in het buitenland, half jaar extra vakken en een stage van drie maanden. In Madrid heb ik de vakken Europees recht en Spaans auteursrecht gevolgd. En natuurlijk Spaans geleerd en van Madrid genoten.

Welke spraakmakende zaken heeft u (onlangs) gedaan?

Onlangs heb ik de zaak Talens/Talensshop.nl gehad. Daarbij ging over de vraag of een online verkoper van producten van een bepaald merk, het merk als onderdeel van zijn domeinnaam, handelsnaam van zijn webshop en als social media account naam - op Twitter e.d. - mag gebruiken. Het betrof een webshop die louter verf en andere artikelen van het merk Talens verkocht. Talens is een lang bestaand Nederlands merk met wereldwijde bekendheid. De webshop gebruikte talenshop.nl. Uit het merkenrecht en jurisprudentie bleek dat een verkoper natuurlijk wel het merk van de door hem te koop aangeboden producten mag gebruiken zodat men de consument kan laten weten dat men die merkproducten verkoopt. Dat was dan ook het standpunt van de webshop; dat hij alleen maar aan wilde tonen dat hij Talens producten verkocht. Talens' standpunt was dat het gebruik van Talenshop.nl verder ging dan dat. Er werd verwarring gecreëerd; men zou kunnen denken dat de webshop van Talens zelf was of met toestemming van Talens werd gerund. Ook vond Talens dat op ongerechtvaardigde wijze werd geprofiteerd van het bekende merk Talens. Door het gebruik van de naam Talensshop.nl kreeg de webshop onder meer een hoge ranking op Google als men op Talens zoekt. Het Hof was het daar mee eens. Het bijzondere van deze zaak in vergelijking met eerder soortgelijke zaken was dat in dit geval de wederverkoper de merkproducten wel direct van de merkhouders kocht. De rechtspraak hiervoor ging het met steeds over verkopers die de producten niet rechtevree van de merkhouders kocht.

Een leuke reclame en merkzaak, die gezien het aanstaande WK voetbal in Brazilië weer

een beetje actueel is, was de volgende. Toenmalig autofabrikant Daewoo startte in 2000 een Tv-commercial met de slogan: "Daewoo sponsort u 2000 euro". Op de achtergrond waren amateuristische voetballers te zien. In dat jaar vond het EK voetbal in Nederland en België plaats. De naam van het toernooi was EURO 2000. De UEFA had EURO 2000 als merk geregistreerd. Zij vonden dat de slogan, een variant op het merk, niet gebruikt mocht worden in commerciële uitlatingen. Dit was schadelijk voor hun sponsors, die natuurlijk heel veel geld betaalden. De UEFA startte een kort geding. We waren echter al voor de start van de campagne van Daewoo erbij betrokken, dus we stonden startklaar toen de dagvaarding kwam. De rechter besloot in ons voordeel, hij was van mening dat het wel toegestaan was.

Waar bent u het meest trots op?

Het vertrouwen dat je cliënten in je hebben als adviseur en belangenbehartiger. Als advocaat ben je beide. Als belangenbehartiger moet je het standpunt van je cliënt op een zo goed mogelijke wijze verdedigen. Dat

"Ook advocaat worden doe je pas na je studie."

betekent niet dat je niet objectief hoeft te zijn. Je bent namelijk ook adviseur. Dus je moet je cliënt ook adviseren vanuit een objectief standpunt. Het recht is echter niet altijd eenduidig en de specifieke feiten en omstandigheden van een kwestie, kunnen leiden tot een andere uitkomst van het op dat moment gangbare of gevestigde standpunt. Je eigen geweten speelt natuurlijk wel een rol, als ik iets niet wil of kan verdedigen, dan hoef ik dat niet te doen. Als goed adviseur, moet je ook tegen de mening van een cliënt in kunnen ingaan. Juist als dat in zijn belang is en ook al is dat soms voor de cliënt teleurstellend. De meesten accepteren en waarderen dat ook. Een cliënt zit soms met emotie in een zaak, maar juridisch ligt de zaak soms anders. Daar ben ik dan ook open over, zeker ook vanwege in geval de zaak een negatief procesrisico heeft.

Kunt u ons iets meer vertellen over SOLV Advocaten in het algemeen?

We bestaan dit jaar 14 jaar en zijn daarmee een relatief jong kantoor. Als 'nichekantoor' zijn wij gespecialiseerd in een aantal specifieke rechtsgebieden. Bij ons is dat voornamelijk intellectueel eigendom,

reclame, ICT en media. We zijn ook een jonge club wat de mensen betreft en dat sluit goed aan bij onze focus op internet en sociale media. Onze 14 advocaten werken op flexplekken. Zelfs de partners hebben geen eigen kamer.

Waar ziet u zichzelf over 10 jaar? Welke doelen wil u nog verwezenlijken?

Ik wil graag nog lang advocaat blijven, daar ben ik nog niet op uitgekeken. Verder wil ik wel altijd nog andere dingen ernaast doen zowel binnen het kantoor, als daarbuiten.

Het thema van de Bulletin is ontwikkeling. We hebben daarbij ook een stelling, die luidt; er moet minder geld naar ontwikkelingshulp. Wat is uw mening daarover?

Nee, dat is te makkelijk en kortzichtig. Ook al werpt het niet altijd de gewenste vruchten af, het blijft toch belangrijk iets te doen. Misschien moet je het doel bijstellen, het geld op een andere wijze besteden of laten besteden, maar de kraan verder dicht draaien dat helpt zeker niet. Ik meen ook dat we nog steeds schatplichtig zijn. Als Nederland en Europa hebben veel geld verdiend in en aan de minder ontwikkelde landen. En tot slot voor degene die het puur vanuit een financieel, economische perspectief bekijken: als het daar beter gaat, zal het ook meer voordelen voor Nederland en Europa opleveren.

Welke tips heeft u voor studenten die het ambiëren om in dezelfde rechtsgebieden als u werkzaam te zijn in de toekomst?

Probeer goede cijfers te behalen voor je vakken. Probeer te achterhalen welke vakken je echt boeien; focus daarop. Maar doe meer dan dat. Ik ben te vaak teleurgesteld tijdens sollicitatiegesprekken. Komen er kandidaten die een intellectueel eigendomsmaster gedaan hebben, goede cijfers hebben gehaald, maar in de tussenliggende maanden tussen de vakken en het sollicitatiegesprek de actualiteit niet gevolgd hebben. Dan vraag ik naar recente belangrijke zaken en dan weten ze dat niet. Dat past dan niet bij het beeld dat je echt geïnteresseerd bent in het vak. Daarnaast is het goed om sollicitatiegesprekken te oefenen. Solliciteer bijvoorbeeld eerst bij een kantoor dat niet je echte voorkeur heeft, voordat je bij je droomkantoor solliciteert. Excuses aan die kantoren, maar sommigen moeten solliciteren echt leren en dus oefenen. En oefenen doe je het beste in de echte praktijk. Ook advocaat worden doe je pas na je studie. ■