

Nederlandse IT-start-ups op audiëntie bij Kroes

Drie Nederlandse IT-start-ups praatten vorige week eurocommissaris Neelie Kroes bij over knelpunten bij het opzetten van een eigen innovatief bedrijf.

“Pfff.... Het voelde alsof ik op audiëntie was bij de paus”, lacht Rob de Haan na afloop van de lunchsessie met eurocommissaris Neelie Kroes. Het is voor de jonge ondernemer uit Rotterdam – hij is medeoprichter van www.meetingspot.nl, een vraaggestuurde marktplaats voor accommodaties en evenementen – dan ook geen dagelijkse kost om bewindslieden van zo dichtbij mee te maken. Samen met delegaties van twee andere Nederlandse IT-start-ups – Mijn naam is Haas uit Amsterdam en CrimsonBase uit Utrecht – werd hij op het ICTDelta Congres op 18 maart in Rotterdam, door Kroes persoonlijk uitgenodigd om te komen lunchen op haar kantoor in het Berlaymont Building in Brussel. Meetingspot werd die dag door het publiek uit twintig veelbelovende IT-start-ups gekozen tot winnaar en ontving de prijs uit handen van de eurocommissaris. Kroes wilde graag van de jonge ondernemers zelf horen waar zij tegenaan lopen bij het starten van een innovatief nieuw bedrijf en wat ‘Brussel’ voor hen kan betekenen om de boel sneller, beter en met minder regels te laten verlopen. De lunchsessie zelf loopt uit op een flitsbezoek. “Ik heb nog nooit iemand gezien die haar tijd zo strak manage”, vertelt De Haan. De bijeenkomst zou een uur duren, maar omdat de vorige vergadering was uitgelopen en Kroes weer vroegtijdig door haar persoonlijk medewerker werd weggeroepen om de volgende bespreking door te nemen, werd de sessie ingekort tot hooguit 35 minuten. De eurocommissaris Digitale Agenda wilde graag van de Nederlandse start-ups horen wat zij zouden doen als



Eurocommissaris Neelie Kroes wilde weten wat Europa voor startende bedrijven zou moeten doen.

FOTO: SJOERD VAN DER HUCHT

Overheid is doolhof; op Europese schaal is dat vast nog erger

zij in haar schoenen zouden staan om barrières voor startende IT-bedrijven weg te nemen. “Niet dat mijn positie vacant is, hè?”, laat zij niet na te benadrukken na alle speculaties over haar kandidatuur als eerste vrouwelijke minister-president van Nederland.

Sanneke Prins van de Amsterdamse start-up Mijn naam is Haas, dat zich richt op educatieve software en online leeromgevingen voor jonge kinderen, heeft grote plannen. “We willen opschalen naar het buitenland. Maar ik

vrees dat we in de EU tegen dezelfde blokkades aanlopen als in Nederland. Zo is het als klein, nieuw bedrijfje verschrikkelijk moeilijk om een plekje te bemachtigen op de markt voor educatieve software. De markt wordt gedomineerd door een aantal grote, traditionele uitgevers. Inmiddels lijkt het te gaan lukken, maar als we de grens overgaan begint het waarschijnlijk weer van voor af aan.” Haar hoop is dat Brussel haar de helpende hand biedt. “Europese regelgeving en stimuleringsmaatregelen kunnen bijdragen aan de opschaling van succesvolle nationale initiatieven naar een Europese schaal.” Eric Lammertsma van de Utrechtse start-up CrimsonBase, dat software ontwikkelt om onderzoek op het gebied van moleculaire biologie te vergemakkelijken, loopt weer tegen heel andere problemen aan. “Onze bottleneck is dat we een ontzettend gespecialiseerd

Ontbreken van Europees online betalingssysteem groot probleem

product maken. IT'ers hebben normaal gesproken geen kaas gegeten van genetica en biologie, maar mensen die voor ons komen werken moeten daar wel veel vanaf weten en affiniteit mee hebben. Die mensen zijn schaars en als ze er al zijn, kiezen ze vaak voor de grote namen, zoals Roche, die hen bovendien een veel beter salaris kunnen bieden.” Lammertsma is zelf biomedicus, maar omdat hij ontevreden was over de software die zijn onderzoek moest ondersteunen, besloot hij het lab de rug toe te keren en zelf te gaan ontwikkelen.

Kroes adviseert hem te gaan werven onder Organon-medewerkers in Oss, die onlangs te horen hebben gekregen dat hun baan komt te vervallen. “Daar zit vast veel talent bij die graag een tijdje voor een innovatief bedrijf als dat van jullie willen werken.”

De Haan van het Rotterdamse Meeting-spot kijkt tevreden terug op de periode die is verstreken sinds de start van het bedrijf in november vorig jaar. “We zijn in maart live gegaan en groeien als kool. We staan nu voor twee belangrijke uitdagingen: meer overheden – die doorgaans veel buiten de deur organiseren – als klant krijgen en uitgroeien tot een internationaal bedrijf.” De Haan noemt de overheid één groot doolhof en is bang dat dat op Europees niveau nog veel erger is. Bovendien loopt het bedrijf aan tegen cultuurverschillen. “In Duitsland is het bijvoorbeeld ‘not done’ om een Engelse bedrijfsnaam te hebben, dus www.meetingspot.de als URL zal het niet worden. Bovendien werkt een Engelstalige .com-site niet binnen Europa, dus we zullen het land voor land moeten aanpakken.” Zijn kompanen Wietze Feddema noemt nog een ander groot probleem: het gebrek aan een Europees online betalingssysteem. “Wij hebben iDEAL en dat vind ik zelf zoals de naam al zegt ideaal. Maar andere landen kennen dat weer niet en dat kan lastig zijn als je zaken doet over de grens.” Kroes onderbreekt hem. “Toevallig of niet, maar mijn volgende vergadering gaat over dit onderwerp. En daar had ik vijf minuten geleden al moeten zijn. Dus als jullie mij willen excuseren...” Voordat ze weggaat, proberen de heren van Meetingspot haar nog te verleiden tot een volgende afspraak: “Is het geen leuk idee als we elkaar over een halfjaar weer treffen om te zien wat er in de tussentijd is bereikt en welke obstakels zijn weggenomen of juist opgeworpen?” Kroes lijkt te willen toehappen, maar haar persoonlijk medewerker is streng: “Geen nieuwe afspraken toezeggen! Uw agenda is overvol”, zegt hij druk gebarend. En weg is ze.

Ester Schop/e.schop@sdu.nl

‘Kijken, kijken, niet kopen!’ Recente uitspraak blaast discussie of de aanschaf van software een ‘koop’ is, nieuw leven in.

De zomerperiode is aangebroken. U maakte tijdens een vakantie ongetwijfeld al eens mee dat u met “kijken, kijken, niet kopen” werd aangesproken door een lokale verkoper. U hield het echter niet bij kijken, maar kocht alsnog – tegen een “special price”. En over koop wil ik het graag met u hebben. Niet de koop van allerlei vakantieprullaria, maar de koop van software. Ik hoor u al denken: “Je koopt toch geen software. Je mag software toch alleen gebruiken?” Dat is maar de vraag. Althans voor leveranciers van standaardsoftware die daarbij een “vrij en duurzaam gebruiksrecht” op die software verstrekken. Het gerechtshof Arnhem deed recent uitspraak over de vraag of de aanschaf van software onder het koopregime valt. (Koop is volgens de Nederlandse wet de overeenkomst waarbij de één zich verbindt een zaak te geven, en de ander om daarvoor een prijs te betalen.) Dat arrest is onder ICT-advocaten nu al tot ‘de uitspraak van het jaar 2010’ uitgeroepen. Het Hof komt tot de conclusie

dat de aanschaf van software inderdaad onder het koopregime valt. Althans, “standaardsoftware, die als een pakket kan worden aangeschaft en waarmee het recht op het vrije en duurzame gebruik van de software wordt verkregen”. Ik denk dat het Hof met “vrij en duurzaam gebruik” bedoelt te zeggen: een eeuwigdurende licentie. Hoe construeert het Hof dit? Bij koop wordt immers vaak iets grijpbaars, iets stoffelijks aangeschaft. En software is juist óngrijpbaar en ónstoffelijk. Het Hof stelt dit ook vast. Letterlijk vermeldt de uitspraak: “Anders dan een gegevensdrager, kan de software op zichzelf niet worden aangemerkt als een voor menselijke beheersing vatbaar stoffelijk object.” Om de aanschaf van de software toch onder het koopregime te krijgen, maakt het Hof gebruik van een opening in de wet. Namelijk dat het koopregime ook geldt voor de koop van rechten die leiden tot stoffelijk voordeel. (In juridisch jargon: ‘de koop van vermogensrechten’.) En u weet dat met softwarelicenties (veel) geld verdiend kan worden.

Het goede nieuws voor de leverancier in deze zaak was dat de vordering al verjaard was. Het koopregime bepaalt namelijk dat de verkoper binnen twee jaar door de koper voor het gerecht moet worden gesleept. Doet de koper dat niet, dan heeft hij geen poot om op te staan. “Goed nieuws dus”, kan men denken. “Na een klacht hoeft ik mijn klanten alleen maar aan het lijntje te houden totdat die twee jaar zijn verstreken.” Ik vraag me af of dit nu zulk goed nieuws is. Allereerst blijf ik worstelen met het concept dat een gebruiksrecht als koop wordt betiteld, want laten we eerlijk zijn: je koopt niks. Het is eerder lenen of huren. Verder zie ik problemen voor leveranciers aan consumenten. Nederland kent een dwingend koopregime bij consumenten. Dat betekent dat leveranciers niet van dat regime mogen afwijken in hun voorwaarden. Leveranciers moeten die snel laten checken, om boetes te voorkomen. Ook de scheidslijn bij standaardsoftware roept vragen op. Wanneer is iets

standaard? Hoe gaan we dit toepassen in de wereld van open source? En wat als de één de software ‘ouderwets’ op een drager licentieert, maar de ander de software als SaaS levert? En last but not least: hoe gaan we om met de zogenaamde uitputtingsregel? Namelijk dat de verdere verhandeling van software na de eerste verkoop niet meer tegengegaan kan worden – in héél Europa niet. Leveranciers kunnen de term ‘niet-overdraagbare licentie’ alvast schrappen in de voorwaarden... Voer voor juristen, hoor ik u denken en dat is het ook. Maar of u er blij van wordt? Ik vermoed dat aanbieders liever zien dat klanten alleen gebruiken, en niet kopen. Bij software welteverstaan. Zelfs tijdens vakanties.

Weij is partner bij SOLV Advocaten, gespecialiseerd in technologie, media en communicatie. Voor abonnees van Automatisering Gids heeft SOLV gunstige tarieven.

CONFLICT



Mr. Menno Weij

Hebt u een conflict of vraag op het gebied van IT-recht? Leg die dan voor aan onze juristen: conflict@sdu.nl