

## Interview Els Doornhein: van Intellectueel Eigendom tot faillissement

Bert Wolters

18/06/2021



Els Doornhein, advocaat en partner bij De Vos & Partners advocaten in Amsterdam, vierde vorig jaar haar zilveren jubileum als advocaat. Ze studeerde in Rotterdam en studeerde af in civiel recht en bedrijfsjuridisch recht. Tijdens haar studie werkte ze 2 jaar bij het juridisch spreekuur gevangenen in de Bijlmerbajes om te onderzoeken of het strafrecht iets voor haar kon zijn.

Daar realiseerde ze zich dat het type klanten dat je helpt bij je moet passen. Zij voelde zich meer aangetrokken tot kleurrijke, creatieve mensen die mooie dingen ontwerpen en bedenken. Ze voelt zich al 21 jaar thuis bij De Vos & partners advocaten, een informeel kantoor, dat zich (vanuit verschillende specialisaties) o.a. richt op de creatieve en culturele sectoren en de digitale economie. Els houdt zich daar bezig met de rechtsterreinen Intellectueel Eigendom (IE), privacy (In het kader van de AVG is ze Functionaris voor de Gegevensbescherming bij een aantal grote organisaties / musea) en insolventie (Els is curator in faillissementen). Ook is ze regelmatig op tv te zien (o.a. al 20 jaar bij Kassa, nu ook bij Max de vakantieman en RTL). En schreef ze door de jaren heen bijna 100 columns voor verschillende (glossy) tijdschriften. Ze weet haar vakgebied op heldere wijze onder woorden te brengen, zoals u van haar columns in Vindingrijk gewend bent.

### **NOVU**

Els kwam de NOVU op het spoor door haar buurman: Wim Stenfert Kroese, die vanaf het begin betrokken was bij de NOVU. Hij woonde naast Els tijdens de studie en hij nam haar mee naar een bijeenkomst van de NOVU, waar ze zich meteen thuis voelde. Na een tijdje werd gevraagd of ze een column in Vindingrijk wilde schrijven en daarmee is ze de langstschrijvende auteur van Vindingrijk. Op de website kunt u een aantal van haar bijdragen nalezen. Ook werd ze regelmatig via Wouter Pijzel ingeschakeld om de NOVU leden juridisch te ondersteunen en treedt ze als hun advocaat op.

## **Licenties**

Els heeft de afgelopen 26 jaar voor innovatieve ondernemers en uitvinders heel veel licenties en contracten beoordeeld, opgesteld en begeleid. Ze merkt dat uitvinders moeite hebben om hun vinding op de markt te krijgen. Hoe briljant ze ook zijn op hun vakgebied, marketing is niet altijd hun sterkste kant. Je hebt netwerken nodig (zoals de NOVU) en ook bepaalde commerciële kwaliteiten, maar tegenwoordig moet je vooral ook weten hoe je digitaal zichtbaar bent. Je moet met e-commerce en social media om kunnen gaan; geen lange verhalen, maar specifieke kernwoorden gebruiken. PDF's tellen niet mee in zoekresultaten. Gebruik dus een korte omschrijving met steekwoorden als je zo'n pdf online zet.

## **Rechtszaak**

In een geschil is een rechtszaak eigenlijk het laatste redmiddel. Bij een mogelijke rechtszaak zijn advocaten verplicht te onderzoeken of de partijen zonder hulp van de rechter tot een oplossing kunnen komen en moeten zij daarvoor hun best doen. Daarmee wordt een mogelijke procedure voorkomen (met mogelijk hoger beroep en evt. zelfs cassatie), die niet alleen jaren kan duren, maar ook nog eens heel kostbaar is. Komt het toch tot een civiele procedure, dan vertelt de eiser in een dagvaarding wat hij wil, en onderbouwt dat met feiten. De wederpartij wordt dan gevraagd te reageren met een conclusie van antwoord. Om het tempo wat te verhogen worden partijen vaak al op basis van deze stukken gevraagd om te verschijnen (de comparitie van partijen). Hiermee kijkt ook de rechter of er een schikking mogelijk is. Als een schikking niet mogelijk is volgt vaak een tussenvonnissen, waarbij partijen gevraagd kan worden een specifieke omstandigheid te bewijzen. Pas daarna volgt het eindvonnis, waartegen hoger beroep mogelijk is.

## **Contracten**

Els raadt uitvinders aan om te werken met duidelijke contracten die vooraf zijn opgesteld (en dus niet als je feitelijk al met elkaar werkt). Een helder contract maakt je positie in een rechtszaak sterker en kan deze daarmee voorkomen! Als eiser moet je je claim kunnen onderbouwen met bewijzen. Teken niet blind een mooi lijkend contract, maar zorg dat je begrijpt wat je tekent. Vooral als de advocaat van de samenwerkingspartner het contract heeft opgesteld moet je alert zijn op mogelijke ongunstige clausules. Elke advocaat wil de beste deal voor zijn cliënt en als jij dat niet bent dan is de ander dat. Els raadt aan om contracten op te splitsen in werkbare onderdelen. Daarbij kan een optierecht komen voor gevallen waar het product enorm succesvol is (in plaats van dat directe wereldwijde rechten worden vergeven). Laat het contract checken door een onafhankelijke advocaat, die je zelf kiest zodat deze de balans in het contract kan terugbrengen. Teken uiteraard niet als je de inhoud van een contract niet goed begrijpt of wanneer je het er niet mee eens bent.

## **Gentlemen's agreement**

Het lastigste in een rechtszaak zijn de gentlemen's agreements: mondelinge afspraken op basis van goed vertrouwen die mis lopen. Achteraf kun je niet bewijzen wat de afspraak inhield en moet je advocaat aan de hand van gebeurtenissen proberen te achterhalen wat er waarschijnlijk is afgesproken. Ook is het lastig om aan de hand van een lange mailwisseling te herleiden wat er is afgesproken. Het wordt voor advocaten dan erg arbeidsintensief en daardoor duur. Daarbij is er ook vaak sprake van uitspraken achteraf, waarbij de partijen een voor hen gunstige verklaring zullen geven. Niet ideaal dus, een contract vooraf goed regelen is daarmee veelal gunstiger en goedkoper.

### **Samenwerkingspartner**

Onderzoek verder goed met welke partij je zaken doet. Controleer bijvoorbeeld hoe het bedrijf zijn vertegenwoordiging in andere landen heeft geregeld als het internationaal zegt te werken. Wereldwijde dekking klinkt wellicht heel aantrekkelijk, maar als het dan vooral om postbusadressen gaat is dat minder sterk dan vertegenwoordigingen met verschillende mensen op een echt adres. En ook, is een samenwerkingspartner goed voor zijn of haar geld ?

### **Ontwikkelingen**

In de 26 jaar dat ze nu advocaat is heeft Els een aantal grote ontwikkelingen in de advocatuur gezien:

1. De complexiteit is enorm toegenomen. Kon je vroeger nog een generalist zijn, tegenwoordig is de regelgeving zo complex geworden (mede door de extra juridische laag van Europese wetgeving) dat je niet alles meer kunt bijhouden en je je wel moet specialiseren als advocaat.
2. De snelheid van werken is toegenomen. Vroeger werden stukken per post verstuurd, wat per definitie meer tijd kostte dan e-mail en vertraging in de ontvangst kon opleveren. Daarbij moest de klant zelf alle stukken bij elkaar zoeken, printen en opsturen. Tegenwoordig zie je vaak dat een e-mail een groot aantal bijlagen heeft en verwacht wordt dat je dat binnen een dag allemaal al hebt gelezen.

### **Specialist**

Els is gespecialiseerd in 3 rechtsgebieden. Raakt u betrokken bij een rechtszaak (of wilt u die juist voorkomen) en zoekt u een advocaat, zoek dan altijd een advocaat met de goede specialisatie, want die weet waar het over gaat. Zo verwijst Els ook wel eens cliënten door naar een specifiek ergens in gespecialiseerde collega omdat het belang van de client altijd voorop staat.

### **Faillissement**

Els heeft als curator tientallen faillissementen afgewikkeld en is betrokken (geweest) bij een aantal faillissementen van grote, landelijk bekende partijen. Ze hoopt met haar bijdragen in Vindingrijk faillissementen van NOVU-leden te voorkomen, maar daar kun je zelf ook veel aan doen.