

Marketing Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door Marketing Rendement

Marketing Rendement is een nieuws- en adviesmagazine over marketing, sales en communicatie. De insteek is: geen glossy magazine met veel advertenties. Maar wel een blad dat met beide benen op de grond staat. Marketing Rendement biedt gewoon praktische informatie waar de lezer daadwerkelijk iets aan heeft in zijn dagelijks werk. Gericht op kostenbesparing. Gericht op snel en efficiënt werken. Gericht op tips en adviezen voor een betere persoonlijke performance. Met veel aandacht voor loopbaan en beloning.

Marketing Rendement onderscheidt zich door:

- Beknopte artikelen met veel tips die de lezer direct in de dagelijkse praktijk kan gebruiken;
- Elke keer een gedegen vergelijkend warenonderzoek waar dienstverleners op prijs en kwaliteit worden vergeleken;
- Veel kort nieuws;
- Interactieve, persoonlijke e-mailservice met nieuwe vacatures, sites, congressen en publicaties.

Meer informatie op: www.rendement.nl/marketing

Voordelig proefabonnement aanvragen? www.rendement.nl/marketing/abonneren



BESCHERM UW INTELLECTUELE EIGENDOM

Namaak uit het verre oosten

De wereldeconomie vaart wel bij de handel met Azië. Veel bedrijven laten hun producten in bijvoorbeeld Pakistan, India en China maken. Maar als u dat ook wilt, kunt u dat dan wel met een gerust hart doen? Want hoe zit het met de bescherming van intellectuele eigendom in Aziatische landen?

In 2005 werd er voor 762 miljard dollar vanuit China geëxporteerd naar de rest van de wereld. Een stijging van maar liefst 28% ten opzichte van het jaar daarvoor. Sinds een paar jaar zijn het niet meer de Chinese staatsbedrijven, maar lokale vestigingen van buitenlandse bedrijven, die het grootste deel van

wereld al tientallen jaren vanzelfsprekend voor iedereen is dat je iets dat een ander bedacht heeft niet zomaar namaakt, is dat beseft er in Azië nog nauwelijks. De grens tussen 'echt' en 'nep' is bovendien steeds moeilijker te trekken. Hoe meer westerse producten in China gemaakt worden, des te meer kennis er ter plaatse is. Soms wordt dat wel heel letterlijk genomen. Merkhouders die hun merkartikelen laten fabriceren in een fabriek die van zes uur 's ochtends tot twaalf uur 's nachts draait, hebben soms niet door dat tussen middernacht en zes de productie vrolijk doorgaat. De 'grijze' producten uit deze 'extra productieronde' vinden hun weg naar het grijze circuit. Niet van echt te onderscheiden. Dat gebeurt niet alleen met sportschoenen. De namaakhandel concentreert zich nu ook op medicijnen en onderdelen voor auto's en machines.

Monopolie

Auteursrechten en octrooien geven de rechthebbende een tijdelijk monopolie, en merkrechten kunnen zelfs eendeloos verlengd worden. Er zijn allerlei landen aangesloten bij internationale verdragen die regelen dat de rechten in alle desbetreffende landen beschermd zijn.

Ook China is inmiddels aangesloten bij de belangrijkste internationale verdragen. Bij de toetreding van China tot de Wereld Handelsorganisatie stond intellectuele eigendom hoog op de agenda. Van belang is vooral het zogeheten TRIPs verdrag dat bepalingen bevat over de handhaving van intellectuele eigendom. Net als in andere Aziatische landen is het probleem namelijk niet het ontbreken van de regels zelf, maar het ontbreken van aandacht van de plaatselijke justitiële autoriteiten om ze consequent toe te passen. Gelijk hebben betekent niet hetzelfde als gelijk krijgen.

Ook in Europa kans op piraterij

de export voor hun rekening nemen. Als uw bedrijf overweegt om de productie geheel of gedeeltelijk naar China te verplaatsen, is het van belang om uw intellectuele eigendom (handelsmerken, maar ook octrooien) zo goed mogelijk te beschermen. En wie zijn producten gewoon in Europa laat maken, moet overigens net zo goed voorbereid zijn op piraterij.

Cultuuromslag

Van oudsher nemen Aziatische landen het niet zo nauw met intellectuele eigendom. Waar het in de westerse

U kunt merkrechten eendeloos verlengen

Joint venture

Wie overweegt om producten in China te laten produceren, doet er goed aan om daartoe een eigen plaatselijke dochteronderneming of joint venture op te zetten. Een lokale partner is juridisch en commercieel vaak noodzakelijk. Zorg dat u weet met wie u in zee gaat en dat u zoveel mogelijk de zeggenschap in de joint venture krijgt. U kunt dan uw plaatselijke partner aanspreken op eventueel mismanagement. Bovendien heeft niet alleen u, maar ook uw partner dan een eigen belang om namaak of diefstal van bedrijfsgeheimen

door het eigen personeel of door leveranciers zoveel mogelijk tegen te gaan. Hij merkt het immers in zijn eigen portemonnee.

Advocatenkantoren

Indien het een stap te ver is om een eigen bedrijf op te zetten, zult u moeten varen op een goed contract met een Chinese leverancier. Een bekend misverstand is dat het allemaal wel goed zit als Nederlands recht op het contract van toepassing is, en u bij geschillen naar de Nederlandse rechter kunt stappen. Het probleem is ook in dit geval dat u dan wel snel gelijk kunt krijgen, maar het vervolgens moeilijk of zelfs onmogelijk blijkt om dat Nederlandse vonnis in China ten uitvoer te laten leggen. Een contract naar Nederlands of Engels recht dat vertaald is in het Chinees geeft uw leverancier in ieder geval de gelegenheid om zijn rechten en verplichtingen goed te begrijpen. Het is aan te raden om vast te leggen dat eventuele geschillen moeten worden voorgelegd aan arbitrage-instituten in Beijing, Sjanghai of Hong Kong. Zo combineert u plaatselijke kennis met westerse efficiency, zonder tegen grote problemen aan te lopen als het arbitrale vonnis ten uitvoer gelegd moet worden. Veel internationale advocatenkantoren hebben een kantoor in China met lokaal geschoolde advocaten die u van dienst kunnen zijn bij het opstellen van uw contract.

Showroom

In het contract dient u uiteraard vast te leggen dat uw contractspartner uw intellectuele eigendom respecteert, en uw handelsmerken of octrooien niet op eigen naam registreert. Als u producten inkoop die uit de catalogus van uw leverancier komen, is het van belang dat de leverancier u een duidelijke vrijwaring geeft tegen eventuele inbreuk op rechten van derden. Geheimhouding over uw producten en productspecificaties moet duidelijk omschreven zijn.

Ook kunt u afspreken dat uw producten niet in de showroom van de leverancier komen te liggen. Het lijkt een hele eer, maar in feite is het een verkapte uitnodiging aan andere klanten van uw leverancier om ook een paar pallets met uw product te bestellen

Registreren

Het is aan te raden uw handelsmerken en logo's ook lokaal te registreren en in het contract uitdrukkelijk naar de registraties te verwijzen, bij voorkeur door kopieën aan het contract te hechten. Het registreren van merken en octrooien is inmiddels goed geregeld. Wel dient u een plaatselijke merkagent of advocaat in te schakelen om de documenten bij de autoriteiten (het State Intellectual Property Office) in te dienen. Laat het registreren op naam van uw bedrijf. Als u onverhoopt uit uw joint venture stapt of uw dochteronderneming verkoopt en de rechten staan op naam van de plaatselijke vennootschap, heeft u een probleem.

Aanpakken

Handhaving in China blijft, zoals eerder opgemerkt, een probleem. Maar het wordt beter. Tot nu toe is het vooral een kwestie van bureaucratie: verschil-

Plaatselijke advocaat helpt u op weg

lende instanties zijn belast met de handhaving, en het is niet vanzelfsprekend dat u snel bij de rechter terecht kunt. Ook is er nog nauwelijks strafrechtelijke aanpak van namaak. Een plaatselijke advocaat kan u op weg helpen. Inmiddels worden al forse schadevergoedingen toegewezen, en in geval van keiharde namaak begint ook de politie in actie te komen en grote voorraden in beslag te

nemen. De merkhouders van wereldbekende parfum- en sportmerken investeren veel geld in het opbouwen van jurisprudentie, en u kunt daarvan profiteren.

Douanecontrole

Ook wie dicht bij huis produceert, kan zich tegen Aziatische namaak wapenen. Al bijna twintig jaar is er Europese regelgeving die het piraterijprobleem

Twee weken de tijd voor maatregelen

op een vrij efficiënte manier bestrijdt. U kunt uw geregistreerde woordmerken en logo's gratis aanmelden bij de douane in Nederland en elders in de EU. Die zet uw merken, met een omschrijving van uw product, in een centrale database. Sinds de afschaffing van de binnengrenzen wordt aan de buitengrenzen streng gecontroleerd op piraterij. Vindt de douane een verdachte partij, dan wordt de merkhouder gewaarschuwd – mits zijn merk op de lijst staat. De merkhouder heeft dan ongeveer twee weken de tijd om maatregelen te nemen. De douane geeft de merkhouder namelijk adresgegevens van afzender en ontvanger van de zending. De merkhouder of zijn advocaat kan vervolgens die partijen aanschrijven en hen dwingen afstand te doen van de nepgoederen. Doen ze dat niet, dan kunt u tegen de vervoerder een rechtszaak aanspannen. Uiteindelijk zullen de goederen worden afgestaan ter vernietiging. Omdat veel containers vanuit China en Hong Kong via Rotterdam en Schiphol vervoerd worden naar de rest van de wereld, is het handig de douane op de uitkijk te hebben staan. ■

Mr. Diederik Stols is senior associate intellectuele eigendom bij advocatenkantoor DLA Piper; www.dlapiper.nl; diederik.stols@dlapiper.com.