

Bescherming en exploitatie van ideeën: praktische tips

Stel: u heeft een geweldig idee voor een nieuw product dat u op de markt wilt zetten. U heeft een prototype gebouwd en de sales- en marketingplanning ligt klaar. Nu rest nog maar één ding: de financiering.

Dat kan uiteraard uit eigen middelen maar een investeerder kan eveneens soelaas bieden. Twee partijen die samenkomen met een gezamenlijk doel: het op de markt brengen en een succesvolle business beginnen. Maar hoe wordt dit vormgegeven? Hoe beschermt u uw idee, zodat het daadwerkelijk uw uitvinding blijft? Gaat u een samenwerking aan op basis van een contract en zo ja in welke vorm? Of begint u samen een vennootschap?

Alles begint met het idee. Door creatief en oplossingsgericht te denken, kan het zijn dat zich een nieuw idee voordoet. Maar een idee is maar een idee, niets meer en niets minder. Wanneer het idee op een bepaalde manier wordt geuit, meestal in beeld, op papier of in vormgeving en dus zodra het tastbaar wordt, kan het – indien het aan de juridische vereisten voldoet - beschermd worden door middel van een recht van intellectueel eigendom. Door gedetailleerd op papier te zetten wat het inhoudt en wat er van verwacht kan worden, voorkomt u dat een ander ervan doorgaat met uw idee.

Bij besprekingen die in de beginfase van een samenwerking worden gehouden, is een geheimhouding vereist. In deze 'non-disclosure'-verklaring beschermt u uw idee, ook al is er nog geen octrooi of model op aangevraagd.. Hoe wilt u verder? Blijft de investeerder passief bij de samenwerking of komt er een samenwerking? Een joint venture of andere samenwerkingsconstructie is vaak een goede optie. Er komt dan een partij met geld en een partij met een idee samen. Door ervoor te kiezen om samen een vennootschap op te richten, kunnen activiteiten gemakkelijk ontplooid worden en wordt het idee maximaal benut. Het product wordt vanuit één entiteit en dus een gezamenlijk doel ontwikkeld en tegelijkertijd beschermd.

U kunt er ook voor kiezen om een overeenkomst op te stellen met de investeerder in plaats van een samenwerkingsconstructie. Hierbij behoudt u de vrijheid en het recht om zelf beslissingen te nemen. Het ligt aan de specifieke individuele situatie welke optie het beste is.

Mijn tips:

1. Bedenk in een zo vroeg mogelijk stadium hoe u het idee naar de buitenwereld gaat communiceren. Denk hierbij aan een naam, de vormgeving of huisstijl;
2. Werk het idee zo gedetailleerd mogelijk uit en laat u vervolgens adviseren over of en hoe het idee juridisch beschermbaar is;
3. Houd het idee in de beginfase geheim. Laat u adviseren omtrent geheimhoudingsverklaringen, contractsvormen en samenwerkingsvormen.



mr. Iris van Rappard-van Rooij
advocaat

Van Rappard / Van Rooij BV
Advocatuur voor ondernemers
Mathenesserdijk 410F
3026 GV Rotterdam
Postbus 6026
3002 AA Rotterdam
T: (010) 411 42 64
F: (010) 225 10 61
E: vanrooij@vanrappard.com

