

Produkt-ontwikkeling

In het kader van het thema 'jong' komt dit keer een jong Oosterbeeks bedrijf aan bod. EMLaw is bijna een jaar geleden opgericht, maar eigenaar Eric Matser is al meer dan twee decennia lang bezig in zijn vakgebied als advocaat gespecialiseerd in intellectueel eigendomsrecht en mededingingsrecht.

Hij begon zijn loopbaan in 1991 bij het prestigieuze Nijmeegse advocatenkantoor dat nu Poelmann Van den Broek heet. In 2008 verruilde hij Nijmegen voor Den Bosch en was hij bijna zes jaar verbonden aan een Brabants advocatenkantoor. Uiteindelijk heeft zijn overtuiging de markt volledig vanuit de niche te moeten bedienen geleid tot de start van zijn eigen kantoor, daarmee terugkerend in de omgeving waar hij nog steeds woont.

innoverende bedrijven

Matser vond geschikte kantoorroimte in de villa aan de Stationsweg 44 waar ook Engelsing Beleggingen en Staalbankiers gevestigd zijn: stijlvol, professioneel en centraal gelegen. Hij heeft een interessante schare cliënten verspreid over het land, vaak al vanaf het eerste uur. Met de ervaring die hij meedraagt is hij inmiddels ook vaste adviseur voor – eveneens jonge – innoverende bedrijven in Greenhouse op Industriepark Kleefse Waard.

"Startups zitten in het algemeen vol in het ontwikkelingsproces en moeten vaak op het belang van juridisch passende bescherming van en omgang met de innovaties worden geattendeerd. Iedere keer pakt de bepaling van de beste structuur rondom de knowhow aan de hand van de belangen van de ondernemers en de betrokken markt anders uit."

advocaat van de duivel

Matser speelt daarom soms advocaat van de duivel als hij met een ondernemer in gesprek gaat, om te voorkomen dat die in één van de vele valkuilen stapt. "Bij productontwikkeling wordt op grote schaal samengewerkt en kijkt iedereen vanzelfsprekend naar het resultaat waarop de samenwerking is gericht, maar wat wil je als de samenwerking vastloopt of de andere kans ziet en neemt alleen verder te gaan:



Eric Matser

het resultaat waarnaar de wet je toevallig leidt, of de tevoren afgesproken afwikkeling?" Ook het tijdig en goed laten vastleggen van een idee is belangrijk. "Het komt voor dat een ondernemer die al jarenlang een product onder een bepaald merk maar zonder bescherming ervan op de markt brengt door een ander die het merk wel beschermt, wordt gedwongen met het merk te stoppen. Je kunt je voorstellen wat de schade kan zijn als het merk op talloze producten is aangebracht. Dergelijke situaties kunnen eenvoudig worden voorkomen. "Matser ziet het aandragen van juridische oplossingen als primaire taak van de advocaat. "Procederen is voor ondernemers in het algemeen de minst aantrekkelijke weg naar het resultaat dat men wil bereiken. Maar als er geen andere uitweg is, leiden we cliënten uiteraard met gelijkwaardige inzet door de procedure."

advocaat van de cliënt

Matser is daarom vooral advocaat van de cliënt: als adviseur en ondersteuner van een ondernemer die zijn product serieus neemt, niet wil dat de knowhow

met de handel uit het bedrijf verdwijnt en de mogelijkheden die het juridische systeem biedt, wil benutten. "Als advocaat wijzen we cliënten voortdurend op risico's, maar de andere zijde van het intellectuele eigendomsrecht is dat het mogelijkheden biedt de marktpositie te versterken en de resultaten van productontwikkeling te optimaliseren." De advisering houdt dan ook niet op bij de bescherming van ideeën en het voorkomen van inbreuk. De handel kan op verschillende manieren worden ingericht: bijvoorbeeld met licenties, agentuur, franchise of exclusieve of selectieve distributie. Wat de beste vorm is hangt van tal van factoren af.

www.emlaw.nl