



# Aernoud Bourdrez

## hard op de zaak, zacht op de man

Als advocaat werkte Aernoud Bourdrez (36), gespecialiseerd in het intellectuele eigendomsrecht, voor internationale en gerenommeerde advocatenkantoren als Allen & Overy en Höcker. Zijn doelgroep: 'de creatieven' zat echter niet op een blinkend kantoor met marmeren vloeren aan het Vondelpark en chique namen te wachten. Uit passie en uit noodzaak richtte hij daarom Use-IP op; gericht op personen en bedrijven in de creatieve sector. Volgens Bourdrez wordt er in de creatieve sector onvoldoende geprofiteerd van het intellectuele eigendom en de rechten die daaraan verbonden zijn. Use-IP heeft als doel om creatieven optimaal gebruik te laten maken van hun rechten.

"Ik heb mij ooit aangemeld voor de Rietveld Academie. Afgewezen. Dat is goed voor mij en de kunstwereld geweest. In Amsterdam ging ik rechten studeren. Eigenlijk niet zo vreemd, omdat ik altijd al een fascinatie had voor: hoe zit 't? Door rechten te studeren heb ik een bepaalde onzekerheid kunnen wegnemen zodat ik altijd weet hoe dingen in elkaar zitten. Ik heb het in onderhandelingen nooit over

juridische aspecten, maar ik weet ze wel – ik moet ze ook weten. Op het moment dat ik erover begin, heb ik eigenlijk het idee van 'Weet je wat, laten we dat dan maar bij de rechter doen'.

### Use-IP

"Ik kreeg zoveel vraag naar juridisch advies vanuit de creatieve wereld, dat ik dacht: 'Dit is het leukste wat ik kan

doen.' Ze kenden me via-via. Ik verzamelde toen nog niet fanatiek, maar ik liep alle galleries af die ik leuk vond. Ik ging zowel naar Art Amsterdam als naar de Kunstvlaai. Vroeger heb ik zelf veel gefotografeerd. Ik observeerde wat iemand deed en ik herhaalde dat trucje. Maar ik heb nooit het idee gehad: dit is oorspronkelijk. Als ik naar de foto's kijk die ik heb gemaakt valt er weinig

op af te dingen, maar het mist hét net. "Een kunstenaar moet oorspronkelijk denken en handelen, wil hij iets kunnen maken dat aanspreekt. Dat is ook het criterium in het auteursrecht: iets is auteursrechtelijk beschermd als het een oorspronkelijk karakter heeft dat het stempel van de maker draagt. Dát spreekt mij aan in de kunstwereld, maar ook in mijn vak om te kijken hoe ik kunstenaars kan helpen bij het beschermen van dat oorspronkelijke werk. "Het intellectueel eigendom wordt beschermd door verschillende rechten, zoals auteursrecht, merkenrecht, modelrechten, octrooirecht. Ik houd me alleen bezig met het auteursrecht en dan richt ik me enkel op de beeldwereld. Mijn cliënten zijn vrijwel allemaal zelfstandige fotografen, beeldend kunstenaars, architecten en illustratoren. Mijn streven is hun intellectueel eigendom te beschermen en te gelde te maken. Daarom heet mijn bedrijf: 'Use Intellectual Property (Use-IP)', gebruik het!"

### Conflicten

"Mijn werk bestaat uit twee delen: het helpen bij het voorkomen van conflicten en het oplossen van conflicten. Advocaten worden onvoldoende opgeleid in het onderhandelen in conflictsituaties. Je krijgt een keer een leuke cursus met wat trucjes tijdens de advocatenopleiding, maar als je ziet wat een belangrijk onderdeel dit van het vak is en hoe weinig ze daar bewust mee bezig zijn dan is dat heel vreemd. "Ik kies altijd voor de vriendelijke aanpak. Mijn stelregel is: hard op de zaak, zacht op de man. Als mensen denken dat je alleen maar zacht bent omdat je geen kloten hebt, dan sla je een keer met de vuist op tafel. Heel simpel: hier heb je een dagvaarding. Stel, je komt bij een kunstverzamelaar en zijn hele huis hangt vol met Monets en Manets. Dat voelt wat weëg. Maar als hij ook een foto van Robert Mapplethorpe heeft hangen van een man met zijn geslacht uit zijn broek, dan krijg je een heel ander beeld. Dan weet je dat hij de impressionisten niet uit lafheid heeft gekozen. "Mensen kunnen heel moeilijk hun standpunten scheiden van hun belangen. Zeker in de creatieve wereld. Ik adviseer om principieel te onderhandelen. Over standpunten moet je niet moeilijk doen, het gaat om je belangen. Vanuit een fascinatie voor conflicten ben ik

gaan bijhouden: wat zijn de adviezen die ik geef? Deze adviezen – zo'n 75 in totaal – heb ik verzameld in boekvorm. De belangrijkste zijn:

- Focus op je belangen, niet op anderzins standpunten
- Begin with the end in mind; waar wil je uitkomen.
- Creer goodwill
- Ga een broodje eten
- Je moet niet willen procederen, maar wel bereid zijn. Toon die bereidheid
- Scheidt het conflict van de persoon
- Ga ervan uit dat het langer duurt dan je denkt
- Doseer je energie over het gehele traject
- Waan jezelf niet slimmer dan de ander. Als je jezelf slimmer waant, ga je fouten maken
- Never, never, never give in (een citaat van Churchill).

"Geduld is misschien wel het allerbelangrijkste in een conflict. Ga er maar rustig vanuit dat het een jaar duurt. Als mijn cliënt dat geduld niet heeft, dan moet hij zich afvragen of hij dat traject wel in wil gaan. Want als je dat geduld niet hebt, ga je concessies doen. Dan loop je het risico dat je nogmaals verliest.

### Appropriation art

"Als je niet de gebruiker kent in de kunstwereld, is het heel lastig om een goed advies te geven. Daarom bezoek ik veel galleries, ateliers en beurzen. Ook volg ik nu ook het college 'Jatwerk: kopie, citaat, parodie en appropriation in de kunstwereld' aan de Universiteit van Amsterdam van Kunstgeschiedenis. "Ik krijg vaak te maken met kunstenaars die werk willen gebruiken van andere kunstenaars, wat op grond van het Nederlandse auteursrecht niet mag.

De galeriehouders die ik ken, werken allemaal op basis van goed vertrouwen, maar ondertussen knippen ze hem wel. Ik spreek ze bijvoorbeeld op Art Amsterdam en ze hebben toch het idee van 'Ik hoop maar dat ik niet onaangenaam verrast word door een kunstenaar die wegloopt'.



Er zijn wel bepaalde beperkingen in de wet, maar die bieden de kunstenaar zelden ruimte. Een videosampler die kán niet anders dan werk van andere mensen gebruiken. Maar die mag het niet, die kan het niet verkopen, die wordt volledig langelegd door de Nederlandse auteurswet. Dit is een steeds groter probleem waarvoor de auteurswet geen oplossing biedt.

### Overeenkomsten

"De bekendheid van veel kunstenaars wordt aanzienlijk vergroot door de publiciteit die een galeriehouders weet te genereren. Kijk naar de early adaptors, galeriehouders die heel goed in de gaten houden welke jonge kunstenaars talent hebben. Op het moment dat jonge kunstenaars door zo'n galerie worden verte-

genwoordigd, wordt hun succes mede bepaald door zo'n galerie.

"De galeriehouders die ik ken, werken allemaal op basis van goed vertrouwen, maar ondertussen knippen ze hem wel. Ze sluiten namelijk zelden een contract met de kunstenaar. Ikspreekgaleriehouders bijvoorbeeld op Art Amsterdam en ze hebben toch het idee van 'Ik hoop maar dat ik niet onaangenaam verrast word door een kunstenaar die wegloupt.' Ik vind het ook niet onredelijk als een galeriehouder zegt: 'Ik ga in jou investeren. Het heeft een paar maanden geduurd voordat ik jou vond – ik heb jou nu gevonden en ik hoop dat jij het ook redelijk vindt dat als jij weg wilt, je mij een paar maanden de tijd geeft om een nieuwe kunstenaar te vinden. Dat je niet van de ene op de andere dag weg bent. 'Aan de andere kant vind ik het terecht dateenkunstenaarhetrechtvoorbehoudt om weer op te stappen: die vrijheid wil hij behouden. Je moet die opzegtermijn dus uitleggen, want anders kan iemand die opzegtermijn zien als een manier om hem tegen zijn zin vast te houden.

"Nu kiest men het beste van allekwaden: liever geen contract, dan een vervelend contract. Overeenkomsten moet je niet in een vorm gieten waardoor kunstenaars het gevoel krijgen dat ze hun ziel verkopen. Als galeriehouder vind ik het terecht dat je verlangt dat iemand niet van de ene op de andere dag opstapt, want je investeert in die persoon.

"Aan de andere kant vind ik het terecht dat een kunstenaar ook het recht voorbehoudt om weer op te stappen: die vrijheid wil hij behouden.

"Ik heb nog nooit een contract gezien tussen galeriehouder en kunstenaar waarvan ik denk: dit is redelijk. Daarom heb ik een contract gemaakt met als doel dat beide partijen zullen zeggen: als het er zo staat vind ik het wél akkoord. Zo'n contract bied ik gratis aan onder de voorwaarde dat je het niet zo verandert dat je het allemaal weer in je voordeel maakt. Er staan onder- en bovengrenzen in vermeld.

"Wat ik probeer te doen, is de context te scheppen waarin mensen begrip krijgen voor elkanders situatie, en waarin redelijke afspraken gemaakt worden.

"Bij een auteursrechtinbreuk is geld vaak de drempel om daar tegen op te treden. Als advocaat mag je niet op 'no cure no pay'-basis werken.

## Stichting

Daarom heb ik een stichting in het leven geroepen. Ik spreek met iemand af: de stichting betaalt mijn uren, dan is het geen 'no cure no pay' meer, ik word gewoon betaald. Het enige is: als we succes hebben dan stop jij iets in die stichting voor de volgende; want de vorige heeft geld in de stichting gestopt voor jou. Met het geld in de stichting hebben we de ruimte om zaken aan te pakken die normaal gesproken niet aangepakt worden.

"Ik heb veel zaken tegen kledingbedrijven. Los Logos is een boekwerk met een verzameling van hedendaags logo-design. Ik heb al drie zaken gehad waarbij kledingbedrijven een logo hebben geko-

nen. Als er niet gereageerd wordt op een actie, moet hij een procedure beginnen. Maar wat als hij dan geen geld heeft om een procedure af te maken...

Als grote bedrijven een commerciële afweging moeten maken tussen wel of geen inbreuk, maken zij vaak gewoon inbreuk. Enkel de angst voor een slechte reputatie houdt hen tegen. Dat is vaak de voornaamste reden dat grote bedrijven met mijn cliënten willen schikken.

## Geen concessies

"Ik kom zelden advocaten tegen dat ik denk van: 'Goh, ik heb zin om jou te bellen om het op te lossen.' Dat draagt niet bij aan een snelle oplossing. Ik wil de advocaat zijn van wie je denkt: met

**Hij is er een voorstander van met conflicten om te gaan, op een manier die - helaas - heel weinig mensen in de conflictindustrie eigen is. Bijvoorbeeld door eerst een broodje met de tegenpartij te gaan eten en dan te kijken 'hoe verder' als ze er samen niet uitkomen.**



pieerd op een T-shirt. Mijn cliënten, zoals Piet Parra en Niels 'Shoe' Meulman hebben een zin om zich met inbreuk op hun auteursrechten bezig te houden. Als er inbreuk is gesignaleerd leggen ze de zaak bij mij neer. Als kledingbedrijven toestemming vragen, dan krijgen ze met een kunstenaar te maken die zegt: Waar ga je het verkopen? Hoeveel zijn het er? Wat voor materiaal gebruik je? Ik wil niet dat er veranderingen in het ontwerp worden aangebracht etc...Kiest zo'n bedrijf ervoor om geen toestemming te vragen, dan moet de kunstenaar daar eerst achtergekomen. Als de kunstenaar erachter komt, moet hij een actie begin-

hem kom ik er wel uit. Wat niet betekent dat ik concessies doe. Het komt heel regelmatig voor dat mensen tegen wie ik ooit een zaak heb gedaan, nu bij mij komen voor een nieuwe zaak. Het is voor mij een compliment: want ik ben kennelijk effectief maar niet onnodig onaangenaam geweest."

Hans Ritman

Foto's Tom Van Nuffel

Op de foto's is werk te zien

van volgende fotografen:

Freefighter: Dana Lixenberg, Hendrik

Kerstens (meisje), Euan Myles (Hond),

Mindwhatyouwear (Tasje Louis

Vuitton).

## Meer weten

### Contact

Use Intellectual Property b.v.

Fahrenheitstr. 99, 1097 PP Amsterdam

Tel. 020-4602555

bourdre@use-ip.com

www.use-ip.com

