

IP Leads

V.O. nieuwsbrief • Jaargang 17 • Nr. 1 • Maart 2016

activate
your
ideas

In dit nummer

Diagnostische tests van SkylineDx veroveren Europa 3
Zijn nieuwe regels PACE-programma een verbetering? 4
Slimme openbaarmaking 5 • Capri-Sun: het vormmerk weer in vorm? 6 • Let op aan de grens 7 • Matchmaker tussen wetenschap en markt 8



‘Wij gaan altijd een stap verder’

‘We zijn als V.O. steeds meer partner in innovatie’, zegt bestuursvoorzitter Cees Jansen. Aanleiding voor het interview is het 100-jarig bestaan van V.O. Een gesprek over uitvinders, het belang van IE, de rol van V.O. en een blik op de toekomst.

Wat is de kracht van V.O., toen en nu?

‘Wij gingen en gaan altijd een stap verder dan verwacht. Je kunt een opdracht tot IE-bescherming in behandeling nemen en uitvoeren. Maar onze professionals denken in scenario’s en kijken met een vooruitziende blik. Het octrooi,

model en merk zijn een middel om als bedrijf optimaal te profiteren van alle innovatie-inspanningen. Dat is ook de gedachte die schuil gaat achter onze slogan *activate your ideas*. Het front office wordt bij dat alles effectief ondersteund door een uiterst toegewijd back office.’

Strategisch partner dus?

‘Inderdaad, we kijken naar de situatie van de cliënt: is bescherming nodig, zo ja wat, hoe en in welke landen? Hoe zit de IE-portefeuille van de concurrent in elkaar en hoe gaan we daarmee om? Op basis daarvan geven we een advies aan onze cliënt. Het advies kan ook luiden dat het beter is op dat moment niets te doen, dus om bepaalde IE-rechten niet te beschermen maar bijvoorbeeld geheim te houden of

→ Lees verder op pagina 2

juist te publiceren. Het belang van de cliënt op deze manier voorop zetten, draagt in onze ogen bij aan een langdurige relatie.'

V.O. Patents & Trademarks is de bedrijfsnaam sinds een paar jaar

'Octrooien, merken en modellen zijn belangrijke pijlers van IE. Ze vullen elkaar aan en zijn gezichtsbepalend voor de business van onze cliënten. Samen met juridische dienstverlening, ook in eigen huis vertegenwoordigd, maken we onze gedachte van *one-stop shopping* waar.'

Hoe ziet de toekomst eruit, zeg het jaar 2025?

'Er gaan zeker dingen veranderen in ons werkveld door de komst van het Unified Patent Court en het unitair octrooi. Maar niemand weet nog echt hoe dat allemaal gaat aflopen. Ik vermoed dat vooral niet-Europese bedrijven kiezen voor het unitair octrooi, dat is voor hen overzichtelijk. Europese bedrijven zijn beter ingevoerd in de materie en kunnen dus beter een keuze maken tussen

het oude en nieuwe systeem. In de honderd jaar van ons bestaan zijn al de nodige wijzigingen in wet- en regelgeving gepasseerd; daarbij is gebleken dat wij altijd uitstekend in staat waren om daar op in te spelen. Dus daar maak ik me nu ook geen zorgen over.'

Meer kantoren in Nederland de laatste jaren, maar ook kantoren in Duitsland en België. Waarom?

'In Nederland bieden we nu de dekking die we nodig hebben. Als we nog groter worden in onze thuishetmarkt, dan zullen we steeds vaker ook een concurrent van een bestaande cliënt in huis halen. En dat willen we niet. Ons kantoor in München hebben we geopend voor onze cliënten van buiten Europa. Omdat het Europees Octrooibureau

vestigingen heeft in München en in Den Haag kunnen wij de cliënt met onze kantoren in die plaatsen altijd optimaal bedienen. Inmiddels weten ook steeds meer lokale, Duitse klanten de weg te vinden naar V.O. Leuven is ook een logische uitbreiding, zeker gezien de groeipotentie van de innovatiesector in België. Het is niet het sluitstuk van onze expansie.'

Groot, groter, grootst?

'Expansie is niet ons hoofddoel. Door ons op strategische plaatsen te vestigen blijven we verbonden met de cliënt en de innovaties die er plaatsvinden. Onze klanten waarderen onze persoonlijke aanpak. Dat is wat we terughoren en aan die kernwaarde houden we graag vast. Wij zijn gek op uitvinders en uitvindingen!'

'Onze professionals denken in scenario's en kijken met een vooruitziende blik'

Terug naar het begin!

Op 1 maart 1916 is 'bewilliging verleend ... op de overgelegde akte van oprichting van de naamloze vennootschap Vereenigde Octrooibureaux'. Comparanten waren de heren Herman Blaupot ten Cate, Jan Knoop Pathuis, Adriaan Ernst Jurriaanse en Hendrikus Johannes Kooy, allen 'octrooibezorger'. Dit moment markeerde het begin van een boeiende geschiedenis van het kantoor. Het honderdjarig bestaan weerspiegelt de vele maatschappelijke ontwikkelingen die gedurende die periode hebben plaatsgevonden. Toch is het kantoor in de kern altijd hetzelfde gebleven: deskundig, proactief en klantgedreven. Waarden die, zo is de inschatting, *future proof* zullen blijven.

N°. 403.

NAAMLOOZE VENNOOTSCHAP: Vereenigde Octrooibureaux, te 's Gravenhage.

Heden, den zeven en twintigsten November negentienhonderd vijftien, verschenen voor mij, mr. Sigismund Karel Dorotheus Maurits van Lier, notaris ter standplaats 's Gravenhage, in tegenwoordigheid der na te noemen getuigen:

1. de heer mr. Herman Blaupot ten Cate, octrooibezorger en directeur van het Bureau voor Staats- en Administratief Rechterlijke adviezen, wonende te Wassenaar;
 2. de heer Jan Knoop Pathuis, werktuigkundig ingenieur en octrooibezorger, wonende te 's Gravenhage.
- De comparanten sub 1 en 2, ten deze handelende als directeuren van de naamloze vennootschap: Bureau voor Octrooien en Handelsmerken te 's Gravenhage (Bureau für Patente und Waarenzeichen im Haag) te 's Gravenhage, ten deze die naamloze vennootschap vertegenwoordigende;
3. de heer Adriaan Ernst Jurriaanse, werktuigkundig ingenieur en octrooibezorger, wonende te 's Gravenhage, en
 4. de heer Hendrikus Johannes Kooy, octrooibezorger, wonende te Voorburg.

De comparanten sub 3 en 4, ten deze handelende in hoedanigheid van directeuren der naamloze vennootschap: Naamloze Vennootschap T. A. E. V.O. Tot Aanmelding en Exploitatie van Octrooien, gevestigd te 's Gravenhage en ten deze die naamloze vennootschap vertegenwoordigende.

De comparanten sub 1 en 2 en de comparanten sub 3 en 4 verklaarden tevens te zijn te zamen de eenige aandeelhouders van de door hen respectievelijk vertegenwoordigde naamloze vennootschap.

Comparanten verklaarden te zijn overeengekomen om op te richten, gelijk zij doen bij deze, eene naamloze vennootschap, welke zal worden geregeerd door de volgende bepalingen:

Diagnostische tests van SkylineDx veroveren Europa



Nicky Vogels, SkylineDx

‘We hebben in principe alles in huis om tests te ontwikkelen voor andere ziektes’

In 2013 werd het Rotterdamse biotechbedrijf SkylineDx opgericht, vanuit een doorstart van het voormalige Skyline Diagnostics. De bakens werden verzet en alle energie ging naar de MMprofler, een diagnostische test voor een vorm van bloedkanker. Business development manager Nicky Vogels: ‘Met het recent verkrijgen van CE-IVD-registratie mogen we de MMprofler nu verkopen op de Europese markt, een belangrijke stap.’

SkylineDx is gevestigd op de achttiende verdieping van de Erasmus MC Incubator, dé plek waar startups zich kunnen ontwikkelen. Vogels: ‘We zijn sindsdien snel gegroeid. Onze wetenschappelijke, commerciële en ondersteunende staf telt inmiddels meer dan 25 mensen.’ Het doorbraakproduct, de MMprofler, is een diagnostische test waarmee op basis van het genetische profiel van een patiënt zijn of haar ziekteverloop kan worden voorspeld door vast te stellen of deze patiënt een hoog of standaard risicoprofiel heeft. Een hoog risicoprofiel gaat samen met een slechtere prognose. Het gaat hierbij om de levensbedreigende ziekte Multiple Myeloma (MM), een vorm van bloedkanker. ‘We werken hierbij

nauw samen met de afdeling Hematologie van het Erasmus MC.’

Doorstart

Toen investeerder Van Herk Investments instapte bij de doorstart, is de focus verlegd naar de MMprofler. Met succes. In het najaar van 2015 volgde de belangrijke Europese goedkeuring (CE-IVD Markering) om de test op de Europese markt te verkopen. Vogels: ‘Wij hanteren een zogenaamd decentraal businessmodel, wat inhoudt dat we complete diagnostische kits leveren waarmee lokale laboratoria op hun standaardapparatuur zelf de tests uit kunnen voeren. Het weefselmonster van de patiënt, in dit geval beenmerg, hoeft hiervoor het lab niet te verlaten en dat wordt door de

ziekenhuizen gezien als een groot voordeel.’

Verenigde Staten

Het bedrijf is volop bezig om de productportfolio te verbreden door tests te ontwikkelen voor andere ziektegebieden: ‘Onze aandacht gaat uit naar de oncologie, maar we oriënteren ons ook daarbuiten. We hebben in principe alles in huis om diagnostische tests te ontwikkelen voor andere ziektes. Er is veel behoefte aan nieuwe biomarkers en diagnostische tests die bijdragen aan het concept van ‘personalized medicine’. Er zit een hoge potentie in deze markt, maar er worden nog betrekkelijk weinig diagnostische tests op de markt gebracht. Inmiddels hebben we een vestiging geopend aan de westkust van de Verenigde Staten, doel is om daar ook de markt te betreden met de MMprofler.’ Samen met V.O. spart Vogels daarbij over de te volgen patentstrategie: ‘Wat doen we in welk land als het gaat om het aanvragen en managen van onze patenten.’

Zijn nieuwe regels PACE-programma een verbetering?

Het Europees Octrooibureau (EOB) heeft de regels van het PACE-programma – het versneld aanvragen van een octrooi – aangescherpt. Het EOB accepteert niet (meer) dat de aanvrager uitstel vraagt voor beantwoording van office actions, jaartaksen moeten tijdig worden betaald en de aanvrager is verantwoordelijk voor een soepele procedure (na één of twee office actions wordt het octrooi verleend of afgewezen). Is de aanscherping een verbetering?

Selectief gebruik

Vanaf 1 januari 2016 is een PACE-request nog slechts een keer toegestaan bij de search, en een keer voor examination. Als de PACE-status is verloren door het missen van een 'due date' kan het niet opnieuw worden aangevraagd. Het lijkt me dat deze maatregel moet voorkomen dat het EPO een versnelde search organiseert, en er vervolgens door de aanvrager niets mee wordt gedaan. De nieuwe maatregel geeft dus een incentive aan de applicant om zelf ook snel te reageren op de office actions. Dit lijkt me prima, de workload van het EPO is al hoog genoeg en overbodige PACE-procedures zit niemand op te wachten. PACE zou selectief moeten worden gebruikt en deze maatregel stimuleert dat.

Genuanceerd oordeel

Wanneer je een PACE-verzoek doet, doet het EOB serieuze moeite om de procedure te versnellen. Dat is goed nieuws voor de aanvrager, bijvoorbeeld omdat een concurrent de markt op wil met een inbreukmakend product. Waar gebruikers van het systeem echter niet altijd rekening mee houden, is dat hun octrooiaanvraag onder dit programma ook wel eens versneld kan worden afgewezen. Wanneer de procedure die kant op lijkt te gaan, is de lol om de aanvraagprocedure te bespoedigen er snel af. Bovendien is voor derden die negatieve boodschap uit het dossier af te leiden. Andere potentiële nadelen van het PACE-programma zijn dat je als aanvrager snel moet schakelen en wellicht eerder genoeg moet nemen met een beperking in de te verlenen conclusies. Bovendien nemen de kosten na verlening van een Europees octrooi snel toe.

Blijft nuttig

Voor ons blijft PACE onveranderd nuttig. Wij hebben soms uitvinders uit India, waar men eerst lokaal een aanvraag moet indienen. Daarna kun je wel in Europa indienen, maar dan loopt het prioriteitsjaar al. Voor ons is het belangrijk om ruim op tijd binnen het eerste jaar een goede Europese search te ontvangen, om ons tijdig te beraden op vervolging-indieningen elders. Omdat het hier geen eerste indiening betreft, doet het EOB alleen op verzoek een versnelde search. Om in deze gevallen toch tijdig een Europees searchrapport te ontvangen, zullen we ook onder de nieuwe regels PACE blijven gebruiken.



Maarten Hoijer

Octrooigemachtigde
Danone



Harrie Marsman

Octrooigemachtigde
V.O. Patents & Trademarks



Filip Verberckmoes

Octrooigemachtigde
Janssen Pharmaceutica NV

Slimme openbaarmaking

Stel je hebt als bedrijf een octrooi aangevraagd, maar het is nog niet gepubliceerd. In dit 'geheime' aanvraagstadium kan het gebeuren dat een concurrent uit jouw netwerk een soortgelijk octrooi aanvraagt, waar je last van krijgt. V.O. introduceert speciaal voor deze situatie de 'gecontroleerde openbaarmaking'.

'We hebben een oplossing', legt octrooigemachtigde Bernard Ledebuer uit, 'waarmee men in het geheime aanvraagstadium beter in staat is om de eigen vinding te beschermen tegen aanhakers. Dat doen we door publicatie van de vinding op de V.O.-site, direct na indiening van de aanvraag. Die informatie blijft daar dan een paar weken staan en met de juiste zoektermen is de informatie ook te vinden via zoekmachines. Daarmee wordt aan de eisen voor een openbaarmaking voldaan. Na ongeveer een maand halen we de informatie er weer af en is de informatie niet meer vindbaar online.'

Notaris legt vast

Maar hoe bewijs je een dergelijke openbaarmaking daarna? Ledebuer: 'Een notaris legt al die stappen vast. Hij controleert of informatie ook daadwerkelijk via zoekmachines kan worden gevonden. Vervolgens maakt hij een officieel verslag waarmee men dus kan bewijzen dat de vinding openbaar is gemaakt. Overigens hoeven op deze manier niet alle details te worden vermeld. En in de ideale situatie is de informatie ook niet opgepikt door de concurrent.' Mocht dat wel zo zijn? Ledebuer: 'Dan kan via het notarisverslag het latere octrooi van de aanhaker worden tegengehouden. De vinding was immers al openbaar gemaakt. Zo hebben we het ook aangepakt voor Rexnord.'



'Dan kan via het notarisverslag het latere octrooi van de aanhaker worden tegengehouden'

Spel met de concurrent

'We maken transportbanden voor grote bottelarijen', vertelt directeur Kees Menke van Rexnord Flattop Europe. 'Voor een klant hebben we een verbetering ontworpen waardoor de transportbanden makkelijker door een bocht gaan. Ze waren zelf ook bezig met onderzoek op dat gebied, maar hadden interesse in de oplossing die wij nog aan het uitwerken waren. De klant vroeg op een gegeven moment ook het patentnummer aan ons. Dat vond Bernard toch wat verdacht, vooral omdat we nog in het geheime aanvraagstadium

zaten. Wilden ze mogelijk hun eigen patentaanvraag aanpassen met onze vinding? Om dat voor te zijn, hebben we besloten om de vinding via V.O. gecontroleerd openbaar te maken. Mocht later blijken dat ze hun patent hebben aangevuld met onze kennis op een datum na de openbaarmaking, dan kunnen we ze daarop aanspreken.'

Gecontroleerde openbaarmaking bij V.O. kost € 1.500. Wilt u meer hierover weten? Neem dan contact op met Bernard Ledebuer (b.ledeboer@vo.eu)

Capri-Sun: het vormmerk weer in vorm?

Vormen kunnen in theorie als merk worden geregistreerd en gemonopoliseerd, maar de praktijk laat zien dat een vormmerk niet zomaar geregistreerd wordt of tegen derden kan worden ingeroepen. Capri-Sun, de producent van de bekende gelijknamige fruitdrink, ondervindt de moeilijke praktijk van vormmerken aan den lijve. Echter, voor Capri-Sun schijnt er mogelijk licht aan het einde van de tunnel.

1. Wat is er aan de hand?

Capri-Sun heeft de opvallende verpakking van haar fruitdrankje, het stazakje, als merk geregistreerd. Omdat Capri-Sun daarbij de driedimensionale vormgeving van het stazakje heeft geregistreerd, spreken wij van een vormmerk.

In de afgelopen jaren heeft Capri-Sun diverse rechtszaken gevoerd tegen concurrerende producenten van vergelijkbare fruitdrankjes. Na in Nederland meerdere keren nul op het rekest te hebben gekregen, heeft Capri-Sun onlangs bij de rechtbank van Koophandel in Brussel (eindelijk) met succes opgetreden.

2. Hoe zit het ook al weer met de bescherming van vormmerken?

Het uitgangspunt is dat een vorm een merk kan zijn. Tegelijkertijd lukt het weinig merkhouders om daadwerkelijk een merkrecht te vestigen op de vorm van een product of verpakking. Reden hiervoor is dat een vorm volgens de jurisprudentie niet snel daadwerkelijk als merk wordt gezien door het publiek. Daarnaast mag een vorm, wil het een geldig merk zijn, niet uitsluitend technisch bepaald zijn. Deze bepaling is onderwerp van veel discussie onder juristen.

3. Wat heeft de Brusselse rechter bepaald?

In deze zaak richtte Capri-Sun haar pijlen op Riha, die eveneens een fruitdrankje in een stazakje verhandelt. Riha verweerde zich door te stellen dat de wezenlijke kenmerken van het stazakje het gevolg zijn van Capri-Sun's productieproces, en daarmee uitsluitend technisch

bepaald zouden zijn. Zodoende zou haar vormmerk ongelidig zijn. Maar de Brusselse rechter maakt een belangrijk onderscheid tussen enerzijds vormen die noodzakelijk zijn om een specifieke technische uitkomst te bewerkstelligen en anderzijds vormen die als bijkomstigheid een technisch effect hebben. Alleen de eerste groep moet worden uitgesloten van merkbescherming, de tweede groep niet.

Volgens de Brusselse rechter valt het Capri-Sun stazakje onder de tweede groep, en komt het voor merkbescherming in aanmerking. Het feit dat er vele fruitdrankjes in diverse (andere) vormen zakjes worden verhandeld, geeft aan dat de specifieke vorm van het Capri-Sun stazakje niet noodzakelijk is voor de technische werking, maar dat de technische werking ook door andere vormen kan worden gerealiseerd.

4. Hoe gaat dit verder?

Voor merkhouders is deze uitspraak een verademing. Zij hopen dat hiermee een nieuw tijdperk is ingeluid. De uitdaging voor merkhouders: registreer een vormmerk zó dat deze niet de indruk wekt uitsluitend technisch bepaald te zijn.



Let op aan de grens

Per 1 mei treedt de Union Customs Code (UCC) in werking in 28 EU-lidstaten. Onder de huidige douaneregels is de douanewaarde van geïmporteerde goederen gelijk aan de transactiewaarde. De verwachting is dat dit in de nieuwe wetgeving wordt aangepast. Daarbij worden alle royalty's en licentievergoedingen (dus ook die uit eerdere overeenkomsten) bij deze waarde opgeteld. En de uitzondering voor het niet meetellen van royalty's met betrekking tot het merkgebruik, is ook niet langer van toepassing. De nieuwe regelgeving kan dus tot gevolg hebben dat de douanewaarde van de te importeren goederen aanzienlijk hoger wordt. In sommige gevallen is dat door aanpassing van de licentieovereenkomst wellicht te voorkomen.



Wijzigingen EU-merkenwet

De EU-merkenwetgeving heeft belangrijke wijzigingen ondergaan. De nieuwe wetgeving staat bekend als het 'Trademark Package' en beslaat diverse onderdelen van het merkenrecht. De wijzigingen betreffen de kosten voor het indienen van een merkaanvraag, de beschermingsomvang van een EU-merkregistratie en optreden tegen namaakgoederen. Een uitgebreide samenvatting van de wijzigingen is te vinden op de nieuwspagina van www.vo.eu. Voor meer informatie: Michiel Haegens, m.haegens@vo.eu.

Nieuw: vereniging voor IE procesadvocaten

Recent is de Vereniging Intellectuele Eigendom Proces Advocaten (VIEPA) opgericht. Deze vereniging heeft als doel om gespecialiseerde beroepsbeoefenaren duidelijk te onderscheiden. Om de expertise van aangesloten advocaten te borgen, worden enkel advocaten met meer dan vijf jaar ervaring in intellectuele-eigendomsprocedures toegelaten. Ook moeten de leden jaarlijks aan een minimum aantal eisen voldoen om lid te kunnen blijven. Annelies de Bosch Kemper van V.O. mag zich inmiddels lid van VIEPA noemen.



Komst Europees octrooi dichterbij

Het nieuwe Europese octrooi ('unitary patent') en de bijhorende rechtbanken ('Unified Patent Court') krijgen steeds meer gestalte en gaan waarschijnlijk begin 2017 van start. Dit brengt aanzienlijke veranderingen mee voor iedereen in Europa die met octrooien te maken heeft. Op de pagina 'Unitair octrooi' van onze website leest u alles over de meest recente ontwikkelingen. Daarnaast zal V.O. u persoonlijk uiterlijk zes maanden van tevoren informeren over hoe u uw rechten het beste kunt beschermen in het nieuwe systeem.



IE-agenda

17 maart

Health Valley Event, Nijmegen

26 mei

Knowledge for Growth (sponsor V.O.), Gent

30 en 31 mei

Biomedica, Aken



Mike Shaw

Knowledge broker Luris
Opgericht door Universiteit Leiden en
Leids Universitair Medisch Centrum

‘Ik breng relevante
bedrijven aan
tafel met weten-
schappers’

Wilt u
de nieuwsbrief
liever digitaal
ontvangen? Meldt
u zich dan aan via
www.vo.eu/ipleads

Matchmaker tussen wetenschap en markt

Als knowledge broker zorg ik ervoor dat wetenschappelijke resultaten goed worden gebruikt. Dat is wat we als Luris voor wetenschappers doen, we zijn de makelaar tussen wetenschappers van LUMC en Leidse Universiteit en het bedrijfsleven.

Wetenschappers kunnen zich soms moeilijk verplaatsen in de private sector. Ik heb gewerkt in het bedrijfsleven en begrijp hoe bedrijven denken en wat ze nodig hebben. Een geslaagd samenwerkingsverband levert meer geld op om het onderzoek voor te zetten en biedt tegelijkertijd mogelijkheden voor een bedrijf om een innovatief product te vermarkten. Iedereen wint.

Een voorwaarde voor farmaceutische bedrijven om in te stappen is natuurlijk dat hun IE goed is geregeld. Vooral in de farma zijn daar vaak enorme investeringen mee gemoeid. Ik breng in een zo'n vroeg mogelijk stadium relevante bedrijven aan tafel met wetenschappers. Die kruisbestuiving werkt twee kanten op, een bedrijf kan ook weer invloed hebben op de onderzoekers. Ik weet welke farmabedrijven mogelijk geïnteresseerd zijn. Vanzelfsprekend letten we goed op of bedrijven er niet op uit zijn om juist nieuwe producten te voorkomen. Antishelving clauses!

De grootste uitdaging is de fase die ook wel bekend staat als de 'vallei van de dood'. De innovatie is een *proven concept*, maar de afstand tot de markt is nog enorm. Wetenschappelijke fondsen drogen dan op en marktpartijen willen (nog) niet instappen. De ontwikkeling dreigt stil te vallen. Op dat moment moet ik andere partijen aan laten haken. Bijvoorbeeld een patiëntenvereniging of liefdadigheidsfondsen. Of misschien een ondernemende wetenschapper stimuleren een eigen bedrijf te starten. Alles om ervoor te zorgen dat de ontwikkeling doorgaat.

Het goede nieuws is dat meer en meer wetenschappers zijn doordrongen van het belang van valorisatie. Die cultuur zorgt ervoor dat we steeds meer en betere samenwerkingsverbanden aangaan met bedrijven.

Over V.O.

V.O. is een van de grotere dienstverleners binnen Europa op het gebied van octrooien en merken. Meer dan zestig specialisten ondersteunen onze klanten bij het maximaliseren van de waarde van hun intellectuele eigendom. We hebben ruime expertise en ervaring in de Chemie, Life Sciences, Elektrotechniek, Mechanica en Fysica. Onze klanten variëren van tech-starters tot multinationals. Met tien kantoren in Nederland, België en Duitsland opereren wij in een wereldwijd netwerk van professionals.

 www.vo.eu

 [linkedin.com/company/vo](https://www.linkedin.com/company/vo)

Colofon

Redactie

Annelies de Bosch Kemper, Jurriaan Cleuver,
Bettina Hermann, Annemie Jaeken, Johannes
van Melle, Rob van Niele, Otto Oudshoorn

© V.O., 2016

IP Leads is de nieuwsbrief van V.O. en wordt verspreid onder relaties in Nederland, België en Duitsland. De nieuwsbrief is met zorg opgesteld. Het betreft echter slechts algemene informatie waaraan geen rechten kunnen worden ontleend. Aansprakelijkheid voor de gevolgen van het uitsluitend afgaan op deze informatie is uitgesloten.