

activate  
your  
ideas



In dit nummer

**Kankertumoren vroegtijdig opsporen 3 • Een merk vastleggen, kun je dat ook zelf doen? 4 • Platform Formalities Officers verhoogt niveau administratie 5 • Inbreuk door equivalentie 6 Nieuws 7 • De ondernemende universiteit 8**

## Octrooien lokken investeerders en bieden ondernemingsvrijheid



Bron: The Ocean Cleanup

**Een octrooi is veel meer dan de juridische bescherming van een product. Het kan je financiële perspectief verruimen of een bedrijf aantrekkelijk maken voor investeerders. Octrooigemachtigde Johannes van Melle legt uit, twee bedrijven vertellen over hun drijfveren.**

'In de basis is een octrooi een verbodsrecht waarmee je je product beschermt, maar in de praktijk is het meer dan dat', zegt Johannes van Melle, Europees octrooigemachtigde en partner bij V.O. Patents & Trademarks. 'Je hebt een extra troefkaart in handen waarmee je op een andere manier kunt handelen in de praktijk van het zakendoen met

technologie. Daarmee kun je partners aantrekken die je anders niet zou kunnen krijgen, of kun je investeringsgeld losmaken dat anders onbereikbaar bleef.'

Zo zijn er veel redenen te bedenken waarom een octrooi goed binnen de bedrijfsstrategie past. Als illustratie haalt hij The Ocean Cleanup aan.

De non-profit instelling heeft een octrooi op haar innovatie om de oceanen te gaan schoonmaken. Van Melle: 'The Ocean Cleanup stelt het gebruik van de technologie veilig door het octrooi en heeft op deze manier ook de regie over de toepassing van haar innovatie.'

Ellen Hoogland, general counsel bij The Ocean Cleanup: 'De octrooiaanvraag is gestart omdat wij heel graag *freedom to operate* willen houden.'

→ [Lees verder op pagina 2](#)

De term *freedom to operate* houdt voor hen in dat er vrijheid is om te werken aan de innovatie, zonder dat het risico bestaat dat een andere partij octrooirechten kan aanvragen. 'Wij wilden voorkomen dat onderdelen van onze techniek al gepatenteerd zouden worden door anderen, zodat we eigenlijk niet vrij konden ontwikkelen en beperkt zouden zijn in onze mogelijkheden.'

Ook koos de organisatie voor de octrooiaanvraag omdat zij middenin de ontwikkeling van deze innovatie nog niets wilde publiceren. Hoogland: 'Zo kunnen wij onze technologie gebruiken zonder door andere partijen gehinderd te worden. Bovendien hebben wij ons imago hoog te houden. Het zou voor ons zeer schadelijk zijn als onze technologie gebruikt wordt voor milieu-onvriendelijke doeleinden of voor de visvangst. Met het octrooi houden we de regie in handen. Dit is een andere benadering dan bij veel bedrijven, die een octrooi aanvragen om daarmee andere bedrijven van hun markt te weren en zodoende hun concurrentiepositie willen verbeteren. Dat is dus niet de reden dat wij het octrooi hebben aangevraagd.'

### Partners en octrooien

Een belangrijk voordeel van een octrooi is ook dat het zekerheid biedt aan investeerders. Zo komt onomstotelijk vast te staan dat het idee écht innovatief is, en dat het bovendien eigendom is en blijft. Een octrooi kan zo financiers over de streep trekken. Van Melle: 'Zij zien het heel duidelijk als iets extra's, wat in bepaalde situaties de rendementskansen vergroot.'

Zekerheid bieden aan investeerders was een reden voor het bedrijf Bambi Medical om V.O. in de arm te nemen voor een octrooiaanvraag. Bambi Medical ontwikkelt de Bambi Belt, een zachte, huidvriendelijke en

draadloze band die om de borst van een prematuur geboren baby wordt vastgemaakt, en waarin tal van sensoren zitten. Die sensoren vervullen dezelfde functies als de huidige elektrodesystemen die met plakkers aan baby's worden bevestigd. Een kleine sensormodule verzendt de vastgelegde gegevens naar een handheld monitor. Volgens Bambi Medical vermindert de riem pijn en stress bij baby's, en stelt het draadloze karakter van de riem moeders in staat om hun premature kind op de buik te dragen.

De oprichter en chief medical officer van het bedrijf is gepensioneerd neonatoloog Sidarto Bambang Oetomo. 'De laatste tien jaar van mijn carrière was ik parttime professor Industrieel Ontwerp en heb ik een aantal prototypes gemaakt om pijn en stress bij couveusekinderen te verminderen. Nu hopen we de Bambi Belt op de markt te kunnen brengen.' Het bedrijf wil met het octrooi zekerheid geven aan

investeerders. 'Ik merk aan investeerders dat het helpt dat wij nu een octrooi aangevraagd hebben. De vaakst aan ons gestelde vraag was namelijk: 'Waarom is deze oplossing er nog niet?' De Bambi Belt is immers een voor de hand liggende oplossing, maar je moet maar op het idee komen. Een investeerder wil ook ingedekt zijn tegen het risico dat het gekopieerd wordt. Zonder patent is men veel minder geneigd om te investeren in het bedrijf.' De eerste investeringsronde kwam via crowdfunding tot stand. Nu is Bambi Medical bezig met de tweede ronde, met als doel om het product daadwerkelijk op de markt te brengen. Een werkend prototype is inmiddels beschikbaar en in de tweede helft van 2018 moeten de eerste klinische tests plaatsvinden in Nederland en Zweden. Pas als dat achter de rug is, kan de Bambi Belt zijn entree maken in ziekenhuizen wereldwijd.

Dit artikel is in uitgebreide vorm verschenen in *Technisch Weekblad*.



### Bezoek het 3i-Event met korting

Technisch Weekblad organiseert in samenwerking met V.O. op 17 april het Idea, IP & Innovation Event (3i-Event) op de High Tech Campus Eindhoven. Als lezer van IP Leads kunt u het evenement bezoeken met 50 euro korting. U kunt zich met kortingscode **Relatievopt** inschrijven op [www.3i-event.com/inschrijven](http://www.3i-event.com/inschrijven).

# Kankertumoren vroegtijdig opsporen

**Wetenschappers die niet kiezen voor een paper, maar verkennen of hun vinding de basis is van een bedrijf. Dat is de weg van Cyclomics, de startup van Wigard Kloosterman en Jeroen de Ridder.**

In het najaar 2017 wonnen ze met Cyclomics de Venture Challenge, een wedstrijd voor startups in life sciences. In het begin van datzelfde jaar bespraken ze tijdens een lunchwandeling voor het eerst het idee van het bedrijf. Kloosterman is onderzoeks-groepsleider en moleculair bioloog. Hij bestudeert het DNA van tumoren op basis van DNA-sequencingtechnologie op de afdeling Genetica. De Ridder is afkomstig uit de bioinformatica: 'Bij de komst van de nanopore sequencer vroegen we ons af: wat kunnen we hier nog meer mee?' Bij die technologie trekt een machine een DNA-molecuul door een microscopisch klein gaatje – een nanopore – en leest tegelijk de DNA-volgorde af – de sequentie. 'Toen kwamen we op het idee om in het bloed tumor-DNA-moleculen op te sporen. Dan kunnen we door naar het bloed te kijken, zien of iemand een tumor heeft. Dat is één van de grote vragen in de oncologie: hoe kunnen we tumoren vroegtijdig en niet-invasief opsporen?' Kloosterman: 'Het gaat om piepkleine hoeveelheden, van slechts

tientallen moleculen. Daarvoor heb je een heel gevoelige snuffelhond nodig, dat is dus de nanopore sequencer. Wij hebben voor bestaande technologie een nieuwe toepassing bedacht.'

## Octrooigemachtigde

Na de eerste experimenten bleek dat de vinding potentie had. Toen kwam toevalligerwijs het verzoek uit het UMC: denk eens na over welke vinding nou goed te vermarkten is. Ze gingen hun idee volop pitchen en kregen logischerwijs volop opbouwende kritiek, waardoor ze hun verhaal konden aanscherpen. In die tijd zochten ze ook contact met een octrooigemachtigde van V.O. Kloosterman: 'Hij had de essentie razendsnel door en kon snel een uitspraak doen over de patentwaardigheid. Hij dwong ons om de hoofd- en bijzaken van elkaar te scheiden. En hielp ons om te definiëren wat de echte vinding was.'

## Investeerders nodig

'Als wetenschapper draag je kennis uit met artikelen,' vertelt De Ridder.

'Eigenlijk gooi je het dan een beetje over de schutting. Maar vaak gebeurt er dan niks mee. Dus je moet het zelf doen wil je impact hebben, met bijvoorbeeld een bedrijf.' Kloosterman: 'De Venture Challenge was een soort pressure cooker van twee keer drie dagen waar alle vragen voorbijkwamen. Waar creëer je waarde voor de maatschappij? Wie wordt de klant? De arts of de patiënt? Hoe verdient je er geld mee? Wat is je echte product? Het was een coachingstraject met een competitie. Eigenlijk leer je hier vooral pitchen voor investeerders.'

## Nu begint het

Inmiddels hebben de eerste investeerders zich gemeld. De Ridder: 'Nu moeten we een bedrijf opbouwen waarbij we investeerders binnenhalen. We hebben veel geld nodig om een solide product te maken dat ook werkt in een klinische omgeving. Bij het UMC is een incubatoromgeving waar we een dag per week gaan werken, en een postdoc fulltime. Daarna moet er extra personeel komen voor meer validatiewerk. Nu moeten we het laten zien aan de wereld.'

# Een merk vastleggen, kun je dat ook zelf doen?

Je bedenkt een naam voor je nieuwe bedrijf of je lanceert een merk met een nieuwe naam. Vanzelfsprekend wil je niet dat de concurrent, waar dan ook in de wereld, diezelfde naam gaat gebruiken. Merkregistratie is de logische stap. Maar doe je dat zelf of schakel je een expert in? Drie betrokkenen leggen uit.



## Haken en ogen

Hoewel de procedure van een merkaanvraag zelf op zich vrij laagdrempelig is (zeker in vergelijking met een octrooiaanvraag), zitten er aan het hele proces van merkbescherming wel haken en ogen. Daar kun je later alsnog mee worden geconfronteerd, met alle schade van dien. In verreweg de meeste gevallen is uitbesteden aan een professional daarom aan te raden. Denk aan voorafgaand onderzoek om de beschikbaarheid van een merk te onderzoeken – daarmee kun je een latere rechtszaak voorkomen. Of bijvoorbeeld het aanwijzen van de relevante waren of diensten; is alles wel echt 'gecovered' met de gekozen standaardbewoordingen? Ook het merk zelf moet zorgvuldig worden gekozen, want je kunt een merk in een registratie niet later alsnog wijzigen. Best wat punten om naar te kijken en je goed over te laten informeren, want een merkregistratie is een onmisbaar schaakstuk in eventuele conflicten met concurrenten.

## Onmisbare factor

De merkenadviseur brengt als professional de ervaring en deskundigheid in die je als klein of middelgroot bedrijf zelf niet kunt opbouwen. Je bent zelf te weinig met merkregistratie bezig, en daardoor niet of onvoldoende bekend en vertrouwd met de toepasselijke wetgeving, laat staan dat je de jurisprudentie kent of kunt bijhouden. En ook de inpassing van het merk in de juiste klassen van de Nice-classificatie is een vak op zich, waarbij de adviseur soms met verrassende voorstellen komt. Kortom: de merkenadviseur is een onmisbare factor en zeer welkome aanvulling voor ons bedrijf.

## Eenvoudig proces

Als je digitaal je belastingaangifte kunt doen of via RVO een subsidie aan kunt vragen, kun je ook digitaal je merk registreren. De website van EUIPO wijst de weg, met tips, aanbevelingen en een routebeschrijving. Ik heb het zelf gedaan omdat ik graag wilde weten wat er allemaal bij komt kijken en waar een 'merk' aan moet voldoen. In mijn geval leverde dat geen problemen op, wel even twijfel of ik mijn nieuwe merk The Cranberry Company met of zonder pay-off (Farming with nature) moest registreren. EUIPO liet me binnen een paar weken weten dat het merk 'in orde' was en na drie maanden was de Europese registratie definitief.



### Jurriaan Cleuver

Advocaat, Europees en Benelux merken- en modellengemachtigde V.O. Patents & Trademarks



### Roel Lebens

Contracting Manager  
Clean Electricity Generation  
B.V.



### Bart Crouwers

Eigenaar The Cranberry  
Company

# Platform Formalities Officers verhoogt niveau administratie

In diverse Europese landen heerst enthousiasme over de aanpak en werkwijze van het Platform Formalities Officers (PFO). In nog geen tien jaar tijd is het PFO uitgegroeid tot een gerespecteerd platform. Hoog tijd voor een nadere kennismaking. Ronald van Egmond, PFO-bestuurslid en senior advisor business support bij V.O., geeft antwoord op vijf vragen.



Ronald van Egmond

## Wat is het PFO?

‘Het is een vereniging speciaal voor de administratieve professionals die werkzaam zijn in de wereld van het intellectuele eigendom. Of je nou werkt in het bedrijfsleven of bij een octrooibureau. De belangrijkste pijler van het platform is educatie en we hebben dan ook een inmiddels erkende opleiding opgezet voor administratieve professionals.’

## Waarom is het PFO opgericht?

‘Octrooigemachtigden hadden altijd al een eigen opleiding, maar voor de administratieve professionals bestond geen opleiding. Elk bedrijf of organisatie had zijn eigen training on the job. Maar het duurde daardoor ook vrij lang voordat je grip kreeg op de rode draad. Dat opleidingsonderwerp kwam ter sprake tijdens netwerkbijeenkomsten en dat was eigenlijk de start van het PFO in 2009. Inmiddels hebben we zo’n 350 leden.’

## Wat biedt het PFO?

‘Het belangrijkste is onze opleiding van ongeveer een halfjaar,

daarnaast bieden we ook nog een aantal Masterclasses per jaar. De opleiding wordt vooral gevolgd door professionals die een start hebben gemaakt in het vak en klaar zijn voor verdieping. We bieden klassikaal onderwijs waarin studenten 12 tot 13 dagen onderwijs krijgen. Daarna ben je echt ingewijd in het vak en weet je bijvoorbeeld ook alles over de Europese wetgeving en natuurlijk vooral alles over de te volgen procedures en formaliteiten. Het merendeel van de studenten is afkomstig van octrooibureaus zoals V.O., de rest komt uit het bedrijfsleven. V.O. vindt dit zelf ook heel belangrijk, het zorgt ervoor dat het administratieve proces op een hoger niveau komt, de collega’s weten hierdoor beter wat ze doen. Vanzelfsprekend is het voor klanten een bevestiging dat het administratieve proces in goede handen is.’

## Waar komt de Europese belangstelling vandaan?

‘Deels door de oprichting van het European Platform of Intellectual

Property Administrators (EPIPA), een internationaal platform. En deels door de uitstekende contacten met het Europees Octrooibureau (EOB). Er is interesse uit een aantal Europese landen voor onze opleidingen en vereniging. Ook het EOB is enthousiast. Zaak is om nu de samenwerking te intensiveren.’

## Het resultaat van jullie platform?

‘Onze opleiding en Masterclasses zorgen ervoor dat het niveau van het vak omhooggaat én het leidt onherroepelijk tot een vorm van standaardisering in de branche.’

---

### Meer weten?

Kijk voor meer informatie op: [www.formalitiesofficers.nl](http://www.formalitiesofficers.nl) of neem contact op met Ronald van Egmond ([R.vanEgmond@vo.eu](mailto:R.vanEgmond@vo.eu)).

---

# Inbreuk door equivalentie

Het is één van de lastigste onderwerpen in het octrooivak: equivalentie. Henri van Kalkeren, octrooigemachtigde bij V.O., licht toe: 'Recente uitspraken van rechters blijven daarom relevant voor ons. Het is en blijft een relatief grijs gebied.'

## Wat wordt verstaan onder 'equivalentie'?

'Het belangrijkste onderdeel van een octrooi zijn de 'conclusies', of in het Engels 'claims'. Die conclusies bepalen de beschermingsomvang van het octrooi. Kort gezegd valt een concurrerend product onder de beschermingsomvang van een octrooi als het voldoet aan alle elementen in één van de conclusies.'

'Soms komen elementen uit de claim echter niet letterlijk overeen met het (vermeende) inbreukmakende product, maar komen ze er wel dichtbij in de buurt. Zeker als je naar de gedachte achter de uitvinding kijkt. Door alleen naar de letterlijke conclusies te kijken doe je de octrooihouder volgens de wet tekort, omdat het daarmee voor een producent onredelijk eenvoudig wordt om een octrooi te omzeilen. Daarentegen moet volgens de wet de betekenis van de conclusie ook weer niet zó breed worden uitgelegd, dat het alleen als richtlijn gebruikt wordt. Daar ontstaat dus het grijze gebied.'

'Om het juiste midden te vinden is de equivalentieleer in de wet opgenomen. Hierdoor moet de rechter beoordelen of een element uit het product dat niet letterlijk hetzelfde is als een element in de conclusie als equivalent daarvan kan worden gezien, als gevolg waarvan het product toch onder de beschermingsomvang komt te vallen.'

## Kun je dit toelichten aan de hand van een voorbeeld?

'De uitvinding van de transistor is een prachtig klassiek voorbeeld. Vóór de uitvinding van transistors in 1950, waren elektronische componenten veelal gebaseerd op vacuümbuizen met anodes en elektrodes. Deze componenten werden dan ook regelmatig zo letterlijk in octrooiaanvragen beschreven.'

'Nadat transistoren geïntroduceerd werden, waren vacuümbuizen voor dezelfde elektronische componenten ineens niet meer nodig. Door een octrooi letterlijk te interpreteren zou een inbreukmaker enkel door het

## Om het juiste midden te vinden is de equivalentieleer in de wet opgenomen.

vervangen van een vacuümbuis met een transistor onder een octrooi uit zijn gekomen. Echter had de octrooihouder op moment van aanvraag van zijn octrooi onmogelijk kunnen voorzien dat zijn octrooi nutteloos zou worden door hierin alleen een vacuümbuis te noemen. Door een letterlijke interpretatie wordt de octrooihouder dus tekort gedaan. Het doet geen recht aan hetgeen hij daadwerkelijk heeft uitgevonden.'

## Waarom is equivalentie voor uitvinders zo'n lastig begrip?

'Uitvinders en technici houden in mijn ervaring niet van grijze gebieden. En dat is precies waar equivalentie betrekking op heeft. Het is niet altijd eenduidig wat onder de conclusies valt, omdat je niet altijd de letterlijke bewoordingen van de conclusie kunt volgen. Daarmee komt de beschermingsomvang van het octrooi telkens ter discussie. De rechter moet in die gevallen oordelen.'

## Waarom is dit nu een actueel onderwerp?

'In Nederland en diverse andere Europese landen speelt een zaak waarin de vraag centraal staat of een zure vorm van een kankermedicijn onder de beschermingsomvang valt van een octrooi dat in de conclusies letterlijk het natriumzout en niet de zure vorm noemt. In Engeland heeft het hoogste gerechtshof geoordeeld dat deze zure vorm als equivalent van het natriumzout gezien moet worden. Deze uitspraak heeft ongetwijfeld invloed op andere jurisdicties.'

---

### Heeft u vragen?

Neem dan contact op met Henri van Kalkeren via T 020 530 79 92 of [h.vankalkeren@vo.eu](mailto:h.vankalkeren@vo.eu).

---



## Nieuws



### Nieuw kantoor in Utrecht

De vestigingen van V.O. in 's-Hertogenbosch en Amersfoort bundelen hun krachten op een nieuwe, centrale locatie. Zij gaan samen in één grote nieuwe vestiging te Utrecht, gelegen pal naast de A12, met uitstekende verbindingen richting het stadscentrum. Het adres is Gebouw de Winthont, Winthontlaan 6, 3526 KV Utrecht. Het kantoor biedt een prachtig, modern onderkomen aan de in totaal 12 octrooigemachtigden en trainees en 10 assistenten. Van hieruit kunnen zij vanaf de tweede week van april al hun bestaande en nieuwe relaties uitstekend blijven bedienen en tegelijkertijd volop inzetten op de innovatief in opmars zijnde provincie Utrecht. Alle klanten ontvangen een adreswijziging met de nieuwe contactgegevens, die ook te vinden zijn op [www.vo.eu/nl/kantoor/utrecht/](http://www.vo.eu/nl/kantoor/utrecht/).

### Nieuwe website V.O.

Het is u wellicht al opgevallen dat V.O. een nieuwe website heeft. Deze is begin maart live gegaan. De website is opgebouwd uit een Nederlands-, Belgisch- (Vlaams), Engels- en Duitstalig gedeelte en zal onze internationale dienstverlening nog efficiënter kunnen ondersteunen en promoten. De onderliggende techniek en functionaliteiten zijn beter geschikt om diensten, personen, evenementen en nieuwsitems binnen een bepaald vakgebied goed op elkaar te laten aansluiten. De bezoeker zal daardoor sneller de gewenste informatie kunnen oproepen. Verder is natuurlijk ook de lay-out flink op de schop genomen. Met name een gloednieuwe fotogalerij van de experts valt daarbij op. De URL is hetzelfde gebleven: [www.vo.eu](http://www.vo.eu).

### Annemie Swinnen versterkt kantoor Leuven

Per 1 januari van dit jaar is Annemie Swinnen onze vestiging in Leuven komen versterken als Europees octrooigemachtigde. Annemie, gepromoveerd in de chemie, heeft een indrukwekkende staat van dienst. Zo was zij vele jaren werkzaam als allround, in-house octrooigemachtigde en IE-teammanager in de chemische industrie. Daar heeft zij zich bekwaamd in het ontwikkelen van beleid, procedures en strategieën voor IE, en het opstellen en beoordelen van IE-overeenkomsten. Bovendien heeft zij veel expertise in het outsourcen van IE-diensten en is zij actief betrokken bij diverse KVIV/CEIPI-octrooicursussen. Bij V.O. zet Annemie haar octrooipraktijk met veel enthousiasme voort en vormt zij een welkome aanvulling op het huidige team van collega's.



### Onderscheiden door MIP

Het jaarlijkse benchmark-onderzoek door het Britse vakblad Managing Intellectual Property (MIP) heeft ook dit jaar weer een uitstekend resultaat opgeleverd voor V.O. Op 8 maart is ons kantoor verkozen tot de *Benelux Firm of the Year*. We zijn vanzelfsprekend bijzonder trots op het nieuwverworven predicaat, dat ons extra stimuleert om *full speed ahead* te gaan. Verder mag niet onvermeld blijven dat ons kantoor een aanbeveling heeft gekregen in de 2018-editie van WTR 1000, de gids voor de 'world's leading trademark professionals'.



FIRM OF THE YEAR  
2018



**Oscar Schoots**

Directeur Utrecht Holdings  
en Stichting Incubator

## ‘We hebben de afgelopen 15 jaar veel geleerd’

Wilt u de nieuwsbrief liever digitaal ontvangen? Meldt u zich dan aan via [www.vo.eu/ipleads](http://www.vo.eu/ipleads)

## De ondernemende universiteit

We doen het hier iets anders dan op veel andere universiteiten, waar de TTO's (technology transfer office) vaak direct onder de vlag van de universiteit varen. Utrecht Holdings is financieel zelfstandig, waarbij de Universiteit Utrecht en het UMC Utrecht 100% eigenaar zijn van de aandelen. En dat werkt goed; dat geeft vrijheid om te ondernemen. Dat doen we via investeringen in spin-offs en door licenties uit te geven op eigen IE. Onze winsten vloeien grotendeels weer terug naar het wetenschappelijke onderzoek.

We hebben een team van business developers dat als intermediair fungeert tussen wetenschap en bedrijfsleven. De makkelijkste route is die van de licenties. Maar vaak is er ook sprake van een innovatie die lang niet klaar is voor de markt. Dan is er bijvoorbeeld nog geen *proven concept*. Op die momenten hebben wij de financiële mogelijkheden om een bedrijfje te starten. Zo'n bedrijf kan soms later weer worden overgenomen door een corporate.

We hebben de afgelopen 15 jaar veel geleerd. Misschien wel de belangrijkste conclusie is dat weinig wetenschappers ook echte ondernemers zijn. Daarom halen we er nu in een vroeg stadium ondernemers van buiten bij. Zij brengen skills en ervaring mee die veel wetenschappers simpelweg niet hebben. Bovendien moet je ook eerlijk zijn – een klein deel van je onderzoekers heeft belangstelling én is geschikt om een bedrijfje te starten. Het gaat hier ook maar om een paar bedrijven per jaar.

Ik zie twee aandachtspunten bij Utrecht Holdings. Wij zoeken meer vierkante meters voor onze bedrijven – deze groeien uit hun jasje. Maar ik ben vooral beducht over het onderwerp IE. We werken in steeds meer samenwerkingsverbanden en bijvoorbeeld fondsen richten zich steeds vaker op mede-eigendom van IE. Dit maakt het steeds lastiger om vast te stellen van wie het IE nou eigenlijk is en hoe het kan worden gevaloriseerd. Dit legt een deken over innovaties. Ik hoop echt dat dit in de nabije toekomst werkbaarder wordt.

### 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, Engineering en Software/ICT. Onze klanten variëren van tech-starters tot multinationals. Met negen kantoren in Nederland, België en Duitsland opereren wij in een wereldwijd netwerk van professionals.

 [www.vo.eu](http://www.vo.eu)

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

### Colofon

#### Redactie

Annelies de Bosch Kemper, Juriaan Cleuver, Bettina Hermann, Annemie Jaeken, Johannes van Melle, Rob van Niele, Otto Oudshoorn en Marijke Westra.

© V.O., 2018

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.