

Verzekering helpt octrooien te beschermen

De verzekeringsmakelaar Vanbreda en het adviesbureau Gevers, gespecialiseerd in intellectuele eigendom, lanceren een verzekering die kmo's moet helpen dure rechtszaken te bekostigen.

WIM DE PRETER

Het beschermen van merken en uitvindingen is voor veel bedrijven een noodzakelijke, maar peperdure aangelegenheid. In landen als China en de Verenigde Staten kost het makkelijk tienduizenden euro's om een octrooi te laten registreren. Maar boven op die zware investering komen vaak nog extra juridische kosten voor het effectief afdwingen van de

eigendomsrechten voor de rechtbank.

Om dat laatste probleem aan te pakken brengen Vanbreda en Gevers een verzekering op de markt die vooral gericht is op internationaal actieve kmo's. De polis dekt zowel de gerechtskosten om inbreuken op de eigen octrooien aan te vechten, als de kosten voor de verdediging tegen claims van andere bedrijven, en eventuele schadevergoedingen.

'Die verzekeringen zijn niet nieuw, maar waren traditioneel alleen bestemd voor grote bedrijven. Bovendien verdwenen ze eind jaren 90 bijna van de markt omdat de verzekeraars te veel schadegevallen optekenden', zegt Jan Van Hecke, ad-

junct-directeur van Vanbreda Risk & Benefits.

Door de samenwerking met Gevers denkt Vanbreda de risico's beheersbaar te kunnen houden. Het kantoor zal bij potentiële klanten nagaan of hun octrooien voldoende sterk zijn en advies geven over de afdwingbaarheid ervan. Op basis daarvan wordt beslist of een verzekering zinvol is, en tegen welke premie.

'De screening zal eerst gebeuren met een algemene vragenlijst, eventueel aangevuld met een diepere analyse van de risico's', zegt Steven De Keyser, de CEO van Gevers. 'Bedrijven die voor de verzekering in aanmerking komen, zijn typisch kmo's met enkele sterke producten,

merken en octrooien die op zoek zijn naar schaalbaarheid en internationale expansie.' De Keyser oppert het idee dat de overheid de verzekering zou kunnen subsidiëren om Belgische bedrijven te helpen bij hun internationalisering.

Als de formule in ons land aanslaat, houden de partners de optie open ze ook in andere landen aan te bieden. 'Op voorwaarde dat we daar met gelijkaardige partners als Gevers kunnen werken', zegt Van Hecke.

De Keyser sluit niet uit dat hij later met bancaire partners een formule ontwikkelt om de registratie van octrooien te helpen financieren. 'Zo'n financiering zou vooral voor start-ups interessant zijn.'



De Tijd 29/09/2016, bladzijden 16 & 17

All rights reserved. Gebruik and reproductie enkel mits toelating van de uitgever via De Tijd

