

Tentamen Octrooigemachtigden

Tentamen Overige IE-rechten en Europees recht/mededinging

13 oktober 2016

13.30 - 16.30 uur

Casus (3x)

Korte vragen (3x)

Casus (3x)

Casus 1

AIUTO B.V. is een onderneming die is opgericht op 10 maart 2010 en sinds die tijd actief op het gebied van:

“Consultancy en ontwikkelen van marketing initiatieven ten behoeven van de automotieve industrie”

Op haar website gebruikt Aiuto haar merk zoals hieronder afgebeeld.



Op 14 juni 2015 heeft AIUTO het Benelux woordmerk “AIUTO” laten registreren. De registratie omvat de diensten in de Nice klassen 35 (vooral marketing diensten voor de automotieve industrie), 36 (vooral verzekeringen) en 39 (vooral transport).

Als datum van inschrijving geldt 10 november 2015.

AIUTO behaalt met haar activiteiten in de Benelux een omzet van ruim 250 miljoen Euro. AIUTO geniet verder, zoals blijkt uit diverse onderzoeken, grote bekendheid in brede kring.

AIUTO stuit op het volgende. Op 9 september 2016 is opgericht AJUTO Concepts B.V. Zij heeft de volgende bedrijfsomschrijving laten opnemen in het handelsregister:

“Reclame, marketing en promotionele diensten met betrekking tot personen- en bedrijfswagens”

AJUTO Concepts gebruikt het merk AJUTO (zonder enige toevoeging)

Vervolg casus 1

VRAAG AIUTO

AIUTO B.V. heeft AJUTO Concepts B.V. bij brief van 1 oktober 2016 gesommeerd om - kort gezegd - ieder gebruik van de aanduiding AJUTO te staken en gestaakt te houden.

OPDRACHT

Bespreek de positie van AIUTO B.V. en de kans dat haar vorderingen op basis van de BVIE en de Hnw zullen slagen.

** *****

Bijlage: afschrift van het depot van het woordmerk van Aiuto B.V.



Inschrijvingsnummer

0867956

Nummer en dagtekening (dag en uur) van het depot

1186746 14-06-2015 , 14.19

Vervaldatum

14-06-2025

Naam en adres van de houder

Aiuto BV

Woordmerk

AIUTO

Klasse-aanduiding en opgave van de waren en diensten

KI 35 Reclame en marketing diensten; beheer van commerciële zaken; zakelijke administratie; administratieve diensten.

KI 36 Verzekeringen; financiële zaken; monetaire zaken; makelaardij in onroerende goederen.

KI 39 Transport; verpakking en opslag van goederen; organisatie van reizen.

Klasse-opsomming (00 = tot en met)

35 36 39

Datum inschrijving

10-11-2015

Datum publicatie depot

20-06-2015

Publicatiedatum van de inschrijving

10-11-2015

Status

Merk ingeschreven

Casus 2

Als begenadigd schilder trekt kunstenaar Robbens getalenteerde mensen aan, die graag bij hem in de leer willen.

Robbens is vooral bekend om zijn levensgrote doeken, waarop hij zijn voorkeur voor vrouwelijk schoon uitleeft in weinig aan de verbeelding overlatende portretten van buurtbewoonsters. Hij maakt daarbij handig gebruik van zijn leerlingen, die hij delen van de door hem schetsmatig ontworpen schilderijen laat invullen.

Hij houdt daarbij nauwgezet toezicht.

Een eigen creativiteit van de leerlingen bij hun inbreng kan hen echter niet worden ontzegd.

1. Waaraan moet voldaan zijn om te kunnen spreken van auteursrechtelijk beschermde schilderijen?
2. Robbens maakt mooie sier met zijn schilderijen, maar betaalt zijn leerlingen geen cent voor hun werkzaamheid.
De leerlingen willen de verkoop van "hun" schilderijen tegenhouden met een beroep op hun makerschap.
Hoe schat u hun kansen in?
Motiveer.
3. Ondertussen beginnen ook buurtbewoonsters zich te roeren.
Zij hadden veelal geen weet van de schilderachtige obsessies van Robbens en zijn verbijsterd hun portretten in de etalages van kunstgalerijen tentoongesteld te zien.
Kunnen zij zich daartegen verzetten naar uw mening?

Casus 3

Een rijke Arabische Sjeik (Omar ibn Rashid ibn al-Hasan al-Katib, hierna "de Sjeik") is het brein en de geldschieter achter de onderneming Winqs.

Geïnspireerd op de taxidienst Uber, maakt Winqs het voor haar leden mogelijk om met een smartphone, via een app, vluchten met luxe (privé) charter vliegtuigen te boeken.

Bedrijven en natuurlijke personen kunnen lid worden van Winqs.

Zij worden als lid toegelaten na een screening op kredietwaardigheid en tegen betaling van een maandelijks bedrag voor lidmaatschap. In het Midden-Oosten is Winqs een doorslaand succes. De Sjeik wil nu Europa veroveren; als Europese basis heeft hij zijn oog laten vallen op de Luchthaven Schiphol.

Op 1 december 2016 zal de Winqs app daar met een groots evenement gepresenteerd worden. Met de luchthaven Schiphol heeft de Sjeik een uniek contract gesloten dat Winqs van een groot aantal flexibele *slots* (landings- en vertrekrechten) voorziet, zodat Winqs vluchten van de luchthaven Schiphol gebruik kunnen maken zonder gebonden te zijn aan een vaste dienstregeling.

Winqs heeft zelf geen vliegtuigen. Zij maakt gebruik van de diensten van bestaande aanbieders van *private jets* en chartervluchten (door Winqs '*air partners*' genoemd).

De door Winqs gecontracteerde *air partners* krijgen een licentie om de (door Winqs ontwikkelde) app te gebruiken, waarvan Winqs de software auteursrechten bezit. Klanten die een vlucht boeken, betalen aan de *air partner*.

Als compensatie voor het gebruik van de app en van de door Winqs ter beschikking gestelde *slots* op de luchthaven Schiphol, dragen de *air partners* een vast deel van hun via Winqs gerealiseerde omzet af aan Winqs.

De grote traditionele luchtvaartmaatschappijen (en vooral KLM-Air France, British Airways en Lufthansa) zijn niet blij met de komst van Winqs naar Amsterdam.

De verwachting is dat Winqs een aanzienlijk deel van het lucratieve zakelijke vliegverkeer tussen Amsterdam, Parijs, Londen en Frankfurt zal kunnen overnemen.

Vervolg casus 3

Onder bestaande *private jet*- en chartermaatschappijen is er juist veel animo voor het Winqs concept - en voor de unieke flexibele *slots* op Schiphol die Winqs heeft kunnen regelen. Winqs heeft een fors aantal licentieovereenkomsten met dergelijke maatschappijen gesloten. Winqs is er, kortom, helemaal klaar voor om op 1 december 2016 in Europa *live* te gaan.

Nu deze datum dichterbij komt, krijgt Winqs echter een grote tegenslag te verwerken: de luchthaven Schiphol kondigt aan dat per 1 december 2016 alleen passagiers met een ticket voor een reguliere vlucht, gebruik mogen maken van de voorzieningen in de luchthaven terminal. De flexibele vertrek- en landingsrechten voor Winqs vluchten blijven bestaan, maar voor Winqs passagiers betekent deze maatregel dat zij niet via de terminal kunnen vertrekken of aankomen. In plaats daarvan moeten zij reizen via een onaantrekkelijke en spartaanse, slecht bereikbare, achteraf op het Schipholterrein gelegen loods.

Schiphol stelt dat deze beleidswijziging is ingegeven door veiligheidsmaatregelen vanwege de aanhoudende terreurdreiging, maar Winqs vermoedt dat Schiphol stevig onder druk is gezet door KLM-Air France, British Airways en Lufthansa en dat deze maatregel is bedoeld om een succesvolle start van Winqs in Europa te frustreren.

Het kan volgens Winqs niet toevallig zijn dat er daags voor de aankondiging van deze maatregel een topeverleg plaatsvond tussen Schiphol en de drie genoemde maatschappijen.

Winqs besluit het er niet bij te laten zitten. Zij stuurt haar *air partners* een addendum bij de licentieovereenkomst, dat de *air partners* verplicht om voor een privévlucht aan Winqs leden maximaal de prijs in rekening te brengen van een flexibel businessclass ticket voor dezelfde route bij KLM-Air France.

Deze maximumprijs is voor de *air partners* bij lange na niet kostendekkend, maar de Sjeik heeft meer dan geld genoeg en hij betaalt het verschil graag uit eigen zak bij. De *air partners* hebben er dus geen last van, redeneert hij, terwijl de gevestigde maatschappijen 'lik op stuk krijgen'.

Vervolg casus 3

Vragen

1. Kan Winqs naar uw mening succesvol een beroep doen op het verbod op misbruik van een economische machtspositie (artikel 24 Mw / 102 VwEU) om de maatregel van de luchthaven Schiphol aan te vechten?
Geef aan welke voorwaarden gelden voor de toepasselijkheid van dit verbod en beargumenteer of in casu aan die voorwaarden is voldaan.
(U mag er bij het beantwoorden van deze vraag aan voorbij gaan dat voor de luchthaven Schiphol specifieke regulering van kracht is.)
2. Stel dat er bewijs boven tafel komt dat KLM-Air France, British Airways en Lufthansa inderdaad samen de luchthaven Schiphol onder druk hebben gezet om de start van Winqs te frustreren.
Levert dit in de context van het kartelverbod (artikel 6 Mw / 101 VwEU) een doelbeperking of een gevolgbeperking op?
Leg kort uit voor welke twee toepassingsvoorwaarden van het kartelverbod de kwalificatie als doelbeperking dan wel gevolgbeperking gevolgen heeft voor de bewijsvoering.
(Op de overige toepassingsvoorwaarden van het kartelverbod hoeft u bij het beantwoorden van deze vraag niet in te gaan.)
3. Is de door Winqs aan de *air partners* opgelegde maximumprijs toegestaan onder het kartelverbod (artikel 6 Mw / 101 VwEU)?
Beargumenteer waarom wel of niet.

Korte vragen (3x)

Korte vraag 1

In 1973 trad het Verenigd Koninkrijk toe tot de Europese Gemeenschappen.

Op 23 juni 2016 sprak het Britse volk zich in een referendum met een meerderheid van 51,9% uit voor het verlaten van de Europese Unie (Brexit).

De uittreding zal binnen twee jaar volgen na het starten van de zogenaamde artikel 50-procedure, waarin in het Verdrag betreffende de Europese Unie voorziet na het Verdrag van Lissabon (2007).

Het wordt aangenomen dat de artikel 50 procedure in 2017 door het VK zal worden ingezet.

1. Welke huidige Gemeenschapsrechten op het gebied van de intellectuele eigendom worden getroffen door Brexit en geef kort aan wat het effect van uittreding van het Verenigd Koninkrijk zal hebben voor de positie van houders van deze IE rechten.
2. Schets kort wat het VK zou kunnen doen om het bovengenoemde effect ten aanzien van elk recht zo veel mogelijk te beperken, ervan uitgaande dat er nooit een nationaal recht is aangevraagd in het VK?
Geef hierbij aan wat de specifieke problemen of mogelijkheden zijn voor elk recht

Korte vraag 2

Een houder van bedrijfsgeheimen die de bescherming van geheimen in een procedure wil beschermen komt voor een 'duivels dilemma' te staan: door procederen zal hij die geheimen (deels) verder moeten prijsgeven.

Geef aan in hoeverre de nieuwe richtlijn bescherming bedrijfsgeheimen de houder van bedrijfsgeheimen meer waarborgen zal verschaffen.

Korte vraag 3

A sluit met B een fabricage- en verkooplicentie voor het actieve ingrediënt X, waarop A een octrooi pretendeert.

B heeft het ingrediënt X nodig voor de fabricage van een geneesmiddel bestemd voor menselijk gebruik. Dit geneesmiddel zal concurreren met een reeds bestaand geneesmiddel dat A zelf produceert en op de markt brengt.

De licentie wordt gesloten voor een vaste looptijd van 15 jaar.

B mag echter tussentijds opzeggen met 1 maand opzegtermijn.

B verneemt na 10 jaar bij toeval dat het octrooi van A op vordering van een derde al 7 jaar tevoren nietig is verklaard.

B verlangt daarop van A terugbetaling van zijn tot dat moment aan A betaalde royalties, hetgeen A weigert met de stelling dat B hoe dan ook al die tijd toch maar gevrijwaard is tegen inbreukacties van A en dat B bovendien tussentijds had kunnen opzeggen.

Zolang B niet opzegt loopt - volgens A - de betaalplicht van B gewoon door.

B komt happend naar lucht bij u.

Hoe beoordeelt u het standpunt van A onder art. 6 Mededingingswet jo. art. 101 VWEU en de Groepsvrijstellingsverordening Technologieoverdracht (316/2014)?