

Tentamen Octrooigemachtigden

Tentamen Overige IE-rechten / Europees recht/mededinging

15 mei 2023

13.30 - 16.30 uur

Casus (3x)

Korte vragen (3x)

Casus (3x)

Casus 1

Auteursrecht

Anneke Vogel doet haar naam eer aan. Al dertig jaar schildert zij in de beslotenheid van haar atelier de vogels, die zich in haar tuin tegoed doen aan strooivoer. Haar "vogel"-boeken zijn bekend en vinden gretig aftrek.

De prachtige illustraties brengen Piet Snuttebol op een idee: hij koopt honderden boeken van Anneke Vogel bij de uitgever, knipt de pagina's met vogelafbeeldingen eruit, plakt deze pagina's in een fotolijst, en verkoopt ze per stuk als schilderij. Dat levert hem een veelvoud van de oorspronkelijke prijs van de door hem verknipte boeken op.

Het duurt niet lang, of er ligt bij Snuttebol een forse sommatie op de deurmat, waarin Snuttebol door de advocaat van Anneke wordt beticht van inbreuk op het auteursrecht van Anneke Vogel, en wordt gesommeerd om de verkoop van de schilderijtjes per omgaande te staken, en "gestaakt te doen houden".

Casus 1 – vraag 1

Wat zijn de criteria om te bepalen of inderdaad sprake is van auteursrecht op de afbeeldingen van Anneke Vogel?

Casus 1 – vraag 2

Snuttebol, óók niet van gisteren, stelt, dat sprake is van uitputting, en dat er dus geen sprake kan zijn van auteursrechtinbreuk.

Zal hij succes hebben met deze stelling?

Casus 1 – vraag 3

Voor alle zekerheid stelt Snuttebol, dat de schilderijtjes zijn te beschouwen als citaat als bedoeld in artikel 15a van de Auteurswet.

Hoe beoordeelt u deze stelling?

Casus 2

Modellenrecht en de bescherming van vormgeving

Om een extra feestelijk tintje aan haar 100-jarig bestaan te geven, heeft Bijenkorf aan de bekende glaskunstenaar A.D. Copier opdracht gegeven om speciaal voor haar een (voor de verkoop bestemd) glas te ontwerpen.

Zo gezegd, zo gedaan en het blijkt dat Copier in december 2021 een fraai en origineel glas heeft ontworpen (zie de afbeelding hieronder).

Sinds begin maart 2022 verkoopt Bijenkorf de glazen in haar verschillende filialen in Nederland. Wat blijkt nu; sinds april 2023 brengt IKEA glazen in Nederland op de markt die precies dezelfde voet hebben als de door Copier ontworpen glazen (de kelk van de glazen van IKEA ziet er heel anders uit).



Vraag casus 2

Copier is woedend en komt bij u om advies.

Hij wil dat IKEA stopt met de verkoop van de glazen.

Wat zou u hem adviseren, met de wetenschap dat hij geen modeldepot heeft verricht?

Casus 3

Casus: Pilocarpine oogdruppels

De oogziekte Glaucoom leidt tot beschadiging van de oogzenuw, waardoor blinde vlekken in het gezichtsveld ontstaan. Eenmaal opgetreden beschadigingen kunnen niet meer worden genezen, maar behandeling kan wel voorkomen dat de oogzenuw verder beschadigd raakt. Indien geen behandeling plaatsvindt leidt Glaucoom uiteindelijk tot blindheid. Glaucoom wordt in veel gevallen veroorzaakt door een te hoge oogdruk. De behandeling bestaat in dat geval meestal uit oogdruppels die de oogdruk verlagen. De meeste patiënten moeten deze druppels levenslang gebruiken. Er bestaan meerdere soorten oogdruk verlagende oogdruppels, waaronder Bètablokkers (timolol, carteolol, levobunolol en betaxolol), Koolzuuranhydraseremmers (cetazolamide, dorzolamide en brinzolamide) en Parasympathicomimetica (pilocarpine). Welk soort oogdruppels een patiënt voorgeschreven krijgt, hangt onder meer af van het effect (of ze de oogdruk voldoende verlagen), van eventuele allergieën of bijwerkingen en of de patiënt nog andere aandoeningen heeft.

- vanaf hier is deze casus fictief -

In Nederland worden, net als in de rest van de Europese Unie, pilocarpine oogdruppels van de volgende vijf producenten verkocht:

Eyeproducts Inc uit de VS: marktaandeel ca. 38%

Medicalstuff Ltd uit Ierland: marktaandeel ca. 23%

Traantje BV uit Nederland: marktaandeel ca. 19%

Uni-eye BVBA uit België: marktaandeel ca. 11%

Okularz SPZoo uit Polen: marktaandeel ca. 9%

Bovengenoemde partijen verkopen hun oogdruppels aan apotheken, maar niet rechtstreeks aan patiënten.

Om zich te onderscheiden van de concurrentie, heeft Medicalstuff Ltd een nieuwe methode ontwikkeld om pilocarpine oogdruppels op de verkooplocatie (d.w.z. in de apotheek) te produceren. Deze methode omvat een geotrooieerd proces en een geheime receptuur. De methode wordt door Medicalstuff Ltd tegen betaling aan apothekers in licentie gegeven.

Apothekers kunnen daarmee in hun eigen winkels heel eenvoudig pilocarpine oogdruppels produceren uit leidingwater en enkele algemeen beschikbare ingrediënten.

Dit heeft grote voordelen: het bespaart aanzienlijk op logistieke kosten (de verpakte oogdruppels hoeven niet van Ierland naar Nederland te worden verscheept), er bestaat geen risico dat de producten bij de transit door het Verenigd Koninkrijk bij de douane blijven liggen (sinds de Brexit een reëel risico) en bovendien kan de voorraad in de apotheek snel en vrijwel onbeperkt worden aangevuld, zodat apothekers die deze methode gebruiken nooit meer zonder voorraad komen te zitten.

Casus 3 – vraag 1

Medicalstuff Ltd sluit een overeenkomst met de Nederlandse apothekersketen APPO die door heel Nederland actief is (marktaandeel op de Nederlandse markt circa 25%). Onder deze overeenkomst mogen APPO-apotheken in hun winkels pilocarpine oogdruppels produceren via de Medicalstuff-methode. De overeenkomst bepaalt dat Medicalstuff Ltd alle gebieden buiten Nederland aan zichzelf voorbehoudt en verbiedt APPO-apotheken om oogdruppels die via de Medicalstuff-methode zijn geproduceerd (actief of passief) te verkopen aan buiten Nederland gevestigde c.q. woonachtige afnemers. De overeenkomst bevat geen andere beperkingen voor Medicalstuff Ltd of voor APPO. Op de overeenkomst is Iers recht van toepassing verklaard.

(a) Is het Nederlandse en/of het Europese mededingingsrecht van toepassing op de overeenkomst tussen Medicalstuff en APPO, ondanks de contractuele rechtskeuze voor het Ierse recht? Waarom?

(b) Stel dat het antwoord op bovenstaande vraag of het Europese mededingingsrecht van toepassing is bevestigend is: is het beding dat APPO verbiedt om pilocarpine oogdruppels aan niet Nederlandse afnemers te verkopen, mededingingsrechtelijk toegestaan? Motiveer aan welke bepaling(en) deze afspraak moet worden getoetst, wat de toepassingsvoorwaarden van die bepaling(en) zijn en of partijen een beroep kunnen doen op een uitzondering.

Casus 3 – vraag 2

Traantje BV start procedures in Nederland en in Ierland om het procesoctrooi van Medicalstuff Ltd te vernietigen. Het bestuur van Medicalstuff Ltd is onaangenaam verrast en bespreekt intern of het mogelijk is om deze procedures te beëindigen door middel van een schikking met Traantje BV. Het bestuur bespreekt de optie dat Medicalstuff aan Traantje een bedrag van € 10 miljoen betaalt in ruil voor het beëindigen van de procedures.

Een interne jurist (Head of Legal) van Medicalstuff geeft echter aan:

- (1) dat een dergelijke afspraak waarschijnlijk mededingingsrechtelijk verboden is; en
- (2) dat in plaats daarvan beter kan worden afgesproken dat, in ruil voor het intrekken van de procedures, Medicalstuff Ltd een licentie (met korting) verstrekt aan Traantje BV, met het recht om sublicenties te verkopen (met winst) aan apotheken in Duitsland en Denemarken. Op die manier komt er immers een tweede aanbieder (naast Medicalstuff Ltd zelf) bij op deze beide markten en dat is alleen maar goed voor de concurrentie.

Heeft de jurist gelijk dat (1) verboden is en dat (2) is toegestaan?

Waarom wel of niet?

Casus 3 – vraag 3

Om nog meer problemen met de geldigheid van haar procesoctrooi in Nederland te voorkomen, wijzigt Medicalstuff Ltd de overeenkomst met APPO, door daarin op te nemen dat het APPO verboden is om enig aan Medicalstuff Ltd toebehorend octrooi aan te vechten in of buiten Nederland. U mag aannemen dat deze beperking in strijd is met artikel 101(1) VWEU.

Welke civielrechtelijke consequenties heeft dat voor de geldigheid van:

(i) deze afspraak;

en (ii) de overeenkomst als geheel?

Korte vragen (3x)

Korte vraag 1

Welke twee grote voordelen heeft het Protocol van Madrid in vergelijking tot de Overeenkomst van Madrid?

Korte vraag 2

Uw collega adviseert in een handelsnaamkwestie om de verzoekschriftprocedure van artikel 6 handelsnaamwet te volgen, teneinde een inbreukmaker te weren.

In deze procedure zal dan een verbod worden gevorderd, en een schadevergoeding wegens gemaakte inbreuk.

Wat vindt u van dit advies?

Korte vraag 3

Artikel 102 van het VWEU betreft het verbod op misbruik van een economische machtspositie. Het is goed voor ondernemingen die beschikken over octrooien om zich daarvan bewust te zijn, omdat zij met het octrooi over een machtspositie beschikken. Bent u het eens met de stelling? Licht toe.