



Ruby Nefkens
start met Ruby Nefkens Legal en richt zich
exclusief op intellectueel eigendomsrecht,
privacy, agentuur en distributie

EEN HART VOOR MEUBELEN EN PERSOONLIJK CONTACT ALS UITGANGSPUNTEN

Sinds 1 juni 2023 is Ruby Nefkens, ook bekend via haar columns over het recht op intellectueel eigendom en de schending daarvan in dit magazine, niet meer actief als partner van Van der Steenhoven Advocaten. De advocate is vanaf deze datum onder de naam Ruby Nefkens Legal voor zichzelf gestart met als specialisatie nog altijd het adviseren en bijstaan van (gedupeerde) meubelleveranciers, importeurs en agenten. De laatste twee groepen staat zij ook bij als huisjurist van de branchevereniging VIIA, waarmee ze Hans Meininger is opgevolgd die met pensioen is gegaan. Ruby: **“Toen ik aan klanten vertelde dat ik voor mezelf wilde beginnen zeiden ze: we gaan met je mee.”**

Sinds januari van dit jaar is zij de opvolger van Hans Meininger. “Hij was al jarenlang columnist in het vakblad Meubel en ik volgde hem daarin op. Zo bleven we in contact met elkaar. Secretaris Ab Huijter van de VIIA kende ik ook al heel lang. Toen Hans aangaf vanwege zijn leeftijd te willen stoppen als juridisch adviseur van de VIIA werd ik gevraagd en ik zei meteen ja. Ik hoefde daar niet lang over na te denken.” Ruby heeft inmiddels al meer dan dertig jaar ervaring in het vertegenwoordigen van meubelfabrikanten, importeurs en agenten bij geschillen over intellectueel eigendom (vaak een geval van plagiaat van een succesvol en beschermd model door een ander bedrijf) en/of bij contracten waar het gaat om de relatie tussen een importeur of agent met buitenlandse meubelmerken. “Ik zit diep in de meubelbranche en

**“TIJDENS MIJN STUDIE
VOELDE IK AL HEEL STERK
DAT IK GOEDE IDEEËN,
MOOIE ONTWERPEN EN
VERBETERDE PRODUCTEN
WILDE BESCHERMEN”**

heb veel ontwerpers en fabrikanten als cliënten. Daarnaast geef ik vooral eerstelijnsadvies aan de leden van de VIIA: staan er gekke dingen in een contract, is er een juridische basis voor het plotseling opzeggen van een contract? Ik heb inmiddels al veel leden geholpen.” In de meeste gevallen komt het niet tot een rechtszaak, zo vertelt zij: “Een agent krijgt een contract aangeboden, laat mij ernaar kijken en ik zeg: ik zou dit en dit veranderen, dat gaat overigens vaak niet over de hoogte van commissie die wordt afgesproken maar over de omstandigheden eromheen:

wanneer krijgt de agent commissie, wie betaalt welk bedrag voor promotie, marketing en dergelijke. Hoe zit het met opzeggen? Wat is de termijn? Welke vergoeding krijgt de agent mee?.”

BESCHERMEN

Haar werk voor de VIIA draait dus vaker om goed beslagen ten ijs komen als agent of importeur dan om het aansturen op een conflict. Waar komt haar affiniteit met meubelen vandaan? “Tijdens mijn studie voelde ik al heel sterk dat ik goede ideeën, mooie ontwerpen en verbeterde producten wilde beschermen. Daarom koos ik voor de specialisatie intellectueel eigendom en wilde ik ook graag stagelopen bij een kantoor dat daarin gespecialiseerd was.” Dat werd Van der Steenhoven Advocaten in Amsterdam. “Zij hadden al klanten uit de meubelbranche en zo rolde ik deze wereld binnen. Het sloot meteen aan op wat ik zocht: het beschermen van originele, kwalitatief goede meubelontwerpen tegen inferieure kopieën. Na mijn studie kwam ik er weer werken en kon op gegeven moment de klanten van de advocaat die mij opleidde overnemen. Hij werkte me in, we bezochten samen meubelbeurzen om de verschillende modellen en ontwerpen te leren kennen. Het was voor mij ook een laagdrempelige manier om mensen uit de branche te ontmoeten en later beter te leren kennen. Ik leerde kijken: wat zijn de ontwikkelingen in de branche? Ik liep stands op en vroeg: wie is jullie agent of distributeur in Nederland? Om vervolgens een praatje te maken over het merk en over wat ik doe. Zo kreeg ik ook de reputatie van iemand die je moest bellen als er namaak op de markt was. Een kopie of niet? We vragen het aan Ruby.” Zo breidde ze haar netwerk uit, zeker na het opvolgen van Hans als columnist. “Eerst Meubel en nu Interior Business Magazine hebben zeker bijgedragen aan het vergroten van mijn bekendheid in de meubelbranche. Mensen weten ook dat ik echt om meubelen geef.” Welke meubelen vindt ze zelf dan mooi? Ruby lacht: “Oh, wat een lastige vraag! Je snapt dat ik niemand voor het hoofd wil stoten

door namen te noemen. Ik houd van moderne meubelen met een vernieuwend design. Ik vind het knap hoe ontwerpers telkens weer met een ander ontwerp kunnen komen. Ik heb mij thuis inmiddels omringd met meubelen van mijn klanten, zonder dat ze het weten. Tot nu, dus! Ik zie het als een eerbetoon aan deze ontwerpers en fabrikanten: tafels, stoelen, kleden, verlichting. Deze items zijn me echt dierbaar. Voor sommige modellen heb ik even moeten sparen maar ik heb nu alles bij elkaar wat ik ooit wilde hebben.”

ZEER ERVAREN

Inmiddels is Ruby 34 jaar actief in het beroep van juridisch adviseur en advocaat en kent zij zoveel merken en producten uit haar hoofd dat ze een kopie van verre al ziet aankomen. “Dat is met name handig voor mijn buitenlandse cliënten die de Nederlandse markt niet goed kennen. Wat ik ook vaak tegenkom is dat er een foto online wordt vertoond van een origineel maar dat een kopie wordt geleverd, die echt veel slechter is dan het origineel. Ik ben niet bang om voor mijn cliënten dergelijke piraten direct te benaderen: stop hiermee of ik start een gerechtelijke procedure. Ik vertegenwoordig het originele ontwerp, gemaakt met een originele kwaliteit en mijn cliënt laat dat niet zomaar ondermijnen door jouw fraude.” Toen zij de stage bij Van der Steenhoven had afgerond heeft ze eerst een stage bij een kantoor in Parijs gedaan: “Ik ben gek op die stad. Ik heb er goed Frans leren spreken en het Franse recht leren kennen. Zo weet ik nu dat de wettelijke bedragen bij het uit elkaar gaan van partijen voor de agent in Frankrijk veel hoger zijn dan in Nederland. Die kennis kwam mij onlangs vanuit de VIIA nog van pas en de betrokken agent ook.” Daarna was het terug naar Amsterdam en aan de slag bij Van der Steenhoven: “Het kantoor staat goed bekend, ook bij de rechterlijke

“AGENTEN ZULLEN MOETEN NADENKEN OVER NIEUWE MERKEN, STARTUPS MISSCHIEF DIE NOG GEEN CONTACTEN HEBBEN”

“IK VERTEGENWOORDIG HET ORIGINELE ONTWERP, GEMAAKT MET EEN ORIGINELE KWALITEIT EN MIJN CLIËNT LAAT DAT NIET ZOMAAR ONDERMIJNEN DOOR JOUW FRAUDE”

macht. Zaken worden altijd goed voorbereid en stevig onderbouwd. Ik werd partner in 1994. Ik heb er altijd met veel plezier gewerkt. Maar zoals dat soms gaat met mensen die lang samenwerken verschilden we van mening over de toekomst van het kantoor. Er waren verschillende visies. Drie van de vijf partners zouden al met hun medewerkers vertrekken en ook ik heb toen de conclusie getrokken om weg te gaan. Ik stond voor de keuze: of mij aansluiten bij een ander kantoor of voor mezelf beginnen?” Het werd het laatste en Ruby Nefkens Legal is daarmee vanaf 1 juni een feit geworden.

NIEUW HOOFDSTUK

“Als partner was ik altijd medeverantwoordelijk voor iedereen die bij ons werkte. Nu



“IK ZIT DIEP IN DE MEUBELBRANCHE EN HEB VEEL ONTWERPERS EN FABRIKANTEN ALS CLIËNTEN. DAARNAAST GEEF IK VOORAL EERSTELIJSADVIES AAN DE LEDEN VAN DE VIIA”

ga ik samen met een collega, zelfstandig advocaat, verder. We werken al meer dan 6 jaar samen en hij ondersteunt me in mijn praktijk. WeRuby Nefkens Legal is puur en alleen gespecialiseerd in intellectueel eigendomsrecht, privacy en (commerciële) contracten: “Dit is een nieuw hoofdstuk, een eigen kantoor. Iets dat ik nog niet eerder heb gehad en helemaal zelf kan vormgeven. De vrijheid die het me geeft om voor mezelf te werken is zo verfrissend. De beslissing was snel genomen, te meer omdat ik mijn eigen praktijk en cliënten kon meenemen. Dat maakte de stap om voor zichzelf te beginnen een stuk eenvoudiger. Toen ik overwoog om voor mezelf te beginnen heb ik mijn bestaande klanten benaderd en gevraagd: wat vinden jullie ervan als ik voor mezelf verder ga? Ze zeiden allemaal: we gaan met je mee, Ruby. Dat was heel fijn om te horen. Ik heb altijd veel persoonlijk contact met hen gezocht, het is de manier waarop ik het liefste werk. Al die positieve reacties waren hartverwarmend. Het is leuk om het weer allemaal zelf te kunnen doen, zonder andere partners en volgens mijn eigen ideeën.” Wat

heeft ze vooral zien veranderen in de praktijk van haar werk de afgelopen jaren? “De opkomst van online als verkoopkanaal en de daarmee gepaard gaande wildgroei in plagiaat. Deze webshops zijn lastiger te pakken te krijgen dan jaren geleden, toen ze vaak nog een fysieke voorraad ergens hadden staan waar je met een deurwaarder beslag op kon laten leggen. Nu komt het in drop shipment rechtstreeks van een anonieme fabrikant in de winkel of bij mensen thuis en is de bron lastiger te achterhalen. Een importeur of agent is voor zulke partijen niet meer nodig. Leveranciers werken ook steeds meer met onafhankelijke webshops als verkoopkanaal. Algemene sites als Amazon en bol.com verkopen ook meubelen. Mensen kopen ook gemakkelijker online, zeker in Nederland.”

TOEKOMST

Toch is Ruby ervan overtuigd dat fysieke winkels blijven bestaan: “Je ziet al jaren dat online kanalen een fysieke winkel openen. De meeste mensen willen een meubel voelen, ervaren, in het echt zien en niet alleen op een plaatje. Daarom

zullen er altijd winkels blijven bestaan. Maar agenten komen vaker op een zijspoor of er wordt sneller afscheid van ze genomen als het merk eenmaal bekend is. Ze zullen moeten nadenken over nieuwe merken, startups misschien die nog geen contacten hebben. Nieuwe businessmodellen waarbij ze voor firma’s misschien meer een logistieke functie gaan vervullen.” Zo komt het gesprek weer op de VIIA: de vereniging telt op dit moment iets meer dan 80 leden en dat moeten er meer worden: “Ik weet het zeker dat er veel meer agenten in ons land actief zijn dan de leden van de VIIA. Ik denk dat de leden ook meer niet-leden kunnen werven: het is een laagdrempelige club met een bescheiden contributie en wat je ervoor krijgt is heel interessant als agent. Niet alleen mijn juridisch advies, maar ook het netwerk van de leden, de aanvragen voor agenten vanuit het buitenland. Wanneer ik naar beurzen ga zie ik nog veel buitenlandse bedrijven zonder vertegenwoordiging in ons land. Misschien zijn ze niet allemaal de moeite waard om naar Nederland te halen maar er zitten er, denk ik, nog voldoende tussen die de

stap actief willen zetten naar onze markt wanneer de juiste agent zich aandient.”

MEEDENKEN

Een andere ontwikkeling: Chat GPT. De dood in de pot voor een jurist? “Nee, het maken van een licentieovereenkomst of een arbeidscontract via dat programma levert zeker aardige documenten op maar dat is standaard werk. Het moet wel controleerbaar zijn wat er staat en daar gaat ook tijd in zitten. Maar voor dit soort eenvoudige documenten kan het nuttig zijn. Het is een tool, maar mijn manier van werken is zo persoonlijk dat het niet vervangen kan worden door een programma, een algoritme.”

Hoe staat ze tegenover stagiaires bij Ruby Nefkens Legal? Ze glimlacht: “Ik zeg geen nee, misschien zit er wel iemand tussen om op termijn het stokje aan door te geven. Dit werk is wel steeds efficiënter geworden, met een paar kliks heb je dezelfde informatie als een stapel boeken van vroeger. Er zijn dus minder plekken voor een groot aanbod aan beginnende juristen. Ik wil wel weer met net afgestudeerde studenten gaan werken voor het uitvoerende werk en het uitzoekwerk, zodat ze ervaring kunnen opdoen. Zo blijft mijn werk ook betaalbaar en up to date en blijft mijn expertise op peil. En heb ik meer tijd voor het persoonlijk contact met klanten. Videobellen

is handig, maar echt persoonlijk contact in elkaars aanwezigheid helpt mij bij het nog beter van dienst kunnen zijn. Hoe is de sfeer binnen een bedrijf? Ik spreek met CEO's, CFO's en salesdirectors die altijd open zijn over wat er speelt. Het is een enorme vertrouwenspositie die ik heb. Dat ga ik niet verkwanselen door alleen nog maar op afstand te vragen hoe het gaat. Ik zie mezelf meer als adviseur dan als een procesadvocaat, wat ik natuurlijk ook nog steeds ben. Ik wil meedenken met mijn klanten, vooruitdenken vanuit de grote ervaring die ik inmiddels heb. Het meedenken met klanten en de goede resultaten zien, dat blijft het allerleukste.”



Ruby Nefkens en vennoot Hylke Klasens.