



# Beeldende les in onderhandelen

'GRRR' is een opvallend vormgegeven boek met 'lessen' om je intellectueel eigendom te beschermen. **DESIGN**

Aernoud Bourdrez (37) is gespecialiseerd in het auteursrecht, een van de rechtsvormen die het intellectueel eigendom beschermt. Hij richt zich daarbij alleen op de beeldwereld. Zijn cliënten – een stuk of honderd – zijn vrijwel allemaal zelfstandige fotografen (o.a. Morad Bouchakour, Hendrik Kerstens), beeldend kunstenaars (Arnoud Holleman, Martijn Engelbregt), illustratoren (Piet Parra, Niels Shoe Meulman), reclamebureaus (KesselsKramer, BSUR) en architecten (OMA). 'Mijn streven is hun intellectueel eigendom te beschermen en te gelde te maken.'

In tegenstelling tot traditionele advocaten, kent en begrijpt Bourdrez de beeldwereld goed. Hij is een gepassioneerd kunstverzamelaar en bezoekt veel galleries, ateliers en beurzen.

Aan Bourdrez is weinig doorsnee. 'Veel advocaten zijn traditioneel gefocust op de

juridische kant van het recht, maar je moet ook strateeg zijn', vindt hij. 'De meeste conflicten los je namelijk niet op met een juridische benadering, maar wel, en dit zijn lessen uit GRRR, door bijvoorbeeld goodwill te kweken, of een broodje te gaan eten met je tegenpartij, zoals Gorbatsjov en Reagan dat deden tijdens de Koude Oorlog. Niet voor niets wil een Rus eerst samen dronken worden voordat hij met de tegenpartij een contract afsluit.'

## PATRONEN

Volgens Bourdrez vertonen alle conflicten dezelfde patronen. Om niet voortdurend dezelfde dagelijkse adviezen te hoeven geven, bracht hij alle 75 patronen in kaart, met uitleg hoe je die kunt doorbreken en het conflict kunt oplossen. Voor elk conflict is er een les, zoals: focus op je belangen, niet op andermans standpunten; begin with the end in mind, waar wil je uitkomen? Je moet niet willen procederen, maar wel bereid zijn. En: 'Never, never, never give in' (citaat van Churchill). Het klinkt soms wat clichématig als in een zelfhulpboek, ware het niet dat GRRR vele malen leuker is. Niet in het minst door de vorm waarin het is gegoten. De vormgeving, van de hand van Peter Heykamp en Joep Luycx van buro van Ons, bleek nog een bewerkelijke klus. Het duurde liefst twee jaar om alle illustraties te verzamelen, mede doordat via allerlei kanalen werk getraceerd moest worden of toestemming nodig was om een beeld te gebruiken. Zo wilden ze een les illustreren met een beeld uit de film 'The Godfather', maar kregen geen toestemming omdat de filmmaatschappij ironisch genoeg niet geassocieerd wilde worden met conflicten.

Heykamp: 'Elke les wordt visueel gemaakt met werk van beeldmakers uit Bourdrez' internationale klantenkring. Zo gebruik

je hun beeldtaal voor een boodschap aan je eigen wereld. En dan zie je meteen wat intellectueel eigendom inhoudt.'

## CAMPAGNE

'De eerste hoofdstukken zetten de toon en dicteren de rest. Dat betekende dat we het beoogde niveau telkens weer moesten halen', vertelt Luycx. 'We wilden het ultieme eruit halen en gingen door tot het niet meer kon, net als in les 32: "Never, never, never give in".'

Piet Parra maakte de cover en illustreerde de les 'Keep It Short and Simple' (KISS) met een mond. Het in roze druipende, spattende kalligraferletters uitgevoerde woord 'Sorry' bij les 14, waarin we direct de hand van Niels Meulman herkennen, bevat de korte maar krachtige tekst: 'Het woord sorry is onbetaalbaar. Oprecht uitgesproken, lost het vaak meer op dan een goede advocaat.'

'Soms moet je met je vuist op tafel slaan', les 45, is geïllustreerd met een foto van Koen Hauser van een stukje arm met gebalde vuist met daarover een handschoen met rits gemaakt van echte behaarde huid. Bourdrez: 'In een onderhandeling kies je voor de vriendelijke benadering ten opzichte van je opponent, maar als de tegenpartij telkens de grenzen opzoekt, sla dan met je vuist op tafel. Achter de schermen ben je keihard, je geeft niet toe op punten die je belangrijk vindt. Daarom is de regel: hard op de zaak, zacht op de man.'

En zo zijn alle 75 spreads behandeld als waren het advertenties. 'Daarmee is het boek zelf de campagne geworden. De binnenkant is de buitenkant', zegt Luycx.

GRRR., UITGEVERIJ PARADIGMA,  
ISBN 978 90 499 6008 7, € 17,50.

[www.burovanons.nl](http://www.burovanons.nl)

## USE-IP

Aernoud Bourdrez begon als advocaat bij Allen & Overy, en werkte daarna bij Höcker advocaten. In 2003 richtte hij zijn kantoor USE-IP op en sindsdien is hij klant bij buro van Ons ([www.burovanons.nl](http://www.burovanons.nl)), het bureau van Peter Heykamp en Joep Luycx (beiden ex-FHV). Zij ontwikkelden de opvallende USE-IP identiteit en kwamen met het idee om campagne te voeren via een boek. Dat hebben ze geweten. Niettemin kunnen ze iedereen die naast een campagne graag een boek wil maken, nu uitstekend adviseren.

