

‘Een puur nichekantoor is kwetsbaar’

Volgens entertainmentadvocaat Margriet Koedooder valt de situatie van de advocatuur goed te vergelijken met die van de reis- of amusementswereld. ‘Het monopolie van advocaten wankelt.’

Erik Jan Bolsius

Beeld: Jean-Pierre Jans

Vanuit Koedooders kantoor loop je in no time naar het Vondelpark. De locatie van het kantoor is belangrijk, vertelt ze tijdens de wandeling door het drukke park. ‘Toen ik stopte met mijn eigen kantoor Kalff, Katz & Koedooder, zocht ik aansluiting bij een ander advocatenkantoor. De Vos verhuisde toen net naar de binnenstad en daar ben ik wel erg aan gehecht.’ De dynamiek van de stad is vergelijkbaar met die in de muziekindustrie, waar ze al dertig jaar voor werkt. ‘In de creatieve sector worden aldoor nieuwe dingen bedacht. Ik hou van de energie die daarin zit.’

Koedooder studeerde civiel recht met een keuzevak intellectueel eigendom. Nog voordat haar scriptie was goedgekeurd, schreef ze drie sollicitatiebrieven. ‘Een daarvan was voor een juridische functie bij Stichting Popmuziek Nederland. Dat klikte, dus ik had tot mijn eigen verbazing al een baan voordat ik officieel was afgestudeerd.’ Koedooder weet wat ze wil, al van jongs af aan. Zo verliet ze op haar zestiende met ruzie het ouderlijk huis in het Westfriese Hoogkarspel en trok ze in bij een hippie die een zolderetage overhad. Desondanks rondde ze snel haar vwo af. ‘Als ik goede cijfers haalde, zeurde nie-

Wie is Margriet Koedooder?

Maandelijks haalt het *Advocatenblad* een frisse neus met een advocaat om al wandelend te praten over werk en leven. Dit keer: **Margriet Koedooder** (1962).

- 1984-1990: adjunct-directeur en jurist Stichting Popmuziek Nederland
- 1990-1993: advocaat bij Van der Kroft C.S.
- 1994-2006: eigen kantoor: Kalff, Katz & Koedooder advocaten
- 2007-nu: partner De Vos & Partners Amsterdam
- Auteur *Praktijkgids Artiest & Recht*
- Alleenstaand, twee kinderen

mand aan mijn hoofd.’ Daarna volgde in vier jaar haar bul. ‘Ik deed niet zo mee aan het studentenleven.’

Haar eerste baan werd de basis voor Koedooders loopbaan. ‘Stichting Popmuziek Nederland promootte

Nederlandse popmuziek in binnen- en buitenland. Dat waren leuke tijden. Ik herinner me een optreden met Herman Brood en Mathilde Santing in New York. Op de visumaanvraag stonden vragen als: Gebruikt u drugs, bent u homo-seksueel? Twee keer ja, natuurlijk. Dat gaf enorm gedonder, maar via relaties in de VS kwamen we er toch.’ Het juridische advieswerk, dat Koedooder veel deed, maakte een vervolgstap richting advocatuur logisch. Sinds haar keuze voor de niche ‘entertainmentlawyer’ heeft Koedooder een goede naam opgebouwd in de sector. Recent nog won ze een zaak voor de band Golden Earring, die de rechten terugwil van de muziekuitgever. ‘Auteursrechten op een lied worden overgedragen voor de duur van het auteursrecht, in hun geval vanaf 1967. Ik heb de muziekuitlegcontracten voor ze ontbonden en de rechtsstrijd gaat over de vraag of dat wel kan. De rechtbank heeft gezegd van wel, het hof zal binnenkort oordelen. In 2008 kreeg ik dit voor het eerst voor elkaar voor Hans van Hemert (Luv, Mouth & MacNeal). Je kunt een lied keer op keer gebruiken, in films, commercials, maar ook als cover. De muziekuitgever moet dat bevorderen. Er ligt nu een wetsvoorstel over het auteurscontractenrecht en



Koedooder: 'Na het moment dat men denkt dat er toch niet veel verandert, schudt ineens alles in zijn voegen'

in de toelichting wordt gerefereerd aan die Van Hemert-zaak. Als je jurisprudentie maakt, heb je toch ergens een misstand aangewezen. Ja, daar ben ik wel trots op.'

Hoewel De Vos & Partners een breed kantoor is, stelt Koedooder dat ze in een niche werkt. 'Onze niche is niet zozeer een rechtsgebied, maar een sector. Een puur nichekantoor is kwetsbaar. Wij doen als kantoor allebei. We hebben een brede civielrechtelijke basis met arbeidsrecht, faillissementen en ondernemingsrecht en we hebben een gezichtsbepalend specialisme, de sectie creatie en innovatie. Dat het ons stabielere maakt, is wel gebleken de afgelopen jaren. Je kunt de situatie in de advocatuur vergelijken met de muziekindustrie of de reisbranche. Ook daar dacht

men bij de opkomende digitalisering: het zal mijn tijd wel duren. Na het moment dat men denkt dat er toch niet veel verandert, schudt ineens alles in zijn voegen.'

Koedooder leert veel van de crisis die al vijftien jaar geleden in de muziekbranche uitbrak. 'Bekijk het eens vanuit de muziekconsument. Vroeger wilde hij een cd bezitten, nu alleen nog toegang, de kans om de muziek te beluisteren. Dat geldt ook voor ons vak. Het gaat erom hoe klanten toegang krijgen tot het recht en advisering erover. Dat zal net als in de muziekindustrie een veelvoud van manieren worden, waar het er eerst vrijwel één was. Het monopolie van advocaten wankelt. Een kantoor moet niet bang zijn voor vernieuwing, maar het omarmen. Inzetten op kennis-

delen vind ik daarom sympathiek, maar ik vraag me af of de klant daar genoeg tijd voor heeft. Uiteindelijk heeft iedereen zijn vak en wil je het vertrouwen hebben dat het goed komt, zonder dat je het zelf allemaal hoeft te weten. Als jij een kraan gerepareerd wilt hebben, ga je ook niet eerst een loodgieterscursus volgen.' En toch, ook Koedooder publiceert zelf veel over haar vak. 'Dat doe ik vooral om gevonden te worden als expert.'

Voor het maken van een foto wandelt Koedooder graag door naar poptempel Paradiso, een mooi symbool voor haar werkveld. 'Het is al honderd jaar een klant van me. Ik ga er weer vaker heen nu mijn kinderen groter zijn. Je kunt dit werk alleen goed doen als je zelf ook muziekliefhebber bent.'