

DE BOEKINGEN EN HET MANAGEMENT

Inhoud:

- Afspraak = afspraak
- Zelf boeken
- Boekingskantoor
- Boekingscontract
- De manager
- Managementcontract

Jan van der Plas
september 2001

Afspraak = afspraak

De meeste beginnende bands doen zelf hun boekingen. Daarbij is het belangrijk dat je enige spelregels goed in acht neemt. De belangrijkste is: afspraak is afspraak. Op een reeds gemaakte afspraak moeten terugkomen is heel vervelend, net zoals er later achter moeten komen dat de programmeur en de vertegenwoordiger van de band van mening verschillen over wat er nou precies is afgesproken. Daarom is ook belangrijk dat één persoon namens de band de boekingen doet.

Zelf boeken

Onderhandelen over de gage is een kat-en-muis-spelletje. Een programmeur wil zo snel mogelijk een prijs horen waarvoor je bereid bent op te treden, zodat hij snel iemand anders kan bellen als het bedrag hem te hoog is. Voor jou is het juist zaak dat moment uit te stellen, totdat je een duidelijk beeld hebt van de kosten die je moet verwachten en kunt inschatten welk budget de programmeur in gedachten heeft. Een beetje onderhandelingsruimte is altijd goed, maar begin niet met een onacceptabel hoge vraagprijs. Een ervaren programmeur prikt daar zo door heen.

De afspraken leg je vast in een zogenaamd *optreedcontract*. Als de zaal zorgt voor de PA-installatie moet er een aantal technische afspraken worden gemaakt. Deze worden opgenomen in een bijlage bij het contract, ook wel *rider* genoemd. Belangrijkste onderdeel daarvan is het stageplan, het overzicht van de gebruikte instrumenten en versterkers en de opstelling ervan op het podium. Voordat je je handtekening onder een contract zet moet je zeker weten dat alle bandleden kunnen. Daarom is het gebruikelijk met de programmeur van een zaal in eerste een voorlopige afspraak te maken: een optie. Het is gebruikelijk dat je binnen 14 dagen terugbelt voor een definitieve bevestiging.

Boekingskantoor

Veel muzikanten besteden het boeken uit aan een boekingskantoor. Een boeker verstuurt mailings naar zalen, festivals en feesten in de hoop daar zijn acts te kunnen slijten. Andersom bellen mensen die een band nodig hebben een boekingskantoor voor een goed idee. Als er door bemiddeling van de boeker een optreden tot stand komt, brengt hij de zaalhouder een percentage van de gage in rekening. In de Arbeidsvoorzieningswet is geregeld dat een arbeidsbemiddelaar geen betaling mag vragen aan de werkzoekende: de boeker moet zijn percentage dus in rekening brengen aan de zaal. Let op: dat gebeurt niet altijd!

De hoogte van het percentage spreken band en boekingskantoor onderling af. De gangbare tarieven lopen uiteen van 10 tot 20 procent van de bruto gage. Voor een 'kale' boeking, waarbij de boeker verder geen bijzondere administratieve handelingen hoeft te verrichten, is een percentage van 10 procent redelijk. Als er gebruik wordt gemaakt van de inhoudingsplichtige verklaring en de boeker de loonadministratie voor zijn rekening neemt, gaat het percentage in de richting van 20 procent. Sommige boekers werken met een variabel percentage dat afhankelijk is van de hoogte van de gage. Bij een lage gage is het percentage hoger dan bij een hoog. De gedachte hierachter is dat de boeker voor beide optredens ongeveer evenveel werk moet verrichten.

Bemiddelen is een kwestie van relaties. De voor jou goede boeker heeft contacten in het circuit waarin jij actief wilt zijn. Op zijn beurt luistert een boeker heel marktgericht naar een band. Als hij naar je muziek luistert is de vraag niet of hij die goed vindt maar of de programmeurs met wie hij regelmatig werkt er iets mee kunnen. Ook binnen een circuit kunnen daarin behoorlijk grote verschillen bestaan: Top 40 bands zijn iets heel anders dan bruiloften- en partijencombo's. Een goed boekingskantoor voor jouw band vind je door aan de programmeurs van de zalen waar je optreedt te vragen met wie ze veel werken. Zij kennen de markt en weten welke bureaus een goede reputatie hebben. Zelf kun je een klein marktonderzoek doen door in de boekingsadvertenties te kijken wie welke bands vertegenwoordigt.

Boekingscontract

Zeker wanneer het boekingskantoor ook de loonadministratie verricht is het verstandig de afspraken vast te leggen in een boekingscontract. Als er onenigheid is of de boeker verkeert in financiële problemen, is het moeilijk zonder contract nog achterstallige gages te innen. Veel boekingscontracten gaan uit van exclusiviteit: zolang de band onder contract staat mag ze geen optredens aannemen van andere bureaus. Als een boeker op het punt staat een flinke hoeveelheid tijd en geld in een band te investeren, is een dergelijke afspraak alleszins redelijk. Band en boeker sluiten een overeenkomst voor een bepaalde periode. Gangbaar is 2 tot 3 jaar. Een band die tekent bij een klein boekingskantoor doet er verstandig aan een ontsnappingsclausule in te bouwen, die inhoudt dat wanneer de groep tussentijds een aanbieding krijgt van een groot bureau het contract kan worden ontbonden. Het is dan wel logisch dat de boeker een vergoeding krijgt voor het werk wat hij heeft geïnvesteerd om de groep van de grond te krijgen.

Let erop dat je goede afspraken maakt over het zogenaamde *doorboeken*; als een optreden tot stand komt via een ander boekingskantoor. In de wet is geregeld dat de prijs die de zaalhouder betaalt niet mag worden beïnvloed door het feit dat er meer dan één kantoor actief is bij de bemiddeling. In zo'n geval staat de vaste boeker een deel van zijn gage af aan het kantoor dat het optreden aanbrengt in de vorm van bureaукorting. De vaste boeker zal aan de doorboeking zelf tussen de 75 en 125 euro willen overhouden, als vergoeding voor het werk dat hij eraan heeft. Soms biedt het normale boekingspercentage te weinig ruimte om bureaукorting te geven en die vergoeding over te houden. Wie dan inlevert is een kwestie van onderhandelen tussen band en boeker.

De manager

De manager is de zakelijk begeleider van de muzikant. Hij brengt een artiest of band onder de aandacht van platenmaatschappijen, muziekuitgevers, boekingskantoren, dj's en andere mensen die belangrijk kunnen zijn. Hij helpt bij de onderhandelingen over contracten en zorgt voor een goede planning van studio-opnamen, plaatreleases, tournees, radio & tv-optredens, enzovoorts. Ook houdt hij de band 'hot' bij de platenmaatschappij, door er regelmatig binnen te lopen. Op andere momenten fungeert de manager juist als buffer, bijvoorbeeld als de artiest negatief in het nieuws is of als de band in de studio zit en met rust gelaten wil worden. Ook is de manager een klankbord voor de artiest door te helpen bij de keuze van een producer en de styling van het imago.

Een goede manager is iemand die verstand heeft van alle facetten van het vak en beschikt over de juiste contacten. Bovenal moet het 'klikken' tussen de muzikanten en hun zakelijk begeleider. De manager wordt namelijk een extra bandlid, dat er hooguit iets minder hip uitziet. Iemand vinden die aan alle eisen voldoet is moeilijk. Vaak draait het uit op een keuze tussen een onervaren goede vriend of een onbekende met de juiste knowhow. In beide gevallen is het belangrijk dat de manager over zakelijke kwaliteiten beschikt: een brede ontwikkeling, tact, doorzettingsvermogen en een dikke huid.

Sommige bands en artiesten hebben geen manager en nemen alle zakelijke beslissingen zelf. Voor de boekingen hebben ze een boekingskantoor, tijdens de tour een tourmanager en voor de administratie een boekhouder. Voor de contractonderhandelingen maken ze gebruik van een in de muziekwereld gespecialiseerde jurist.

Managementcontract

Veel managers hebben geen contract met hun artiesten. Ze gaan er vanuit dat als de vertrouwensbasis weg is, het geen zin meer heeft verder te gaan. Hoe waar ook, is het toch beter de afspraken vast te leggen in een *managementscontract*. Als er ruzie ontstaat dan is tenminste duidelijk wie waar recht op heeft. Het is ook beter van tevoren vast te leggen wanneer je vindt dat het doel niet is behaald en de samenwerking dus is mislukt. Dat voorkomt teleurstellingen achteraf. Zo'n overeenkomst opstellen is maatwerk, waarbij het soort carrière dat de groep voor

ogen heeft en de staat van dienst van de manager bepalend zijn voor de uiteindelijke vorm. Het is verstandig hiervoor een gespecialiseerde jurist te benaderen.

Het gangbare tarief voor de financiële vergoeding voor de manager is 15 procent. Als hij ook de boekingen doet, is een percentage van 20 tot 25 gebruikelijk. Het is goed te weten dat het wettelijk vastgestelde maximum voor arbeidsbemiddeling, dus voor management plus boekingen, 35 procent bedraagt. De belangrijkste vraag is echter niet de hoogte van dat percentage maar het percentage waarvan, oftewel de verrekenbasis. Het is verstandig deze te baseren op de netto-inkomsten. Anders verdient de manager ook aan de onkosten zoals de huur van de PA en de bus, aan inkomsten die worden afgedragen aan belasting en premies, en aan het geld dat weer in de groep wordt geïnvesteerd.

Bepalend voor de hoogte van het percentage is de verrekening van de onkosten die de manager maakt. Het ene uiterste is dat de manager al zijn onkosten bij de band declareert en genoeg neemt met een bescheiden percentage, het andere uiterste is dat de manager alles betaalt en daarvoor ook een relatief hoog percentage krijgt. In de meeste contracten wordt het percentage voor de manager berekend op basis van alle netto inkomsten van de band, dus ook de royalties uit plaatverkoop en de auteursrechten. Het is redelijk te eisen dat de manager alleen een percentage krijgt over inkomsten uit plaatverkopen die zijn opgenomen en uitgebracht in de periode van het contract. Het is ook redelijk de doorloop van dat percentage te beperken tot een jaar na afloop van de managementovereenkomst. Voor discussie vatbaar is het opnemen in de verrekenbasis van de inkomsten uit auteursrechten (Buma/Stemra) en naburige rechten (Sena). De feitelijke werkzaamheden die een manager daarvoor verricht zijn gering en in principe zijn dit individuele inkomsten van de betrokken bandleden.

Een punt van aandacht is de weg die het geld aflegt. Veel managers laten de financiën van de band over hun eigen bank- of girorekening lopen, maar dat is een gevaarlijke constructie. Als de manager failliet gaat, is de band haar geld kwijt. Beter is alle inkomsten op een rekening op naam van de band te ontvangen en de manager een machtiging te geven om van daaruit betalingen te doen. Het spreekt voor zich dat de boekhouding dan regelmatig moet worden gecontroleerd door een bandlid of een door de band aangestelde belastingdeskundige.

Meer weten: kijk dan op de site van [Jan van der Plas](#)