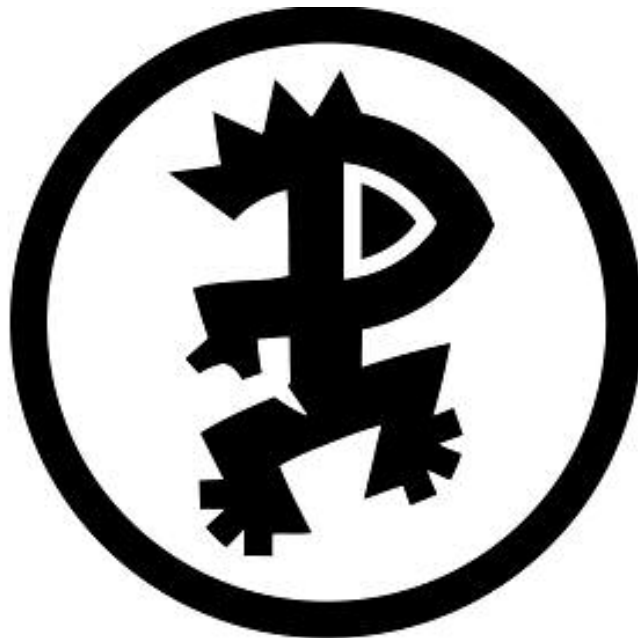


CONTRACTEN

ARTIESTENCONTRACT, LICENTIE- EN DISTRIBUTIE-OVEREENKOMST



NATIONAAL POP INSTITUUT

een uitgave van:
Nationaal Pop Instituut
Prins Hendrikkade 142 1011 AT Amsterdam
tel. 020-4284288, fax 020-4284287
info@npi.nl
www.popinstituut.nl

INHOUD

1. INLEIDING	1
2. WAT IS EEN CONTRACT	1
3. DE ARTIESTENOVEREENKOMST	2
4. HOEVEEL, HOE LANG, HOE VER	8
5. LICENTIE OVEREENKOMST	10
6. DISTRIBUTIE OVEREENKOMST	14
7. ONDERHANDELEN	16
8. NOOIT DOEN	16
9. ALS HET TOCH MIS IS GEGAAN	17
10. IN DE PLATENWERELD GEBRUIKTE TERMEN	17
11. ADRESSEN	18
12. BRONNEN	19

1. INLEIDING

Het binnenhalen van een platencontract lijkt in ons land soms zo'n beetje het hoogste wat je als band of artiest kunt bereiken. Daardoor komt het nog steeds voor dat muzikanten 'blind' een contract tekenen en dus in het geheel niet weten waar ze hun handtekening onder hebben gezet. Ze zijn bang de platenmaatschappij die het contract aanbiedt voor het hoofd te stoten als ze er een deskundige bijhalen of denken dat het allemaal wel goed zit, want die man van de platenmaatschappij maakt zo'n aardige indruk. Sommige (gelukkig niet alle) platenmaatschappijen proberen je op alle mogelijke manieren te pushen het contract zo snel mogelijk te tekenen. Ze zeggen bijvoorbeeld dat een van je nummers nog net mee kan op een belangrijke verzamel-cd, maar dan moet er wel nú worden getekend want anders is het te laat.

Een ander obstakel om je te verdiepen in je platencontract kan zijn dat de overeenkomst vaak is opgesteld in onbegrijpelijke juridische taal en daarbij meestal een onoverzichtelijke indeling heeft. De verleiding kan dus enorm groot zijn om het contract niet goed te lezen en niet te laten screenen door een gespecialiseerde advocaat. Alleen laten screenen is ook onvoldoende. Je moet altijd je wensen kenbaar maken aan je adviseur en samen het contract doornemen.

Blind tekenen is een van de domste dingen die je als artiest kunt doen. Een contract kan invloed hebben op je hele carrièreverloop en kan die zelfs totaal stagneren. Stel dat je een contract tekent waarin je je voor tien jaar bindt aan een platenmaatschappij, maar die verplicht zich niet tot het uitbrengen van jouw platen. Als die maatschappij dan inderdaad geen plaat van je uitbrengt kun je je wel voorstellen hoe je carrière als artiest in die tien jaar zal verlopen. En denk maar niet dat dit een overdreven voorbeeld is. Dus 1) laat je contract altijd screenen door een jurist die gespecialiseerd is in entertainmentrecht, en 2) weet wat je ondertekent. In deze brochure gaan we in op drie soorten contracten die met het uitbrengen van cd's te maken hebben: de artiestenovereenkomst, de licentie overeenkomst en de distributie overeenkomst.

2. WAT IS EEN CONTRACT

Een contract is een schriftelijke afspraak tussen twee of meer partijen waar rechten en plichten uit voortvloeien. Ook mondelinge afspraken zijn rechtsgeldig. De reden om een contract op te stellen is dat je achteraf wilt kunnen bewijzen wat er precies is afgesproken. In een contract mag je alles afspreken, zolang het niet in strijd is met de wet, de openbare orde of de goede zeden. Een contract waarin staat dat mevrouw A en de heer B hebben afgesproken dat B ene heer C moet ombrengen heeft geen rechtsgeldigheid.

Bij het woord 'contract' denkt men vaak aan dikke pakken papier met onbegrijpelijke juridische taal. Dat is het ook vaak, maar dat *hoeft* het niet te zijn. Als jij bijvoorbeeld een mondelinge afspraak maakt met een groothandel over de distributie van tweehonderd in eigen beheer uitgebrachte cd's, zou je de afspraak als volgt per (aangetekende) brief kunnen bevestigen:

*'Geachte heer Jansen, Amsterdam, 16 maart 2004
hierbij bevestig ik onze afspraak d.d. 15 maart 2004 over de afname van 200 exemplaren van de cd 'Contracts' van de band 'The Lawsuits', uitgebracht door de Stichting Jailhouse. U neemt 200 exemplaren van genoemde cd af voor de prijs € 7,- ex. BTW per stuk. Volgens afspraak kom ik de cd's langsbrengen bij uw bedrijf De Distributiekoning te Leimuiden op 22 maart a.s. en neemt u ze af tegen contante betaling.*

*Hoogachtend,
namens de Stichting Jailhouse,
L.A. Pietersen.'*

Als de heer Jansen niet op de brief reageert, blijkt daaruit dat hij het met de weergave van het gesprek eens is. De brief is dan je 'distributiecontract'. Een simpel contract weliswaar, zonder exclusiviteit (je mag de cd ook aan anderen leveren), maar voldoende voor het distribueren van een kleine oplage.

In de meeste contracten, zoals artiestenovereenkomsten, moet echter veel meer worden afgesproken. Het feit dat beide partijen zich willen indekken tegen van alles en nog wat leidt vaak tot vuistdikke, onbegrijpelijke boekwerken.

Veel platenmaatschappijen noemen hun contract een 'standaardcontract', daarmee suggererend dat dit een algemeen geaccepteerd contract is waar de meeste maatschappijen en artiesten mee werken. Helaas bestaat er nog geen standaardcontract waarmee alle partijen (platenmaatschappijen en vakbonden) zich akkoord hebben verklaard. Je kunt een 'standaardcontract' van een platenmaatschappij dan ook beter beschouwen als een uitgangspunt van waaruit de onderhandelingen worden gevoerd.

FNV Kiem/BV Pop beschikt een bruikbaar voorbeeld van een artiestenovereenkomst, een contractmodel. Ook dit zou bij onderhandelingen kunnen worden gebruikt als uitgangspunt (te downloaden van www.bvpop.nl).

3. DE ARTIESTENOVEREENKOMST

Een artiestenovereenkomst (platencontract) wordt afgesloten tussen de platenmaatschappij en de artiest. 'De artiest' kan één artiest zijn, maar ook een band. De artiest is degene om wie het draait bij de exploitatie van de opnamen. Als beloning voor zijn prestaties ontvangt hij royalty's. Vaak spelen op een plaat ook sessiemuzikanten mee. Zij krijgen een vast bedrag voor hun prestatie, een honorarium, en geen royalty. Het begrip 'royalty' wordt door beginnende artiesten die ook componist zijn wel eens verward met 'auteursrechten'. Royalty's zijn de vergoedingen die je als *artiest* krijgt van je platenmaatschappij. Auteursrechten krijg je via Buma/Stemra als je (ook) *componist* bent. Meer hierover in de brochure Auteursrecht.

De meeste artiestencontracten bestaan uit twee delen. Een algemeen gedeelte, de algemene bepalingen, dat voor alle artiesten hetzelfde is, en een specifiek gedeelte dat betrekking heeft op de artiest in kwestie. Dit deel wordt de rider genoemd. De rider bestaat meestal uit een of twee pagina's waarop onder meer de naam van de artiest en van de maatschappij, royaltyperscentage, het territorium en de duur van de exclusiviteit vermeld staan.

Dat een artiestencontract altijd een algemeen gedeelte heeft wil niet zeggen dat je met de bepalingen die daarin staan hoeft in te stemmen. *Alle bepalingen zijn onderhandelbaar, al staan ze nog zo netjes voorgedrukt.*

Door het gebruik van juridische termen en de verwarrende indeling van veel contracten kom je er niet snel achter wat er in feite in staat. De meeste artikelen in een artiestencontract zijn terug te brengen tot het volgende:

1. De plichten van de artiest, die zijn tevens de rechten van de platenmaatschappij
2. De plichten van de platenmaatschappij, die zijn tevens de rechten van de artiest

Artiestenovereenkomsten zijn echter meestal in thema's opgesplitst. Bijvoorbeeld:

- 1) Definities
- 2) Overdracht van rechten door de Artiest en de daarmee samenhangende exploitatievormen
- 3) De uitvoeringen door de Artiest
- 4) Exclusiviteit van de Artiest
- 5) Titelexclusiviteit
- 6) Garantie en vrijwaring van de Artiest
- 7) Exploitatierchten van de Maatschappij

- 8) Gebruik van naam, afbeeldingen e.d.
- 9) Promotie
- 10) Vertegenwoordiging
- 11) Vergoedingen terzake van geluidsopnamen
- 12) Vergoedingen in verband met verkoop van geluidsdragers
- 13) De Artiest als sessiemuzikant
- 14) Groepen
- 15) Orkestbanden
- 16) Beëindiging/verandering carrière
- 17) Opties
- 18) Management van de Artiest
- 19) Overmacht
- 20) Ongeldigheid bepalingen
- 21) Toepasselijk recht
- 22) Aanvullingen en wijzigingen
- 23) Adreswijziging

Op een aantal van deze thema's zullen we ingaan.

De overdracht van rechten

De overdracht van rechten (dit gaat niet over auteursrecht!) door de artiest vormt de kern van het artiestencontract. Het gaat hierbij om het exclusieve recht dat een artiest geeft aan een platenmaatschappij om gedurende een bepaalde periode een aantal te maken opnamen van die artiest te exploiteren. Exploiteren wil hier zeggen: het op de markt brengen van reproducties van opnamen van de artiest. In minder officiële bewoording: cd's of andere geluidsdragers verkopen. Zonder toestemming van de platenmaatschappij mag de artiest in deze periode geen opnamen voor een andere maatschappij maken. Voor deze exclusiviteit en de medewerking die hij moet verlenen aan de opnamen krijgt de artiest een vergoeding: meestal betreft dat een royalty, een percentage van de inkomsten die de maatschappij heeft uit de exploitatie. Soms krijgt de artiest ook nog een bedrag ineens, eventueel als voorschot op de royalty's.

Het artiestencontract moet beperkt blijven tot het hiervoor genoemde exclusieve recht om gedurende een bepaalde periode een aantal opnamen van de artiest te exploiteren.

De overdracht van rechten van onder meer

- * muziekuitgave (publishing)
- * beeldmateriaal (koopvideo's)
- * merchandising (T-shirts etcetera)

horen buiten het artiestencontract te vallen.

Eventueel kunnen hiervoor afzonderlijke contracten worden afgesloten. Mocht je er toch mee akkoord gaan dat de verkoop van beeldmateriaal en merchandising via je platencontract wordt geregeld, beding dan in ieder geval hiervoor aparte, met name genoemde, vergoedingen. Vaak staat in een platencontract een bepaling dat je je - als je ook componist bent van de op te nemen nummers - door ondertekening van het contract verplicht een muziekuitgavecontract aan te gaan bij een door de maatschappij aan te wijzen muziekuitgever. Hiertegen kun je op wettelijke gronden bezwaar maken, zelfs na ondertekening van het contract.

Het is niet ondenkbaar dat door de komst van nieuwe, digitale media er voor artiesten nieuwe 'rechten' zullen komen. Hoe dat gaat gebeuren is nog onbekend. Wat betreft de artiestenovereenkomst is het van belang dat je geen toekomstige rechten weggeeft.

Twee ronduit belachelijke artikelen visten wij uit twee 'standaardcontracten' van in Nederland gevestigde platenmaatschappijen, waarbij de artiest zo'n beetje alle rechten en toekomstige rechten aan de maatschappij overdraagt:

De eerste luidt:

'(...) Daartoe draagt de artiest over aan de Maatschappij alle naburige en andere rechten op zijn/haar in de opnamen vastgelegde uitvoeringen voor zover hij/zij deze naar geldend recht of naar toekomstig recht heeft of zal verkrijgen, daaronder begrepen zijn/haar rechten terzake van de openbaarmaking of exploitatie anderszins van bedoelde uitvoeringen door radio, televisie en film of op andere audio- of audiovisuele reproducties (...)'

En de tweede, ook erg fraai:

'(...) Indien en voor zover genoemde rechten thans niet overgedragen kunnen worden, zal de Artiest zodanige rechten overdragen zodra dat mogelijk is. Die overdracht zal alsdan, indien en voor zover rechtens mogelijk, geacht worden stilzwijgend te geschieden.'

Een redelijk artikel over overdracht van rechten zou er zo kunnen uitzien:

'a. De Artiest draagt met uitsluiting van ieder ander aan de maatschappij het recht over om van de door de Artiest uit te voeren werken geluidsopnamen te maken, van deze geluidsopnamen geluidsdragers te (doen) maken, op de markt te (doen) brengen en deze geluidsdragers te (doen) exploiteren;

b. Bij het begrip 'exploiteren' wordt in dit verband primair bedoeld op de verkoop van geluidsdragers die geluidsopnamen reproduceren. De in a. bedoelde overdracht van rechten houdt eveneens in het synchronisatierecht (d.w.z. het recht om de geluidsopnamen te combineren met beeldopnamen) en het recht om de geluidsopnamen te exploiteren bij wijze van achtergrondmuziek evenwel onder de gehoudenheid om voor zulk gebruik een vergoeding overeen te komen en de morele rechten van de artiest te eerbiedigen;

c. Het recht om audiovisuele opnamen te maken van de uitvoeringen, het merchandisingrecht en het muziekgaverecht (voor zover van toepassing, dus indien de Artiest tevens auteursrecht bezit op de voor deze opnamen uitgevoerde werken), worden slechts dan geacht te zijn overgedragen als zulks is aangegeven in (een) afzonderlijke overeenkomst(en), die dan aan de onderhavige overeenkomst worden gehecht;

d. Het recht om de geluidsopnamen te exploiteren in andere dan de sub a, b en c genoemde vormen, zal pas dan zijn overgedragen als daarvoor een afzonderlijke overeenkomst wordt afgesloten;

e. Van de in sub a bedoelde overdracht maken geen deel uit de rechten ontleend aan artikel 7 en artikel 10 sub a van de Wet op de Naburige Rechten en evenmin het leenrecht;

f. De Artiest verleent bij deze aan de Maatschappij het recht om in geval van inbreuk door derden op enig recht haar bij het artiestencontract verleend, zonodig mede namens hem op te treden.'

(Bron: contractmodel FNV Kiem)

N.B. Er bestaan ook 'titelcontracten'. Hierbij gaat het om een aantal met name genoemde opnamen, waarvoor de artiest wordt ingehuurd. De exclusiviteit geldt in dergelijke contracten alleen voor de genoemde nummers en de artiest is hierbij dus niet voor een bepaalde tijd gebonden aan de platenmaatschappij.

Uitvoeringen door de Artiest

In de meeste platencontracten wordt redelijk uitgebreid ingegaan op het proces van opnemen en wat er precies met de opnamen gaat gebeuren. Vaak staat vermeld dat ook afgekeurde of onafgemaakte opnamen eigendom zijn van de platenmaatschappij. De artiest kan deze opnamen dan niet meer zelf uitbrengen of laten uitbrengen bij een andere maatschappij.

Dit is onredelijk. De artiest zou in de gelegenheid moeten worden gesteld de opnamen die de maatschappij niet wil uitbrengen na afloop van de contractperiode tegen kostprijs te kopen van de platenmaatschappij.

Exclusiviteit van de Artiest

Uiteraard wordt in een platencontract uitgebreid omschreven wat de artiest allemaal niet mag gedurende de looptijd van het contract zonder toestemming van de platenmaatschappij. Die steekt immers geld in de artiest en wil niet dat een andere maatschappij plotseling met zijn ontdekking op de loop gaat.

Veel platencontracten bevatten echter behalve een aantal redelijke eisen een zogeheten *concurrentiebeding*. Dat is een bepaling waarin staat dat de artiest tot zes maanden nadat het contract is afgelopen geen opnamen voor anderen of voor zichzelf mag maken en uitbrengen zonder schriftelijke toestemming van de platenmaatschappij. Dit is een onredelijke eis als de artiest met zijn activiteiten zijn vroegere platenmaatschappij niet benadeelt.

Het exclusiviteitartikel zou kunnen worden aangepast met het volgende:

‘(...) De in dit artikel bedoelde toestemming kan slechts aan de Artiest geweigerd worden wanneer het te voorzien is dat een dergelijk optreden de exploitatie van de door Artiest opgenomen werken nadelig zal beïnvloeden. De Artiest zal zich in zijn algemeenheid onthouden van optreden dat de exploitatie van de door de Artiest opgenomen werken nadelig zal beïnvloeden.’

(Bron: contractmodel FNV Kiem)

Titel-exclusiviteit

Ook voor de opgenomen nummers geldt een periode van exclusiviteit. Zonder toestemming van de platenmaatschappij mag een artiest gedurende een bepaalde periode de nummers die hij voor de maatschappij opnam niet opnieuw opnemen en uitbrengen bij een andere maatschappij zonder schriftelijke toestemming. Ook hier bevatten veel contracten nog steeds onredelijk lange periodes van exclusiviteit tot bijvoorbeeld tien of twintig jaar na afloop van het contract. Twee tot vijf jaar lijkt een redelijker termijn, en dan niet gerekend vanaf het einde van de contractperiode, maar vanaf de releasedatum van de nummers. Ook hier kan worden aangevuld:

‘(...) De in dit artikel bedoelde toestemming kan slechts aan de Artiest geweigerd worden wanneer het te voorzien is dat een dergelijk optreden de exploitatie van de door Artiest opgenomen werken nadelig zal beïnvloeden.’

(Bron: contractmodel FNV Kiem)

Exploitatierchten van de Maatschappij

Hierin wordt geregeld wat de maatschappij met de opnamen gaat doen. Belangrijk is dat in het contract een *releaseverplichting* (met datum of periode waarbinnen de release moet plaatsvinden!) wordt opgenomen. Zonder releaseverplichting hoeft de maatschappij de opnamen niet uit te brengen, maar jij mag gedurende de looptijd van het contract niet naar een andere platenmaatschappij gaan! De releaseverplichting is dus heel belangrijk. Een artikel waarin deze verplichting wordt geregeld zou er zo kunnen uitzien:

‘De maatschappij garandeert dat de gedurende het contractjaar opgenomen werken ook binnen het contractjaar worden uitgebracht. Mocht de overeenkomst betrekking hebben op meerdere contractjaren, dan garandeert de Maatschappij dat de overeengekomen op te nemen werken per contractjaar ook binnen dat contractjaar worden uitgebracht, tenzij er zwaarwegende zakelijke

argumenten zijn hiervan af te wijken. Bij meerjarige contracten stelt de maatschappij in overleg met de Artiest een releaseschema op.'

(Bron: *contractmodel FNV Kiem*)

Een andere mogelijkheid is:

'De maatschappij zal in ieder geval een normale commerciële release in Nederland op cd tegen *high price** realiseren binnen drie maanden na gereedkomen van de opnamen.'

(Bron: *R.A. de Jonge, Muziekrecht, uitgeverij Strengtholt 1991, Naarden*)

*) De hoogste bruto adviesprijs, rond de 22 euro.

Promotie

Vanzelfsprekend moet de artiest meewerken aan de promotie van de uitgebrachte cd. Toch hoeft ook weer niet alles te worden gedaan wat de platenmaatschappij verzint. Zo is het onredelijk dat je geen enkele vergoeding zou hoeven krijgen voor je medewerking aan radio- en tv-programma's. Ook als je principiële bezwaren hebt tegen een bepaald programma moet je de mogelijkheid hebben om je medewerking te weigeren.

Een promotie-artikel in een platencontract zou er zo uit kunnen zien:

'a. Artiest verplicht zich tot het verlenen van alle medewerking aan de door Maatschappij, in verband met de exploitatie van de met Artiest tot stand gekomen opnamen, te nemen stappen op het gebied van promotie en publiciteit onder andere inzake de beschikbaarheid van de Artiest voor optredens t.b.v. film, radio en televisie;

b. Artiest heeft het recht de hier bedoelde medewerking te weigeren indien van hem in redelijkheid niet kan worden gevergd dat hij meewerkt aan door de platenmaatschappij ondernomen stappen, op grond van aard, strekking of omvang daarvan. In het bijzonder kan van Artiest niet worden verlangd dat hij handelt in strijd met bij hem bestaande ernstige bezwaren van maatschappelijke of levensbeschouwelijke aard. De Artiest heeft eveneens het recht bedoelde medewerking te weigeren als deze medewerking voor hem een onevenredig groot financieel nadeel betekent;

c. De werkelijke kosten, die Artiest bij gelegenheid van de hier bedoelde activiteiten genoodzaakt is te maken, komen voor rekening van de platenmaatschappij, tenzij anders overeengekomen;

d. Voor wat betreft het optreden voor radio, tv of film verplicht de Maatschappij zich hiervoor bij de omroepmaatschappij of filmproducent vergoedingen te bedingen die in collectieve regeling tussen de omroep c.q. filmproducenten en de vakorganisaties zijn vastgesteld. Bij ontbreken van een dergelijke vergoeding van de zijde van de omroepmaatschappijen of filmproducent kan de artiest het optreden weigeren tenzij de platenmaatschappij en de artiest overeenstemming hebben bereikt over het antwoord op de vraag welke vergoeding hen dan redelijk voorkomt, opdat voor zover dat mogelijk is, vermeden wordt dat daardoor het bedoelde optreden zelf gevaar loopt.'

(Bron: *contractmodel FNV Kiem*)

De vergoedingen in verband met verkoop van geluidsdragers

We zagen al dat de gebruikelijke beloning voor de artiest bestaat uit een royalty, een percentage van het geld dat de platenmaatschappij binnen krijgt door verkoop van de cd's met de opnamen. Staar je niet blind op het royalty-percentage, maar let ook goed op onder welke voorwaarden dit gehalveerd wordt! Gebruikelijk is dat het royalty percentage wordt berekend over de zogeheten PPD, de Published Price to Dealer. De PPD is de prijs die de platenzaak aan de platenmaatschappij of distributeur betaalt. De bruto PPD voor een *full price* cd-album bedraagt momenteel rond de 12 euro. Royalty's worden meestal berekend over de netto PPD (dus zonder

BTW) min de verpakingskosten. Hoewel het bovenstaande simpel lijkt is het hoofdstuk 'vergoeding voor de artiest' het meest ingewikkelde onderdeel van het platencontract. Voor een leek en zelfs voor ervaren en deskundige juristen is door het woud aan bepalingen, uitzonderingen en halveringen die in de meeste contracten voorkomen nauwelijks te constateren hoeveel er uiteindelijk voor de artiest overblijft.

We noemen er een aantal en geven daar commentaar op:

- In de meeste platencontracten staat dat wordt afgerekend over 90% van de verkochte exemplaren. Deze bepaling stamt uit de tijd van de LP, die breekbaar was en waar er dus een aantal van sneuvelden onderweg. Voor cd's gaat dat niet op. *Het is dus logisch dat er over 100% van de verkochte exemplaren wordt afgerekend.*
- Over promotie-exemplaren worden geen royalty's uitbetaald. Dit is op zich wel redelijk. *Stel wel een limiet aan het aantal promotie-exemplaren.* Voor Nederland is 125 exemplaren redelijk.
- De artiest krijgt de helft van het royalty-percentage dat is afgesproken als de cd's tegen een lagere prijs worden verkocht (mid price of low price). *Dit is eigenlijk onredelijk omdat de artiest al minder krijgt vanwege de lagere PPD. Beding in ieder geval dat de eerste persing van de cd alleen tegen high of full price mag worden verkocht.*
- De artiest krijgt de helft van het royalty-percentage dat is afgesproken als de verkoop van de geluidsdragers wordt ondersteund door een reclamecampagne op radio en/of tv. *Dit is een vreemde bepaling, aangezien meestal niet wordt geformuleerd hoe groot/duur de campagne zal zijn, hoe lang hij gaat duren en hoe lang de artiest slechts de helft van het royalty percentage krijgt. Spreek daar dus iets over af.*
- De artiest krijgt de helft van het royalty-percentage als de geluidsdrager wordt verkocht door middel van rackjobbing. Van rackjobbing is bijvoorbeeld sprake bij cd's die in een speciale display bij benzinstations staan. *Probeer te bedingen dat rackjobbing niet zonder toestemming plaatsvindt.*
- Ook voor 'in het buitenland verkochte exemplaren' geldt vaak de helft van het royalty percentage. Onduidelijk blijft soms of het hier geëxporteerde of daadwerkelijk uitgebrachte cd's betreft. *Een release in het buitenland kan kostbaar zijn voor de platenmaatschappij, dus een reductie van het royalty percentage kan gerechtvaardigd zijn. Waarom er gehalveerd moet worden en niet per situatie gekeken wordt hoeveel de reductie van de royalty's moet zijn is onduidelijk.*

De artikelen in het platencontract met betrekking tot reductie/halvering van de royalty's zouden kunnen luiden:

'b. Reductie royalty's. Voor de verkoop van geluidsdragers in het buitenland, waarvoor door de Maatschappij een licentie is verstrekt, kan een reductie van het royalty-percentage gerechtvaardigd zijn; de Maatschappij dient deze reductie van de specifieke situatie af te laten hangen en zal de Artiest hierover informeren;

c. Halvering royalty's. Voor de verkoop van de hieronder genoemde geluidsdragers bedraagt de royalty de helft van het in het artiestencontract genoemde percentage:

1. Geluidsdragers, verkocht tezamen of in samenhang met andere artikelen of in speciale opdracht van derden vervaardigd voor verspreiding via niet-traditionele kanalen (met

- uitzondering van postorderorganisaties, boeken- en platenclubs of daarmee vergelijkbare organisaties) en geluidsdragers verkocht door middel van rackjobbing;
2. Geluidsdragers, verkocht tegen prijzen die ten minste 20 (twintig) procent lager zijn dan de in het land van verkoop geldende topprijs voor vergelijkbaar repertoire. Deze bepaling is niet van toepassing op geluidsdragers die niet eerder geëxploiteerde, ingevolge het artiestencontract vervaardigde geluidsopnamen bevatten, die tegen een dergelijke prijs worden verkocht. Deze bepaling is wel van toepassing op geluidsdragers die slechts gedeeltelijk niet eerder geëxploiteerde, ingevolge het artiestencontract vervaardigde geluidsopnamen bevatten. Voor de wijze van exploitatie bedoeld in lid c 1 en 2 is vooraf overleg en schriftelijke toestemming van de Artiest nodig. Deze toestemming zal niet op basis van redelijke gronden onthouden worden;
 3. Geluidsdragers waarvan de verkoop gestimuleerd wordt (of is) door middel van een speciale reclamecampagne op radio en/ of televisie en/of een daarmee vergelijkbare campagne. De korting heeft betrekking op de periode die zal ingaan per de eerste van de maand waarin zo'n campagne zal worden gestart en zal duren tot 1 (een) maand na de maand waarin de laatste speciale reclame-uiting heeft plaatsgevonden. De in dit artikel bedoelde campagnes dienen vooraf in samenspraak tussen de partijen te worden overeengekomen.'

(Bron: *contractmodel FNV Kiem*)

Het belangrijkste van deze voorbeeldbepalingen is dat de platenmaatschappij vooraf toestemming moet vragen voor de reductie en halveringen en dat voor de halvering als gevolg van de reclamecampagne een begrensde periode wordt genoemd.

Prijsbasis

De in contracten genoemde afrekenbasis kan ook tot verwarring leiden. Het royalty percentage wordt berekend over de PPD, de prijs die de winkelier betaalt aan de platenmaatschappij of groothandel. Maar voor de berekening plaatsvindt, worden daarvan eerst 19 procent BTW en 'verpakkingskosten' afgetrokken. Soms wordt voor de verpakkingskosten 25 procent afgehouden, wat veel te veel is, soms wordt in het contract in het midden gelaten hoeveel de verpakkingskosten zullen bedragen.

Beter zou zijn bedragen te noemen, bijvoorbeeld zo:

'Afrekening vindt plaats over de PPD. Ten tijde van de ondertekening van deze overeenkomst bedraagt deze na aftrek van omzetbelasting en verpakkingskosten voor:

- single-cd's €
- cd's €
- dvd's €

(...)' (Bron: *R.A. de Jonge: Muziekrecht, uitgeverij Strengholt 1991, Naarden*)

4. HOEVEEL, HOE LANG, HOE VER

Vaak wordt de vraag gesteld wat een redelijk royalty percentage is. Daar is geen eenduidig antwoord op te geven. Een succesvolle artiest zal een hoger percentage kunnen bedingen dan een beginnende artiest. Een en ander heeft ook te maken met het opnamebudget. Een beginnende artiest die een hoog opnamebudget krijgt zal misschien akkoord willen gaan met wat minder royalty's. Percentages lopen van 2% tot 15%. Normale percentages liggen tussen de 8 en de 15%. Het is ook mogelijk om een clause in het contract op te nemen dat na een bepaald aantal verkochte exemplaren, bijvoorbeeld 10.000, het royalty percentage omhoog gaat en dat het steeds hoger wordt naarmate er meer exemplaren worden verkocht. Deze methode wordt in de platenindustrie *sliding scale* genoemd.

Voorschot

Het komt voor dat de platenmaatschappij de artiest een voorschot geeft op de te ontvangen royalty's. Dit is verrekenbaar, maar meestal niet terugvorderbaar. Dat wil zeggen dat als er cd's worden verkocht de artiest niets krijgt tot het voorschot is ingelopen. Aan de andere kant hoeft de artiest het voorschot niet terug te betalen als de plaat slecht loopt.

Het kan ook zijn dat het voorschot bedoeld is om de opnamekosten van te betalen. Als de maatschappij het voorschot terugverdient door de goede verkoop van de cd is het onredelijk dat de maatschappij eigenaar blijft van de masterband. Ook als je pas royalty's krijgt als de opnamekosten door de platenmaatschappij zijn terugverdiend zou je een clause in je contract moeten hebben dat je dan eigenaar bent van de masterband, aangezien jij dan de opnamen hebt betaald. Hierbij moet eerlijkheidshalve worden opgemerkt dat het in de praktijk niet vaak zal voorkomen dat de platenmaatschappij z'n handelswaar (de moederband) afstaat.

Let op! Realiseer je dat er maatschappijen zijn die de opnamekosten inlopen met de bedragen die jij aan royalty's zou ontvangen. Met een dergelijke berekening kan het heel lang duren voordat jij eindelijk eens iets gaat verdienen.

Een artikel hierover zou er als volgt kunnen uitzien:

‘Royalty's en het break even point. Indien in het artiestencontract voor de door de Artiest aan de Maatschappij verleende rechten een vergoeding is overeengekomen in de vorm van een royalty en betaling pas zal plaatsvinden nadat het break even point is bereikt, dient de Maatschappij de Artiest te informeren over de wijze van berekening van het break even point.’

(Bron: contractmodel FNV Kiem)

Dit artikel vrijwaart je niet van ongunstige methodes om het break even point te berekenen, maar verplicht de maatschappij wel om je hierover in te lichten. Je kunt dan zelf kiezen of je met een eventueel ongunstige berekeningsmethode instemt.

Hoe lang

Als je als beginnende band of artiest een platencontract krijgt aangeboden is het aan te raden niet meteen voor een lange periode te tekenen. In de beginsituatie is een contract voor één jaar waarin één album gemaakt en uitgebracht wordt, eventueel in combinatie met een of meer singles het meest ideaal. Je kunt wel een of meer opties in je contract opnemen. Een optie wil zeggen een voorlopige afspraak over toekomstige opnamen. Onder bepaalde voorwaarden kan de platenmaatschappij die optie dan opnemen, dat wil zeggen dat de voorlopige afspraak definitief wordt. Let op dat je nooit meer dan één optie voor één periode toestaat.

Een voorwaarde voor het opnemen van de optie door de platenmaatschappij kan zijn dat er een minimum aantal cd's van de artiest is verkocht tijdens het eerste contractjaar. Als de platenmaatschappij de optie wil opnemen zou er opnieuw moeten worden onderhandeld over de inhoud van het contract, bijvoorbeeld over het royalty percentage. Meestal gelden opties echter voor dezelfde voorwaarden als die in het contract staan. Dat kan voor een artiest zowel voor- als nadelen hebben. Is je plaat slecht verkocht, maar had je een hoog opnamebudget dan kan het opnemen van de optie onder dezelfde voorwaarden voor jou voordelig zijn. Zou je opnieuw gaan onderhandelen met de platenmaatschappij dan heb je grote kans dat die je een lager budget geeft. Als je echter een enorme hit scoort, dan zou je waarschijnlijk bij de volgende plaat een hoger royalty percentage kunnen bedingen. Als dan in het contract staat dat de optie onder dezelfde voorwaarden kan worden opgenomen is dat voor jou onvoordelig.

Hoe ver

In elk platencontract moet worden opgenomen voor welk gebied het contract geldt. In veel contracten staat ‘wereldwijd’. De maatschappij heeft dan het exclusieve recht voor altijd de opnamen van de artiest te exploiteren in de hele wereld. Voor majors, de grote multinationals die

vestigingen over de hele wereld hebben, is zo'n bepaling (wereldwijd) nog wel te rechtvaardigen. Je zou eventueel in het contract kunnen afspreken wat er gebeurt als de maatschappij in een bepaald land geen release kan bewerkstelligen. Sommige artiesten weten te bedingen dat ze dan zelf (of hun manager) - tegen een vergoeding - een licentienemer mogen zoeken.

Ook kleine maatschappijen die geen vestigingen buiten Nederland hebben gebruiken in hun contracten nogal eens de term 'wereldwijd'. Zij sluiten vaak aparte licentieovereenkomsten met maatschappijen in het buitenland. Als je een platencontract afsluit met een platenmaatschappij zonder buitenlandse vestigingen is het aan te raden de exclusiviteit alleen voor Nederland of de Benelux te laten gelden. Voor elk ander land waar een licentienemer wordt gevonden kan dan steeds een apart contract afgesloten worden. Een andere mogelijkheid is een bepaling in het contract op te nemen zoals hiervoor is genoemd: de maatschappij krijgt een bepaalde periode om licentienemers in het buitenland te vinden. Daarna kun je, tegen een vergoeding, zelf aan de slag gaan om een geïnteresseerde maatschappij te vinden.

5. LICENTIE OVEREENKOMST

Steeds vaker besluiten bands of artiesten om zelf een cd op te nemen en uit te brengen (meer hierover in de brochure Een cd maken in eigen beheer). Een andere mogelijkheid is dat je zelf de opnamen regelt en betaalt, waarna een platenmaatschappij de cd uitbrengt. De platenmaatschappij zorgt dat de cd geperst wordt, dat er promotie-activiteiten plaatsvinden en dat het plaatje in de winkel terecht komt. Het voordeel is dat je artistieke vrijheid hebt. Welke nummers, waar en met welke producer worden opgenomen bepaal je zelf. Verder is er natuurlijk een financieel voordeel, omdat je zelf de productiekosten niet hoeft te betalen. Daarbij komt dat een platenmaatschappij meer mogelijkheden heeft op het terrein van de distributie en promotie dan je zelf hebt en eventueel kan beschikken over contacten of vestigingen in het buitenland.

De overeenkomst die hierbij wordt gebruikt is de licentie overeenkomst. Hierin krijgt de platenmaatschappij het exclusieve recht om de gemaakte opnamen te exploiteren gedurende een bepaalde tijd en in een bepaald gebied. Vaak wordt voor de licentie overeenkomst een voorbeeld van een platencontract gebruikt met een aantal aanpassingen. Dit is een mogelijkheid omdat veel bepalingen uit het artiestencontract ook van toepassing zijn op het licentiecontract. Je moet dan wel het contract heel goed doorspitten om de typische artiestencontract bepalingen eruit te halen. Sommige platenmaatschappijen/artiesten geven de voorkeur aan een echt licentiecontract.

Vanzelfsprekend krijg je bij een licentiecontract hogere royalty's dan bij een gewoon platencontract. Wat een redelijk percentage is hangt van een aantal zaken af, onder meer van de opnamekosten die je hebt gehad. Ga er maar van uit dat de royalty percentages bij licentie grofweg liggen tussen de 15% en 30% van de netto PPD. Percentages tussen de 20% en 25% komen het meest voor.

Zeer belangrijk, met name als je in zee gaat met een kleine maatschappij, zijn de bepalingen over activiteiten in het buitenland. Sluit geen 'wereldwijd' exclusief licentiecontract met een kleine Nederlandse maatschappij die geen vestigingen in het buitenland heeft. Eventueel kan per land waar de platenmaatschappij een licentienemer voor je vindt een contract worden afgesloten, waarin duidelijk vermeld staat wat de financiële consequenties zijn en hoe de buitenlandse betalingen worden afgerekend. Je moet in ieder geval altijd zelf, als eigenaar van de moederband, de mogelijkheid houden licentienemers in het buitenland te zoeken. Er zijn bijvoorbeeld bemiddelaars of bemiddelingsbureaus die voor jou een maatschappij in het buitenland kunnen zoeken. Ga je met dergelijke bemiddelaars in zee, zoek dan wel professionele juridische hulp.

Hieronder een voorbeeld van een eenvoudig licentiecontract, afgesloten met een kleine, onafhankelijke platenmaatschappij die geen vestigingen buiten Nederland heeft.

LICENTIE OVEREENKOMST

1. Naam.....
Straat.....
Woonplaats.....
Hierna te noemen licentiegever

en

2. Naam.....
Straat.....
Woonplaats.....
Hierna te noemen licentienemer

IN AANMERKING NEMENDE

- dat de licentiegever de beschikking heeft over een geluidsband bevattende geluidsopnamen als vermeld in de aan deze overeenkomst gehechte Bijlage 1 (hierna te noemen: ‘de geluidsband’);
- dat partij 2, de licentienemer, geluidsdragers produceert en exploiteert;
- dat partijen ten behoeve van verdere exploitatie van de geluidsband met elkaar zijn overeengekomen als volgt:

Artikel 1. Definities

Geluidsopnamen: de door licentiegever aan licentienemer ter beschikking gestelde productkopie met opgenomen werken die geschikt is voor het maken van reproducties ervan;

Reproductie: een voor consumentenverkoop bestemde verveelvoudiging van geluidsopnamen;

Territorium: Nederland;

Exploitatieperiode: De periode aanvangende op ... de in Bijlage 1 genoemde datum eindigende jaar na deze datum.

Artikel 2. Rechten

2.1 De licentiegever verleent hierbij aan licentienemer het exclusieve recht om met uitsluiting van ieder ander tijdens de duur van deze overeenkomst van de geluidsband reproducties te vervaardigen en de aldus vervaardigde reproducties in het territorium te distribueren, te promoten en te verkopen. Het recht is beperkt tot een album-cd.

2.2. De licentiegever verleent hierbij aan licentienemer het niet-exclusieve recht om tijdens de duur van deze overeenkomst van de geluidsband reproducties te (doen) vervaardigen en de aldus vervaardigde reproducties buiten het territorium te (doen) exploiteren (export).

2.3. Zonder toestemming van licentiegever mag licentienemer geen sublicenties geven aan derden.

2.4 Licentienemer garandeert dat de voornoemde geluidsopnamen, in een oplage van minimaal ... stuks binnen ... maanden na ondertekening van dit contract zullen uitkomen op een cd-album dat tegen full price verkrijgbaar zal zijn bij de normale detailhandel in het territorium. Bij gebreke hiervan is de licentiegever gerechtigd de overeenkomst terstond, zonder dat enige ingebrekestelling is vereist, buitengerechtelijk te ontbinden.

Artikel 3. Vrijwaring

3.1. De licentiegever verklaart en garandeert dat zij bevoegd en gerechtigd is om de in deze overeenkomst omschreven rechten aan licentienemer te verlenen.

3.2 De licentiegever vrijwaart licentienemer tegen alle aanspraken van derden, onder wie onder meer moet worden verstaan: de personen die hebben meegewerkt aan de totstandkoming van de geluidsopnamen, de auteursrechthebbenden van door licentiegever gebruikte werken en de makers van het artwork.

Artikel 4. Productiekopie

Licentiegever zal na een daartoe strekkend verzoek van de zijde van licentienemer de geluidsopnamen kosteloos aan licentienemer ter beschikking stellen in de vorm van een productiekopie welke aan de gebruikelijke kwaliteitseisen zal voldoen. Bij levering van bedoelde productiekopie zal licentiegever alle informatie verschaffen welke licentienemer nodig heeft om de haar in deze overeenkomst verleende rechten naar behoren te kunnen uitoefenen, zoals de titels en tijden van de opgenomen werken, de namen en biografische bijzonderheden van de uitvoerend artiest, producer, auteur e.d.

Artikel 5. Vergoedingen

Als vergoeding voor de aan haar ingevolge deze overeenkomst verleende rechten zal licentienemer aan licentiegever verschuldigd zijn:

a. Een royalty als vermeld in de aan deze overeenkomst gehechte Bijlage 1 over 100% van de ingevolge deze overeenkomst verkochte en met licentienemer afgerekende exemplaren, te berekenen over de netto-gefactureerde prijs (PPD), na aftrek van de verschuldigde omzetbelasting.

b. In geval de ingevolge deze overeenkomst vervaardigde reproducties worden verkocht in het kader van clubs, rackjobbing, direct-mail organisaties, budgetline categorieën (minder dan 60% van de topprijs) zal licentienemer 2/3 van het in Bijlage 1 genoemde percentage verschuldigd zijn.

c. In geval licentienemer reproducties vanuit het territorium exporteert, bedraagt de royalty 100% van het onder a. en b. genoemde percentage, na aftrek van de door licentienemer i.v.m. de export aantoonbaar gemaakte extra kosten.

d. Geen vergoedingen zijn verschuldigd over reproducties die gratis worden verspreid ten behoeve van promotie- recensie of andere publiciteitsdoeleinden met een maximum van ... exemplaren.

e. Bij sublicentie in het buitenland wordt een eventuele reductie op het onder a. genoemde percentage door partijen in overleg bepaald.

Voor de wijze van exploitatie bedoeld onder b. is vooraf overleg en schriftelijke toestemming van licentiegever nodig. Deze toestemming zal niet op basis van onredelijke gronden onthouden worden.

Artikel 6. Afrekening

1. De afrekening van de aan licentiegever ingevolge artikel 5 verschuldigde vergoeding zal twee maal per jaar, telkens binnen 60 dagen na afloop van een kalenderhalfjaar, geschieden onder gelijktijdige overlegging van een gespecificeerde afrekening.

2. De licentiegever is gerechtigd om de juistheid van de bedoelde afrekening een maal per jaar te doen verifiëren en licentienemer verplicht zich daartoe inzage te geven in alle boeken en bescheiden welke betrekking hebben op de exploitatie van de geluidsopnamen. Indien de verificatie een afwijking ten nadele van de licentiegever aantoonst van tenminste 5%, zijn de kosten van het onderzoek voor rekening van licentienemer.

Artikel 7. Auteursrechten

Licentienemer verplicht zich om alle auteursrechtgelden die verschuldigd zijn in gevolge de uit deze overeenkomst voortvloeiende exploitatie van geluidsopnamen aan de desbetreffende auteursrechtenorganisatie te zullen betalen.

Artikel 8. Eigendomsrechten

Binnen 3 maanden na gebruik zal licentienemer alle geluidsbanden, litho's, artwork en andere eigendommen van licentiegever die haar ingevolge deze overeenkomst ter beschikking zijn gesteld op kosten van licentienemer retourneren aan licentiegever.

Artikel 9. Uitverkoop

Gedurende 6 maanden na afloop van de overeenkomst zal de licentienemer het exclusieve recht hebben de reproducties die tijdens de exploitatieperiode zijn vervaardigd uit te verkopen.

Artikel 10. Wijzigingen

Wijzigingen in deze overeenkomst dienen schriftelijk te geschieden en zijn eerst dan van kracht als partijen deze hebben ondertekend.

Artikel 11. Slotbepaling

Op deze overeenkomst is het Nederlands recht van toepassing. Geschillen zullen in eerste instantie worden voorgelegd aan de bevoegde rechter te Amsterdam.

Aldus overeengekomen en opgemaakt in tweevoud te datum

Licentiegever

Licentienemer

.....

.....

BIJLAGE 1.

Behorende bij de licentie overeenkomst van (datum) tussen (licentienemer) en (licentiegever).

Gelicenseerde geluidsopnamen:

- 1(titel nummer)
- 2
- 3 (etc.)

Verleende rechten:

Exclusief exploitatierecht voor de Benelux.
Niet exclusief exploitatierecht buiten de Benelux.

Royalty vergoeding

...% over de PPD onder aftrek van de omzetbelasting.

Aanvang van de overeenkomst

(Bron: o.a. Artiest & Recht 1994, Kluwer, Deventer)

6. DISTRIBUTIE OVEREENKOMST

Heb je een cd in eigen beheer uitgebracht dan kun je overwegen een distributeur (groothandel) te zoeken die je plaat eventueel aan winkels kan slijten. Aangezien de ervaring leert dat de meeste eigen beheer cd's bij optredens worden verkocht, kun je je afvragen of dat altijd verstandig is (zie ook de brochure Een cd maken in eigen beheer). Besluit je inderdaad je cd bij een distributeur onder te brengen dan krijg je te maken met een distributiecontract. Het distributiecontract heeft eigenlijk weinig te maken met het platencontract. Het gaat hierbij om levering van een kant en klaar product aan een groothandel en cd's verschillen daarbij niet echt veel van bijvoorbeeld pindakaas. Het grootste verschil met de pindakaas is dat het contract vaak exclusiviteit zal kennen gedurende een bepaalde periode in een bepaald gebied.

Als de distributeur met wie je in zee wilt alleen in Nederland actief is, zet dan in het contract dat het alleen voor Nederland geldt. Alleen als de distributeur kan aantonen ook in de Benelux actief te zijn is het zinnig om 'Benelux' als gebied te noemen. Als er een exclusiviteitsbepaling in het contract staat moet er ook een bepaling in over het zelf verkopen van de cd's bij optredens. Wil de distributeur niet dat je zelf cd's verkoopt bij optredens of wil hij je dwingen ze alleen tegen full price te verkopen, dan is het misschien beter om geen distributiecontract aan te gaan.

In hoofdstuk 2 was al te lezen hoe eenvoudig een 'distributiecontract' zou kunnen zijn. Vaak wordt bij distributie zelfs helemaal geen contract gesloten, maar worden er alleen mondelinge afspraken gemaakt.

Een voorbeeld van een eenvoudig distributiecontract tussen distributiebedrijf X en Stichting Y die een cd in eigen beheer heeft uitgebracht.

DISTRIBUTIE OVEREENKOMST

1. Naam.....
Straat.....
Woonplaats.....
Hierna te noemen 'Bedrijf X'

en

2. Naam.....
straat.....
Woonplaats.....
Hierna te noemen 'Stichting Y'

Verklaren te zijn overeengekomen als volgt:

1. a. Stichting Y verleent Bedrijf X het exclusieve recht de geluidsdrager '...' (naam van de cd en eventueel catalogusnummer) van '...' (naam van band of artiest) te distribueren in Nederland.

1. b. Stichting Y verleent Bedrijf X het niet-exclusieve recht voornoemde geluidsdrager te distribueren buiten Nederland.

2. De overeenkomst treedt in werking op 1 januari 2004 en wordt aangegaan voor een periode van 12 (twaalf) maanden. Hij eindigt derhalve op 31 december 2004.

Na afloop van deze periode wordt de overeenkomst telkens stilzwijgend met een periode van één jaar verlengd, tenzij een van de partijen uiterlijk één maand voor het eind van de lopende periode de overeenkomst per aangetekend schrijven opzegt.

3. a. Stichting Y zal steeds op verzoek van X de gevraagde hoeveelheid cd's leveren tegen een prijs van € ... ex. BTW per cd. Verzendkosten komen voor rekening van ...

b. In geval X exemplaren van de geluidsdrager vanuit Nederland exporteert, wordt door partijen in overleg een prijs bepaald.

4. Bij zaalverkoop door de Stichting Y van genoemde cd zal een prijs worden gehanteerd van €.....

5. Voor promotiedoeleinden zal Stichting Y X ... gratis exemplaren van genoemde cd doen toekomen.

6. Bij een uitverkochte oplage zal tussen X en Stichting Y overlegd worden over eventueel nieuw te vervaardigen cd's.

7. Op deze overeenkomst is het Nederlands recht van toepassing.

Aldus overeengekomen en opgemaakt in tweevoud te datum

Stichting Y

Distributiebedrijf Y

.....
(namens het bestuur, de voorzitter)

.....

Heel vaak nemen distributiebedrijven een cd in consignatie. Hierbij betaalt het bedrijf alleen voor de cd's die daadwerkelijk door de winkels zijn afgenomen. Het kan zijn dat de distributeur geen exclusief recht hoeft te hebben. Meestal gaat het dan om zeer kleine aantallen cd's en worden over de consignatie alleen mondelinge afspraken gemaakt. Het is ook mogelijk het hier voor gegeven voorbeeld van een distributiecontract aan te passen in geval van consignatie. Artikel 3a wordt dan bijvoorbeeld:

'Stichting Y zal steeds op verzoek van X de gevraagde hoeveelheid cd's leveren. X heeft recht op een percentage van ... % van de netto PPD. De netto PPD bedraagt €..... Per maand ontvangt Stichting Y van X een overzicht van de verkochte aantallen. Bij dit overzicht wordt aan Stichting Y een verzoek tot het toezenden van een factuur aan X bijgesloten. De geluidsdragers die na afloop van deze overeenkomst nog in het bezit zijn van X zullen op kosten van ... worden getourneerd aan Stichting Y'.

Met een beetje rekenen en onderhandelen bepaal je samen met de distributeur het percentage van de PPD dat hij mag rekenen voor zijn activiteiten en de uiteindelijke prijs die jij krijgt per cd. Meestal wordt daarbij teruggerekend vanuit de prijs waarvoor de cd in de winkel verkocht gaat worden. Ligt die prijs rond de twintig euro, dan zal de bruto PPD rond de 12 euro liggen. De distributeur bepaalt het percentage dat hij wil hebben door onder meer uit te rekenen hoeveel hij zelf aan promotie en publiciteit kwijt is. Moet hij nog veel doen, dan zal hij een percentage van rond de 30%-35% van de PPD (min 19% BTW) willen hebben; heeft de band of artiest al veel zelf gedaan, dan zal hij uitkomen tussen de 20% en 30%. Zo kom je dus op de prijs per cd die meestal in een ruime marge rond de 7 euro zal liggen.

Voor kleine eigen beheer producties van onbekende bands nemen idealistisch ingestelde distributeurs soms genoegen met een veel lager PPD-percentage. Winkeliers willen dergelijke cd's vaak alleen afnemen als ze voor € 14,99 in de winkel kunnen liggen. De winkel betaalt het distributie-bedrijf rond de € 8,- (ex. BTW) en het distributiebedrijf betaalt de band zo'n € 7,- (ex. BTW).

7. ONDERHANDELEN

De meeste standaard platen- en licentiecontracten, dus de contracten waar de maatschappijen van zeggen dat ze daar altijd mee werken, zullen zaken bevatten waar je het niet mee eens bent. Voor jou als leek is het echter moeilijk te doorgronden waar die zaken zitten. Het beste is als je samen met je juridisch adviseur het aangeboden contract doorneemt en je alles laat uitleggen wat je niet begrijpt. Daarna moet je (als het om een band gaat, samen met de band) op een rijtje zetten wat je per se wilt en wat je in ieder geval niet wilt. Het gaat daarbij niet alleen om royalty percentages. Ook andere zaken kunnen van groot belang zijn. Denk aan de releaseverplichting, de optiebepalingen en activiteiten in het buitenland. Sommige artiesten willen graag iets in het contract over toursupport, het opnamebudget, promotiebudget, het maken van een videoclip en het ontwerp van de cd-hoes. Je wensen neem je door met je juridisch adviseur of manager die je de onderhandelingen laat doen. Het is niet aan te raden onderhandelingen zelf te doen en je moet er zeker van zijn dat de betreffende persoon een gedegen kennis bezit over de platenwereld. Je moet je adviseur ook wat 'wisselgeld' meegeven, dus wat zaken waarbij hij water in de wijn kan doen. Zo willen bijvoorbeeld veel platenmaatschappijen dat je, als je componist bent van de op te nemen nummers, je uitgaverechten bij hun muziekuitgeverij onderbrengt. Dat kost jou een deel van je auteursrechtvergoedingen terwijl daar meestal weinig of niets tegenover staat, dus in eerste instantie zou je op zo'n voorstel 'nee' moeten zeggen (zie ook de brochure Auteursrecht). Komt de platenmaatschappij als tegenprestatie met een royaal opnamebudget dan kun je wellicht besluiten wel met de muziekuitgeverij in zee te gaan. Overigens moeten afspraken over muziekuitgave in een *afzonderlijk contract* worden vastgelegd. Probeer als beginnend artiest niet meteen het onderste uit de kan te halen. Wees realistisch en concentreer je op zaken die voor jou echt van belang zijn.

Thuiswerk

In sommige situaties, bijvoorbeeld als mensen thuis met de computer liedjes in elkaar draaien, kan er sprake van zijn dat één of twee personen een groot aantal functies in zich verenigen. Ze zijn dan bijvoorbeeld tegelijkertijd: artiest, producer, componist, producent.

Platenmaatschappijen zijn bij dit soort producties vooral geïnteresseerd in het kant en klare eindproduct: de moederband. Vaak proberen ze jonge, onervaren artiesten over te halen de mastertape voor een paar duizend euro te verkopen. Daarbij willen ze dan soms ook nog dat je je auteurs- of uitgaverechten afstaat en heb je geen recht op royalty's. Het spreekt voor zich dat je op dergelijke voorstellen nooit moet ingaan. Bij dit soort ingewikkelde situaties heb je absoluut een zeer deskundig adviseur nodig.

8. NOOIT DOEN

Er zijn drie dingen die je als artiest nooit mag doen. Hier komen ze:

1. Een contract blind tekenen en dus niet weten waar je je handtekening onder zet.
2. Een jurist die niet is gespecialiseerd in entertainmentrecht inschakelen om je te adviseren.
3. Blind varen op je juridisch adviseur, terwijl je niet je eigen wensen hebt kenbaar gemaakt.

9. ALS HET TOCH MIS IS GEGAAN

Het kan natuurlijk zijn dat je al deze wijze raadgevingen pas leest nadat je in een moment van onnadenkendheid ‘blind’ een verschrikkelijk wurgcontract hebt getekend. Is daar dan niets meer aan te doen? Soms wel. Ga met het contract naar een in entertainmentrecht gespecialiseerde jurist. Als je lid bent van een vakbond (zoals de FNV Kiem/BV Pop), kun je met je contract naar een jurist van de bond gaan. Vertel onder welke omstandigheden je het contract hebt getekend en laat deze jurist het contract helemaal doorspitten. Het kan namelijk zijn dat bepaalde ‘bedingen’ in de overeenkomst, met name in de Algemene Voorwaarden, *onredelijk bezwarend* zijn. Het zou kunnen dat deze bedingen ‘vernietigd’ worden door de rechter, als er een rechtszaak zou komen. Cruciaal hierbij zijn de juridische termen als *redelijkheid*, *billijkheid* en *te goeder trouw*. Het kan ook zijn dat er plotseling *onvoorziene omstandigheden* ontstaan. In dit geval zou een rechter het contract geheel of gedeeltelijk kunnen ontbinden.

10. IN DE PLATENWERELD GEBRUIKTE TERMEN

Break even point: punt waarna een cd-project voor de platenmaatschappij rendabel wordt.

Budgetline categorieën: serie geluidsdragers die onder de bruto adviesprijs worden verkocht.

Exclusief: met uitsluiting van anderen, meestal ook van de artiest zelf.

Exploitatie: elke vorm van commercieel en niet-commercieel gebruik van opnamen, zoals het verveelvoudigen, verkopen en anderszins in de roulatie brengen.

Full (of high) price geluidsdragers: geluidsdragers die worden verkocht voor de hoogste bruto adviesprijs (voor een cd tussen de 19 en 21 euro).

In consignatie geven: geluidsdragers ter beschikking stellen van een distributeur of winkelier, waarbij alleen wordt afgerekend op basis van daadwerkelijk verkochte exemplaren.

Licentie: toestemming voor het exploiteren van een of meer geluidsopname(n) voor een bepaalde tijd en een bepaald gebied.

Low price geluidsdragers: geluidsdragers waarvan de verkoopprijs minder dan of gelijk is aan 50% van de normale prijs.

Merchandising: het verkopen van artikelen met de naam, foto en/of het logo van een groep of artiest, zoals T-shirts, baseball caps en buttons (cd's vallen hier niet onder).

Mid price geluidsdragers: geluidsdragers waarvan de verkoopprijs minder dan of gelijk is aan 70% van de normale prijs maar hoger dan 50%.

Optie: het recht van de platenmaatschappij om onder bepaalde voorwaarden ook een in het contract vastgesteld aantal volgende geluidsdragers uit te brengen.

PPD: Published Price to Dealer. Het bedrag dat per verkochte geluidsdrager door de platenmaatschappij of distributeur aan de winkelier in rekening wordt gebracht.

Rackjobbing: het plaatsen van een standaard geluidsdragerpakket bij een detaillist, op consignatiebasis of met recht van omruil of retour. Van rackjobbing is bijvoorbeeld sprake als bij een benzinstation een rek geplaatst wordt met daarin een door de platenmaatschappij bedachte serie cd's of cassettes.

Releaseverplichting: de verplichting om een bepaalde geluidsdrager in het handelsverkeer te brengen inclusief de gebruikelijke promotie en distributie.

Royalty's: de vergoedingen die de artiest krijgt voor het verlenen van het recht aan de platenmaatschappij om de door de artiest uitgevoerde muziekwerken te exploiteren, uitgedrukt in een percentage van de groothandels- of detailhandelsprijs.

Sliding scale: een royalty percentage dat hoger wordt als de plaatverkoop een bepaald, afgesproken, aantal heeft bereikt en weer hoger wordt als een volgend aantal is bereikt, enzovoort.

Wholesaleprijs: groothandelsprijs.

Zes op vijf deals: deals die platenmaatschappijen met detaillisten sluiten, waarbij de detaillist bij aankoop van vijf nieuwe releases van de maatschappij naar eigen keuze een zesde album gratis krijgt.

11. ADRESSEN

Juridisch/belastingtechnisch advies:

In deze brochure wordt hier en daar verwezen naar een gespecialiseerde jurist of belastingdeskundige. Ken je zo iemand niet, informeer dan bij de plaatselijke of provinciale poporganisatie. Wanneer je lid bent of wordt van de BV Pop/FNV Kiem, kun je gratis advies krijgen. Via de website van het Nationaal Pop Instituut kun je een lijstje met advocaten en/of belastingadviseurs downloaden (www.popinstituut.nl).

Bv Pop/FNV Kiem (Kunsten Informatie en Media)

Postbus 9354

1006 AJ AMSTERDAM

tel. 020-3553636; fax 020-3553737

algemeen@fnv-kiem.nl; www.bvpop.nl

Buma/Stemra

Postbus 3080

2130 KB Hoofddorp

tel. 023-7997999, fax 023-7997777

info@bumastemra.nl, www.bumastemra.nl

12. BRONNEN

C.H.J. van Leeuwen, M.T.M. Koedooder, N.F.M. Mens, *Artiest en Recht 1994*, uitg. Kluwer, Deventer, ISBN 90-312-1073-0

Reinier A. de Jonge, *Muziekrecht, theorie en praktijk van de Nederlandse muziekindustrie*, uitg. Strengtholt, Naarden 1991, ISBN 90-6010-762-4

H. Bannink en H. Kosterman, *Informatie over platencontracten*, Stichting Popmuziek Nederland, Kunstbond FNV, Amsterdam 1992, ISBN 90-74305-03-2

K.F. Eijkman, *Het platencontract*, Faculteit Rechtsgeleerdheid Rijksuniversiteit Utrecht 1993

OVERZICHT BROCHUREREKES Popinstituut (te downloaden via www.popinstituut.nl):

- Een cd maken in eigen beheer
- Optreden in het buitenland
- Het boeken en promoten van een popgroep
- Rechten: auteursrecht, naburige rechten, muziekuitgevers, uitgavecontract
- Optreed-, boekings- en managementcontracten
- Contracten: artiestencontract, licentie-overeenkomsten, distributie-overeenkomst

Nationaal Pop Instituut (NPI)

Prins Hendrikkade 142

1011 AT Amsterdam

tel. 020-4284288

fax 020-4284287

info@npi.nl

www.popinstituut.nl

Deze brochure is een uitgave van het Nationaal Pop Instituut in samenwerking met de BV Pop, de Bijzondere Vakgroep Popmuziek van de FNV KIEM.

Research en tekst 1995: Andrea Steinmetz, aanpassingen 2004: Marloes Reus (NPI)

Adviezen: Mr Hans Kosterman, FNV Kiem, Amsterdam; Bert Ruiter, Blaricum

©Nationaal Pop Instituut, Amsterdam, 2004

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Hoewel bij de totstandkoming van deze brochure de grootst mogelijke zorg is betracht, bestaat de mogelijkheid dat bepaalde informatie na verloop van tijd verouderd of niet meer juist is. De uitgever, de redactie en de auteurs zijn dan ook niet aansprakelijk voor de gevolgen van activiteiten die worden ondernomen op basis van deze uitgave.