

Onderhandelen over de essentialia van muziekcontracten

Muziekcontracten

Bjorn Schipper¹

In het verleden ben ik al eens ingegaan op de uitleg van exploitatieovereenkomsten waarbij muzikanten en uitvoerende kunstenaars contractspartij zijn. In algemene zin kunnen zij onder bepaalde omstandigheden bescherming genieten tegen een al te ondoordachte overdracht van auteursrechten respectievelijk naburige rechten². In mijn vorige bijdrage³ zijn in algemene zin contractsvrijheid, interpretatie en uitleg van contracten, onderhandelen en het afbreken van onderhandelingen als ook het gebruik van algemene voorwaarden aan bod gekomen. In deze bijdrage loop ik in vogelvlucht een aantal belangrijke muziekcontracten langs, en dan met name de essentialia van deze contracten. Wat zijn de hoofdpunten en communicerende vaten in deze overeenkomsten? Looptijd en (tussentijdse) beëindiging van overeenkomsten zouden wat mij betreft - naast het aansprakelijkheidsregime - altijd voorwerp van onderhandeling moeten zijn. Het eerder door mij geschetste algemene juridisch kader van contracteren is van toepassing op alle door mij aangehaalde contracten. Mogelijke fiscale aspecten laat ik voor het gemak buiten beschouwing.

Voor alle contracten geldt dat vooraf duidelijk moet zijn wie de contractspartijen zijn en wie namens deze partijen tekenbevoegd is. Het (digitaal) opvragen van een uittreksel uit het Handelsregister bij de Kamer van Koophandel is een eerste belangrijke stap om te kunnen controleren wie nu precies de partij aan de andere kant van de tafel is. Hiermee kan achteraf voorkomen worden dat de wederpartij juridisch niet gebonden is aan de gemaakte afspraken omdat de verkeerde (onbevoegde) persoon zijn handtekening heeft gezet. Ook kunnen op deze manier in een vroeg stadium ‘spookpartijen’ ontdekt worden. Als de wederpartij zegt een BV te zijn en deze blijkt vervolgens formeel nergens te zijn ingeschreven, zou je met een ‘spookpartij’ van doen kunnen hebben.

Anders dan vaak gezegd wordt, zijn contracten lang niet

altijd ‘standaard’ in de zin dat er niet over onderhandeld zou kunnen worden. Uitgangspunt is dat over ieder contractsvoorstel onderhandeld kan worden. Verder slaat de vetgedrukte kop boven het contract niet altijd op de inhoud ervan. Controleer daarom altijd goed waarop het contract nu echt toeziet. Is het wel een titelcontract?

Als het gaat om internationaal contracteren – en dat gebeurt in de muziekindustrie al vrij snel – is het verder van belang goed na te denken over de zogeheten rechts- en forumkeuze van het contract. Anders gezegd: welk recht is van toepassing op de contractuele relatie en bij welke rechter moeten geschillen beslecht worden? Dit kan nogal verschil uitmaken. Voor makers van muziek is het vaak beter om het ‘eigen’ nationale recht op het contract van toepassing te verklaren. Ik kan mij verder voorstellen dat niet iedereen even happig is om te moe-

ten procederen in het buitenland. Het is dan vaak beter om de Nederlandse rechter bij uitsluiting bevoegd te verklaren op geschillen over de overeenkomst.

Muziekuitgavecontracten

Al eerder⁴ heb ik uit de doeken gedaan waarop nu precies muziekuitgavecontracten toezien, zij het in de context van de tussentijdse beëindiging ervan. In de praktijk komt het voor dat er in het kader van muziekuitgave – ook wel publishing genoemd – meerdere contracten naast elkaar worden gebruikt. In alle gevallen gaat het over auteursrechten op muziekwerken. Een standaard muziekuitgavecontract regelt in hoofdzaak dat de muzikant (tekstdichter en/of componist) gedurende een bepaalde tijd (uitgaverechten op) zijn muziekwerken als het ware exclusief ‘inbrengt’ of ‘onderbrengt’ bij een muziekuitgever. Als contractuele tegenprestatie zegt de muziekuitgever vervolgens toe de betreffende muziekwerken te zullen uitgeven. Ook zal aan de muzikant een gebruiksvergoeding (royalty) worden betaald. De overdracht van uitgaverechten wordt dan geregeld in een bijbehorend titelcontract (ook wel akte van overdracht genoemd). Indien de auteur bij Buma/Stemra is aangesloten, zal de uitgever hiermee via Buma/Stemra aanspraak kunnen maken op het zogeheten uitgevers-aandeel in de collectieve auteursrechtgelden van de betreffende muziekwerken. Dit aandeel komt ten laste van het oorspronkelijke aan de muzikant toekomende aandeel in deze gelden.

Essentiële onderdelen waar partijen bij muziekuitgave over kunnen onderhandelen zijn de duur van de ‘inbreng’ en overdracht van auteursrechtelijke uitgaverechten (tot 70 jaar tot na het overlijden van de auteur of korter), het exploitatieterritorium (Europa of bijvoorbeeld wereldwijd), de bestaande en/of toekomstige titels/catalogus, exclusiviteit, de uitgeve-, promotie- en administratieve werkzaamheden van de uitgever (inspanning versus concrete verplichtingen gekoppeld aan een bepaalde doelstelling), de hoogte en wijze van berekening van de royalties, een eventueel voorschot op royalties, een eventuele *kickback*⁵ (waarbij de muzikant weer een percentage terugkrijgt van het genoemde uitgevers-

gedeelte via Buma/Stemra), cessie, verrekenbaarheid van gelden, afrekening van gelden en auditrechten, buitenlandse subuitgave, de aard en omvang van concrete uitgavehandelingen (al dan niet met uitdrukkelijke voorafgaande toestemming van auteur), garantie en vrijwaring (de muzikant staat er als het ware voor in dat zijn werken niet op ongeoorloofde wijze ontleend zijn aan reeds bestaande muziekwerken), looptijd van het muziekuitgavecontract, een eventuele terugval van uitgaverechten aan de muzikant en de (on)mogelijkheden van beëindiging van het contract. Deze onderdelen communiceren in meer of mindere mate met elkaar. Een wereldwijd territorium met een zeer ruime en langdurige rechtenoverdracht ten aanzien van een omvangrijke muziekcatalogus zou zich best wel eens kunnen laten vertalen in een *kickback* op het uitgeversgedeelte uit collectieve rechten.

Platen- en artiestenovereenkomst

Zowat de meest genoemde overeenkomst in muziekland is ‘het platencontract’. Welke artiest droomt er niet van om ‘getekend’ te zijn? Voordat een handtekening gezet wordt, is het zaak dat partijen overeenstemming bereiken over de belangrijke punten uit zo’n contract. Algemene achtergrond van een platen- of artiestenovereenkomst is dat platenlabel en artiest met elkaar willen regelen dat ter exploitatie een of meerdere muziekopnamen worden gemaakt van muziekuitvoeringen van de artiest. Gaat het om een beperkt aantal opnamen, wordt gesproken van een platencontract. Gaat het om meerdere (en vaak ook toekomstige) opnamen, wordt gesproken van een artiestenovereenkomst. In het laatste geval zit een artiest voor langere tijd exclusief aan een platenlabel vast. Essentiële onderdelen waarover partijen kunnen onderhandelen zijn exclusiviteit, optierechten op het aantal muziekopnamen, overdracht van naburige rechten (de artiest draagt zijn naburige rechten op de in de opname vastgelegde uitvoering meestal over aan het label), een eventuele releaseverplichting voor het label, al dan niet gekoppeld aan een termijn, de wijze van levering van de opname(n), een eventueel voorschot op royalties, de hoogte en wijze van berekening van royalties (ook wel prijsbasis genoemd), al dan niet met kortingen voor het

label, eventuele inschakeling van een producer, administratie en afrekening van gelden, auditrechten, garantie en vrijwaring, looptijd van de overeenkomst, een eventuele terugval van naburige rechten van de artiest (indien bijvoorbeeld releaseverplichting- en termijn niet door het label worden gehaald) en de (on)mogelijkheden van beëindiging van het contract. Ook het zogeheten *matching right* van het label (waarbij het label tegen het einde van de samenwerking een redelijk bod van een ander label zou kunnen overrulen) is regelmatig gespreksonderwerp. Voor artiesten heeft te gelden dat zij zich niet zomaar blind moeten staren op bijvoorbeeld de hoogte van het royaltypercentage. Dit percentage communiceert namelijk met andere aspecten als duur en reikwijdte van de overdracht naburige rechten, territorium, exclusiviteit en eventuele opties.

Optreed- en boekingsovereenkomsten

Optreden is voor artiesten een tweede natuur. Tegenval-lende opbrengsten uit de verkoop van muziek zouden gecompenseerd kunnen worden met opbrengsten uit optredens. Het is raadzaam om de afspraken rondom optredens vast te leggen in optreedcontracten, zeker als aantal en omvang van optredens toenemen. De kans is dan groot dat een boekingskantoor zich bezighoudt met de boekingen van de artiesten. In zo'n geval is al dan niet schriftelijk⁶ een boekingsovereenkomst gesloten. In optreedcontracten draait het name om de hoogte en wijze van berekening van de gages (bruto/netto, additionele vergoedingen), vergoeding van onkosten, technische vereisten voor het optreden (wat dient er allemaal aanwezig te zijn), het al dan niet mogen maken van opnamen van het optreden, publiciteit en promotie (vaak in relatie tot portretrechten en rechten van intellectuele eigendom zoals merk en logo), verkoop van merchandise, wijze van betaling (voorschot, termijnen), annulering van het optreden en overmacht.

In boekingsovereenkomsten gaat het vooral om territorium, exclusiviteit, de boekingsfee (hoogte percentage, wijze van berekening), vertegenwoordigingsbevoegdheid, verplichtingen voor het boekingskantoor, (on-)kosten rondom publiciteit en promotie, garantie en

vrijwaring, verplichtingen voor de artiest, annulering optredens, administratie en afrekening van gelden, auditrechten, gebruiksrechten op intellectuele eigendom, portretten, domeinnamen, social media etc. en een eventuele afspraak over betaling van een (gedeeltelijke) boekingsfee na einde overeenkomst over boekingen vastgelegd tijdens de looptijd van de overeenkomst (ook wel *sunset* clause genoemd). Ook hier geldt weer dat de hoogte van percentages op zichzelf nog niet alles is. Gaat het percentage over bruto of netto, hoe zit het met onkosten? Alles dient in onderlinge samenhang bekeken te worden om een voorstel echt op waarde te kunnen schatten.

Managementovereenkomsten

Dan de managementcontracten. Belangrijke aspecten daarbij zijn de aard en omvang van de bevoegdheden van de manager (op welke terreinen is de manager bevoegd de artiest te vertegenwoordigen, is uitsluitend sprake van bemiddeling of kan de manager ook voor eigen rekening en risico deals sluiten), de concrete omschrijving van de werkzaamheden van de manager (al dan niet gekoppeld aan doelstellingen), territorium, promotie en publiciteit, vergoeding van (on)kosten, de managementfee (hoogte percentage en wijze berekening), ontvangst van gelden, administratie en afrekening, auditrechten, garantie en vrijwaring, gebruiksrechten op intellectuele eigendom, portretten, domeinnamen, social media etc., de *sunset* clause en een eventuele *keyman* clause (een mogelijkheid tot beëindiging voor het geval dat een artiest persoonlijk 'hangt' aan een manager).

Contractuele mengvormen

Afhankelijk van de situatie kunnen genoemde overeenkomsten in een andere vorm gegoten worden. Beschikt een artiest over een eigen catalogus met eigen naburige rechten op zowel opnamen als opgenomen uitvoeringen, zou een licentieovereenkomst gesloten kunnen worden met een exploitant waarbij alleen gebruikstoestemming wordt gegeven, zonder overdracht van rechten. Via een *master purchase* overeenkomst wordt normaal gesproken een kant en klare opname met bijbehorende nabu-

rige rechten aangekocht. Gaat het om inschakeling van een derde partij ter verdere verspreiding van muziekopnamen, ligt een distributieovereenkomst voor de hand. Indien artiesten-, boekings- en managementcontract worden samengevoegd, al dan niet met muziekuut-

gave en merchandise, is sprake van een zogeheten 360 graden-overeenkomst. Voor alles geldt: check⁷ contractsvorstellen altijd vooraf en nauwkeurig, bij voorkeur met bijstand van een (juridisch) deskundige. En zet dan pas een handtekening.

- 1 Bjorn Schipper is advocaat bij Bousie advocaten in Amsterdam. Op www.bousie.nl is onder de tab "Bousie's Specials" meer informatie te vinden over Quick Scans van belangrijke muziekcontracten en de daaraan gekoppelde vaste prijzen.
- 2 In *Muziekwereld* 2010/2 (p. 28-32) heb ik laten zien dat muzikauteurs en artiesten – indien zij bij het sluiten van het contract niet bijgestaan werden door juridische experts – voor de toepassing van de Haviltex formule als de minder professionele partij gezien kunnen worden. Dit kan tot gevolg hebben dat twijfel over de uitleg van een contractsartikel al snel met zich meebrengt dat het artikel van het contract in het voordeel van deze makers uitgelegd zal moeten worden.
- 3 *Muziekwereld* 2011/4 (p. 20-23), "Grote en kleine lettertjes. Contracten sluiten in de muziekindustrie".
- 4 *Muziekwereld* 2009/2 (p. 30-33), Use it or lose it. Essay over de tussentijdse ontbinding van muziekuutgavecontracten na "Van Hemert".
- 5 Al dan niet via een speciale fondsovereenkomst.
- 6 Indien niet schriftelijk, met alle risico's van dien: zie onder meer de uitkomst van Rb. Amsterdam 25 mei 2011, zaak-/rolnummer 454648 / HA ZA 10-977 (Sanchez cs./Heijns cs.)!"/>
- 7 Voor Ntb-leden is contractscreening door de Ntb bij het lidmaatschap inbegrepen

- ingezonden mededeling -

musikmesse

21 t/m 24. 3. 2012
mission for music

De Musikmesse in Frankfurt am Main is de „place to be“ voor fabrikanten, de muziekhandel en musici. Laat u op de belangrijkste beurs voor muziekinstrumenten uitgebreid informeren over het laatste nieuws, met producten en ontwikkelingen die u op de verschillende standen en podia live kunt meebelevén. Meer over het omvangrijke programma van de Musikmesse vindt u op:

www.musikmesse.com

info@netherlands.messefrankfurt.com
Tel. +31 (0) 70 262 90 71



messe frankfurt