

Waar de muziekindustrie best wat ‘softer’ in zou mogen zijn

Het nieuwe normaal

tekst: Bjorn Schipper illustratie: Robert Swart

Bij het schrijven van deze bijdrage voor *Muziekwereld* staan we aan de vooravond van een volwassen heropening van de muziekindustrie, en dan met name het live circuit in poppodia, venues, theaters en op festivals en andere evenementen. Eindelijk mogen artiesten weer volwaardig voor bezoekers optreden en kunnen de fans weer live genieten van hun favoriete muziek.

Terugkijkend op het afgelopen anderhalf jaar heb ik mij – mede naar aanleiding van diverse gesprekken met verschillende actoren uit de muziekindustrie – de vraag gesteld of de coronapandemie in bepaalde opzichten een louterend effect zou kunnen hebben op verschillende facetten van diezelfde muziekindustrie. Wat zou post-corona beter of anders kunnen? De vooravond van de heropening van het live circuit lijkt mij bij uitstek een goed moment om mijn globale gedachten over enkele *fair practices* met jullie te delen.

Vergeet nooit waar artiesten vandaan komen

In de professionele voetbalwereld is het inmiddels een standaardregel dat een topvoetballer bij een (mega) transfer middels een doorverkooppercentage een deel van de transfersom laat terugvloeiën naar de club(s) waar hij of zij vanaf de leeftijd van 12 jaar gespeeld heeft. Zo kon het gebeuren dat sterspeler Frenkie de Jong in 2019 door FC Barcelona van Ajax werd gekocht voor een transfersom van tussen de 75 en 86 miljoen euro en dat zijn voormalige clubs Willem II en RKC respectievelijk een bedrag van 8,5 miljoen en 5 miljoen euro van Ajax ontvingen. Frenkie de Jong’s amateurclub ASV Arkel kon hier helaas niet van profiteren doordat de speler destijds nog geen 12 jaar was. De clubs in de opleidingsketen hebben in het bijzonder recht op een

opleidingsvergoeding en solidariteitsbijdrage bij latere transfers van de spelers. Deze financiële prikkel voor voetbalclubs beoogt de talentontwikkeling en het opleiden van talentvolle spelers te stimuleren.

Waarom niet het mechanisme achter deze financiële regeling uit de voetbalwereld ook over de volle breedte op de boekings- en managementkantoren toepassen? Talentvolle artiesten zullen doorgaans aan het begin van hun artistieke carrière vanaf een zeker moment begeleid worden door artiestenmanagers en/of boekingsagenten. Met name in de eerste twee tot drie jaar van die professionele begeleiding zullen goede managers en boekers relatief veel meters moeten maken met de bedoeling en in de hoop dat de artiest een sprong gaat maken. Managers en boekers werken in die initiële jaren meestal voor een relatief lage beloning omdat de inkomsten uit muziek en optredens nog vrij laag zijn. In zoverre ‘investeren’ deze professionals indirect in de carrière van hun artiesten, met name omdat zij geloven in het talent en de capaciteiten van deze artiesten. Heeft een artiest eenmaal succes, dan bestaat de kans dat grotere of meer gerenommeerde management- en/of boekingskantoren zich bij deze artiest zullen melden voor professionele begeleiding in de volgende fase van zijn of haar artistieke carrière. Op zich is hier natuurlijk



niets mis mee, maar zonder de inspanningen en betrokkenheid van de eerste manager en/of boeker was de artiest waarschijnlijk niet zomaar op dit niveau gekomen. Zou het niet fair zijn als de eerste manager en/of boeker gedurende een bepaalde tijd standaard zou kunnen meeprofiten van de latere inkomsten van of vanwege de artiest?

De zogeheten *sunset-clausule* zien we vaak terug in managementcontracten en kan hier deels aan tegemoetkomen. Deze afspraak komt er kort gezegd op neer dat de voormalige manager gedurende een x-periode nog een – veelal aflopend – percentage aan commissie kan ontvangen over specifieke inkomsten van de artiest, meestal gekoppeld aan inkomsten die voortvloeien uit deals die ten tijde van de samenwerking met de voormalige manager zijn gesloten of uitonderhandeld. Bij boekers zit een dergelijk mechanisme ingebakken in het feit dat zij meestal nog een boekingsfee kunnen ontvangen over de optionele boekingen die na einde

samenwerking met de artiest in de agenda staan en in de toekomst door de artiest uitgevoerd zullen worden. Ook de hiervoor genoemde sunset-clausule kan in verschillende varianten in boekingsovereenkomsten terugkomen.

Juist omdat talentontwikkeling en begeleiding van jonge artiesten binnen de muziekindustrie zo belangrijk zijn, rijst de vraag of dit niet beter gestimuleerd kan worden door vaststelling van een standaard en breed gedragen ‘doorverkoopvergoeding’ in de vorm van een vooraf bepaalde vergoeding of percentage gekoppeld aan de toekomstige inkomsten van de artiest en/of het nieuwe management- en/of boekingskantoor. Zo kunnen de eerste managers en/of boekers ook nog een tijdje financieel meeprofiten van de latere ontwikkelingen in de mede door hen opgezette artistieke carrière van een artiest. Mits zij natuurlijk op behoorlijke wijze hun werk hebben gedaan en er geen potje van hebben gemaakt. Een dergelijke standaard kan een

alternatief zijn voor individuele onderhandelingen over een *sunset fee* en kan daarnaast voor een structurele financiële prikkel zorgen voor managers en boekers die aan de wieg van carrières van artiesten staan. Daarnaast zou deze nieuwe standaard gedoe kunnen voorkomen rondom beëindiging van contracten tussen artiesten en managers en/of boekers. Niet zelden gooien partijen spreekwoordelijk met modder naar elkaar over de wederzijdse prestaties met de bedoeling om de financiële consequenties van het vertrek te beïnvloeden.

Zorg voor balans in muziekexploitatiecontracten

Het moderne auteurscontractenrecht geeft muziek-

auteurs en artiesten verschillende handvatten om op te kunnen komen tegen onwelgevallige inhoud van exploitatiecontracten met bijvoorbeeld muziekkuitgevers en platenlabels¹. Het recht is daarbij meestal een instrument dat achteraf corrigerend te hulp kan schieten. Aangezien voorkomen nog altijd beter dan genezen is, rijst de vraag waarom in de muziekindustrie niet structureel voor een betere balans in exploitatieverhoudingen wordt gezorgd. En dan met name tijdens de samenwerking.

Als met een talentvolle artiest bij het aangaan van een exploitatiecontract een relatief lage royalty is over-

eengekomen, waarom dan mordicus vasthouden aan die royalty als de muziek en artistieke carrière ineens een grote vlucht nemen? Waarom niet het financiële kompas bijstellen en een aanvullende afspraak maken over een aanvullende royalty vanwege het plotselinge succes? En waarom wel door middel van verrekening van opnamekosten met inkomsten van de artiest (recoupment) een artiest achteraf laten meebetalen aan de kosten van vervaardiging van geluidsopnamen, terwijl de naburige rechten op deze geluidsopnamen (fonogrammen, ook wel *masters* genoemd) eeuwigdurend in het bezit van een platenlabel blijven? Waarom niet na break-even een gefaseerde herverdeling van inkom-

sten en rechten om de artiest op een eerlijke manier en naar tevredenheid in het zadel te houden? Vergeet niet dat niet alleen een platenlabel investeert in de carrière van een artiest, maar juist ook de artiest zelf. Het leggen van een muzikaal ei reikt namelijk verder dan alleen geld. Nog los van dat artiesten tegenwoordig ook veel kosten zelf dragen, zoals bijvoorbeeld de zogeheten 'zolderkamerproducers'². Wat te denken over de eeuwigdurende rechtenoverdracht die met name onder invloed van het moderne auteurscontractenrecht verder onder druk is komen te staan? Moeten we dat post-corona nog willen als muziekindustrie? >

- ingezonden mededeling -

- ingezonden mededeling -

DUTCH - JAZZ elke zondag 22:00 / 23:00 op Sublime FM

foto : Frank de Graaf

foto : Roland van Tulder

Hét radioprogramma waar de Nederlandse jazz centraal staat met Rolf Delfos en Bart Wirtz

Sena SUBLINE FM

Nederlands Fluit Genootschap
Vereniging voor fluitisten in Nederland en Vlaanderen

- Voor alle fluitisten: amateurs, studenten en beroepsfluitisten, docerend en uitvoerend
- 4x per jaar tijdschrift FLUIT
- Activiteiten voor fluitisten: Workshops, Masterclasses, Lezingen, Beurzen van fluiten en fluitmuziek
- Ledenkorting op cd's en NFG-activiteiten
- Nieuwe leden ontvangen een gratis NFG-cd

Informatie en aanmelden:
www.nfg-fluit.nl – info@nfg-fluit.nl

Nederlands Fluit Genootschap – Postbus 75830, 1070 AV Amsterdam

Naar mijn mening zou het tijdig openbreken of aanpassen van exploitatiecontracten in het post-corona tijdperk, structureel een betere balans kunnen geven tussen de makers en exploitanten van muziek.

Streef naar meer transparantie

In digitale tijden waarin de techniek alsmaar voortschrijdt en informatie altijd en overal beschikbaar lijkt, is het in acht nemen van transparantie een steeds belangrijkere factor in de relatie tussen makers en exploitanten van muziek. Te lang vasthouden aan ‘systemen’ die zogenaamd niet anders of sneller kunnen of roepen ‘dat we het nu eenmaal altijd zo doen’, zou post-corona snel verleden tijd moeten zijn. Het is uiteindelijk in het belang van de gehele exploitatieketen als er transparant en adequaat informatie wordt verzameld en verwerkt over de exploitatie van muziek en daarmee gegenereerde inkomsten. Het samenvoegen, koppelen en/of toegankelijk maken van relevante verzamelingen metadata en inzet van beschikbare techniek, zouden in het kader van dit transparantieproces de komende jaren prioriteit moeten krijgen. Alles met het oog op een eerlijke, transparante en efficiënte wijze van vaststelling en calculatie van vergoedingen voor muziekgebruik en de incasso en uitbetaling van inkomsten aan de partijen die er daadwerkelijke recht op hebben. De gehele keten kan hier de vruchten van plukken: professionele muziekgebruikers kunnen eenvoudig en nauwkeurig opgave doen, muziekuitgevers, platenlabels, distributeurs en collectieve rechtenorganisaties kunnen op eerlijke, transparante en efficiënte wijze vergoedingen berekenen en incasseren en vervolgens uitbetalen aan de rechthebbenden op de muziek. Daarnaast zou hiermee ook het proces van clearance van muziekrechten kunnen worden vereenvoudigd, zoals bijvoorbeeld bij (sound) sampling. Iedereen blij zou je zeggen.

Bundel de krachten en overleg binnen de muziekindustrie

De eerste maanden van de coronacrisis lieten zien dat lang niet alle onderdelen van de muzieksector zich georganiseerd hadden, laat staan goed georganiseerd hadden. Ook tussen vertegenwoordigers van diverse deelsectoren bleken nog stappen gezet te kunnen worden als het gaat om informatievoorziening, structureel overleg en het beter kunnen vertegenwoordigen van belangen in relatie tot zowel elkaar als verschillende onderdelen van de overheid op lokaal, nationaal en internationaal niveau. Deze lobbystructuur en bundeling van krachten, zijn juist tijdens de coronacrisis van groot belang gebleken en zullen post-corona doorontwikkeld moeten worden. Terug naar de eigen muzikale eilandjes lijkt mij in ieder geval niet *the way to go*.

Een betere muziekindustrie begint bij onszelf

In de afgelopen jaren zijn ook binnen de muziekindustrie de eerste belangrijke stappen gezet op het gebied van bijvoorbeeld duurzaamheid, bestrijding racisme, inclusie, diversiteit en veiligheid. Het is een begin en we zullen post-corona zien dat we als sector op veel vlakken nog een lange weg te gaan hebben en nooit uitgeleerd raken. Met mijn hiervoor uitgewerkte globale gedachten over enkele *fair practices* focus ik op een paar specifieke facetten van de muziekindustrie met de bedoeling om een bijdrage te leveren aan het debat over wat in een gezonde muziekindustrie post-corona anders of beter zou kunnen of moeten. Het nieuwe normaal is wat mij betreft een ‘softer’ normaal waarin de redelijkheid meer centraal komt te staan. Het leest misschien utopisch, maar een eerlijke, betere en gezondere muziekindustrie begint eerst en vooral bij onszelf. Op naar de nieuwe ‘softheid’.

Bjorn Schipper is advocaat en oprichter van Schipper Legal in Amsterdam.

1. B.H.M. Schipper, 'Evaluatie auteurscontractenrecht. Na 5 jaar maakt de wetgever de balans op', *Muziekwereld* 2020/4, p. 30-33.
2. B.H.M. Schipper, 'Nabuurrechtelijke erkenning voor zolderkamerproducers. Uitspraak in zaak Martin Garrix', *Muziekwereld* 2017/4, p. 28-31, en B.H.M. Schipper, 'Investeren zolderkamerproducers verdienen óók bescherming. Uitspraak in hoger beroep zaak Martin Garrix', *Muziekwereld* 2020/3, p. 36-39.