

## Bouwen aan een eigen rechtenstructuur

# Het rechtenhuis van artiesten

Bjorn Schipper Illustratie: Robert Swart

**De voorwaarden in een artiestencontract zijn niet altijd even gunstig voor de artiest. Bijvoorbeeld omdat rechten voor een (te) lange periode worden weggetekend. De digitale revolutie biedt de mogelijkheid om rechten en exploitatie daarvan in eigen hand te nemen. Dit past naadloos bij de Do-It-Yourself-mentaliteit.**

De muziekindustrie is een veelkoppig monster. Interessante ontwikkelingen kunnen elkaar in rap tempo opvolgen, vaak ingegeven door nieuwe technieken. Zoals midden jaren 90 van de vorige eeuw, toen internet de digitale exploitatie van muziek mogelijk maakte. De traditionele verhouding tussen artiesten en labels kwam hiermee onder druk te staan aangezien digitale kanalen de artiesten in staat stellen rechtstreeks met hun fans te communiceren en zaken te doen. Met de spreekwoordelijke muisklik is de aankoop van muziek, tickets of merchandise een feit. Bovendien leveren deze transacties en het klikgedrag van fans artiesten een schat aan informatie op. Niet voor niets is big data al jaren een toverwoord in de muziekindustrie. Nieuwe business- en verdienmodellen volgen elkaar in rap tempo op.

Aan de andere kant zien we de voortdurende worsteling van artiesten en muzikanten om onder redelijke voorwaarden met muziekexploitanten, zoals bijvoorbeeld labels en uitgevers, een contract te sluiten. Dat was al zo vóór de opkomst van digitale muziekexploitatie, en dat is helaas nog steeds zo. Niet voor niets heeft onze wetgever muzikanten met de invoering van het Auteurscontractenrecht in 2015 wettelijke handvatten gegeven om te proberen het contractuele evenwicht in relatie tot muziekexploitanten te herstellen. Vanzelfsprekend speelt de onderhandelingspositie (*leverage*) van muzikanten hier een rol. Waar nodig kan de rechter bijspringen om grenzen te stellen aan wat wel en niet geoorloofd is bij het sluiten en uitvoeren van exploitatiecontracten.

In deze bijdrage voor *Muziekwereld* laat ik zien

dat muzikanten – artiesten en/of auteurs – er verstandig aan doen om voor de lange termijn aan een eigen rechtenstructuur te bouwen. Dit wordt ook wel een ‘rechtenhuis’<sup>1</sup> genoemd. De zuiver financiële en fiscale overwegingen laat ik daarbij gemakshalve buiten beschouwing.

### Getekend zijn

Muzikanten kunnen met trots vertellen dat zij *getekend zijn*. Bedoeld wordt dat zij bij een label of uitgever een contract hebben getekend. Op zichzelf inderdaad iets om trots op te zijn, onder contract staan bij een gerenommeerd label of publisher. Maar wat nu als dat contract voor de muzikant ongunstige voorwaarden bevat? Bijvoorbeeld een overdracht van rechten voor de duur van de betrokken auteursrechten en/of naburige rechten. En een relatief lage royalty gecombineerd met de nodige aftrekbare kosten. In die situaties worden muzikanten vroeg of laat *getekend door* de muziekindustrie, in de negatieve zin van het woord. Het is verder op lange termijn de vraag of het voor muzikanten handig is om een in historisch perspectief verknijpte catalogus te ‘bezitten’ waarbij de muziek tot in lengte van jaren vertegenwoordigd wordt door een veelheid aan (sub)uitgevers, labels en *aggregators* of distributeurs.

Tegen deze achtergrond en gegeven de kansen die digitale exploitatie hen biedt, is het niet zo vreemd dat steeds meer artiesten en muzikanten goed nadenken over het bezit van de muziekrechten en de alternatieve manieren van exploitatie daarvan. Het past naadloos bij

de tijdgeest van verdere professionalisering en Do-It-Yourself (DIY).

### Het ‘rechtenhuis’ van artiesten en muzikanten

Het eerder genoemde ‘rechtenhuis’ van artiesten en muzikanten past bijzonder goed bij de mogelijkheden van de digitale exploitatie van muziek en het feit dat er rechtstreeks met fans gecommuniceerd kan worden. Het gaat hierbij specifiek om de situatie waarbij artiesten en/of muzikanten er zoveel mogelijk naar streven om zoveel mogelijk rechten in eigen hand te houden en te beheren. Bij composities en teksten gaat het om de auteursrechten op muziek, met inbegrip van de zogeheten uitgaverechten (publishing). Bij geluidsopnamen en daarin vastgelegde muzikale uitvoeringen gaat het om de naburige rechten op fonogrammen (ook wel master opnamen genoemd) en uitvoeringen van de uitvoerende kunstenaars (artiesten), al dan niet vastgelegd in die opnamen. In relatie tot artiesten kunnen daarnaast ook nog portret-, image- en persoonsrechten spelen in verband met hun verzilverbare populariteit en persoonlijke goodwill. De exploitatie van deze wat meer ‘persoonlijke’ artiestenrechten heeft vaak betrekking op sponsoring en endorsements. Bij exploitatie van artiestennamen, logo’s, artwork, merchandise en designs kunnen ook exclusieve auteurs-, model-, en merkrechten een belangrijke rol vervullen. Alle hiervoor genoemde rechten kunnen onderdeel uitmaken van het ‘rechtenhuis’ van de artiest en/of muzikant.

### Muzikanten en hun auteursrechten

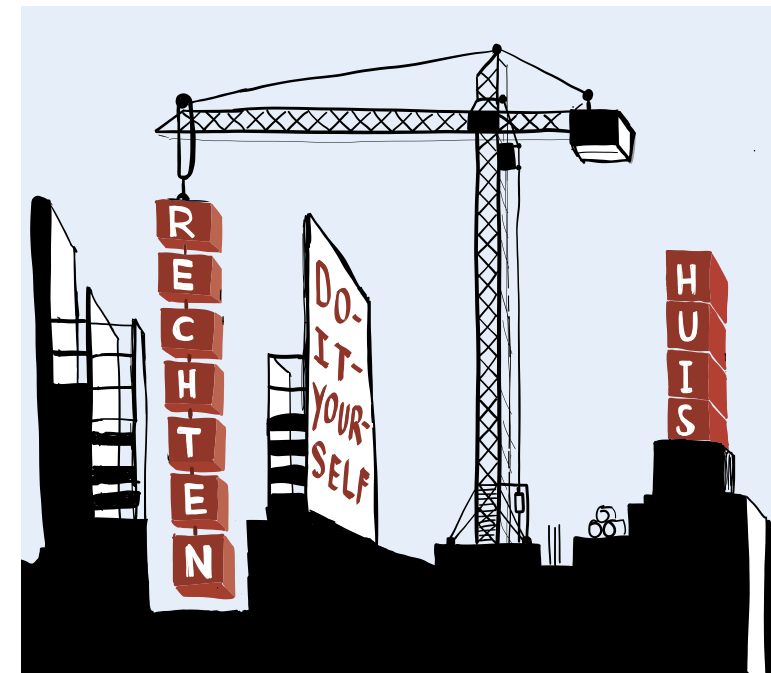
In het geval muzikanten bij Buma/Stemra aange-

sloten zijn, beheert Buma/Stemra op basis van het standaard-exploitatiecontract de auteursrechten op hun muziek (composities en/of teksten). Het gaat hierbij om het zogeheten ‘klein recht’ en niet om het ‘groot recht’. Onder ‘groot recht’ wordt verstaan de auteursrechten op muziek die onderdeel vormt van een dramatisch muzikaal (kunst)werk waarin verschillende zaken samenkomen, zoals tekst, muziek, choreografie, licht en kostuums. Bijvoorbeeld bij theater- en operavoorstellingen. De muziek is dan speciaal voor deze voorstellingen gemaakt. Binnen de kaders van het ‘klein recht’ beheert Buma het openbaarmakingsrecht en Stemra het ver-

veelvoudigingsrecht van de aangesloten muzikanten.

In beginsel zijn muzikanten als natuurlijk persoon lid van Buma/Stemra. Onder bepaalde voorwaarden kunnen succesvolle muzikanten ook met een bv<sup>2</sup> lid zijn van Buma/Stemra, hetgeen met name met een gunstig effect op de fiscaliteit te maken heeft. Zo’n bv wordt een Auteurs bv genoemd. Buma/Stemra stelt

een aantal strikte voorwaarden aan zo’n Auteurs bv: alle aandelen moeten op naam staan, er moet een aandelhoudersregister bijgehouden worden en wijzigingen dienen aan Buma/Stemra te worden doorgegeven. Verder gelden de uitgangspunten dat de muzikant ook persoonlijk lid moet blijven van Buma/Stemra, dat de Auteurs bv de rechtsopvolger is van de muzikant, dat de muzikant ten minste 90% van de aandelen in de Auteurs bv houdt alsmede dat het totale muziekrepertoire van de muzikant in zijn geheel bij die persoon of Auteurs bv zit. Let wel, een Auteurs bv met een muzikant in dienstverband voldoet niet aan deze vanuit Buma/Stemra gestelde voorwaarden.



Muzik auteurs kunnen ook een uitgavecontract aangaan met muziekuitgevers (publishers) voor het uitgeven van hun muziekwerken. In zo'n exploitatiecontract dragen muzikmakers hun auteursrechten aan de uitgever over met inachtneming van het exploitatiecontract met Buma/Stemra (als de betrokken muzikmakers daarbij aangesloten zijn). Uitgevers zijn ook lid van Buma/Stemra en kunnen op basis van het uitgavecontract aanspraak maken op het zogeheten uitgeversdeel van de collectief te incasseren inkomsten uit auteursrechten.

Terug naar de DIY-mentaliteit. Muzik auteurs die het 'anders' willen doen en rechten zoveel mogelijk in eigen beheer willen houden, kunnen ervoor kiezen om een administratiecontract met een muziekuitgever of zogeheten *collection agent* aan te gaan. De nadruk ligt daarbij op de administratieve verwerking en incasso van de inkomsten uit internationale exploitatie van auteursrechten op muziek. Tegen betaling van een bepaalde

administratievergoeding houdt de muzik auteur zijn of haar rechten in eigen beheer. Eventueel kan ook afgesproken worden dat de muziekuitgever tegen een hogere vergoeding meer creatieve diensten levert, zoals bijvoorbeeld A&R en pitchen van syncs. In zo'n situatie is sprake van een administratie-'plus'-deal. Muzik auteurs die nog een stap verder gaan, richten hun eigen muziekuitgeverij op en melden zich als zodanig ook bij Buma/Stemra aan. Met hun eigen uitgeverij gaan ze vervolgens met andere muziekuitgevers en/of collection agents een samenwerking aan op het gebied van administratie en/of creatie, exploitatie en promotie van muziek. Het voordeel van zo'n eigen muziekuitgeverij is tevens dat de muzik auteurs-uitgevers op hun beurt ook weer nieuwe talenten aan zich kunnen binden. Zo kan er binnen een bepaald genre als het ware een nieuwe muzik catalogus of 'stal met auteurs' ontstaan.

- ingezonden mededeling -

**World music forum** open source network  
for the dutch world music industry

consulting, promotion  
research & policy development  
World Blend Café network meetings

**Dutch World Directory**  
guide for world music in the Netherlands

worldmusicforum.nl

### Artiesten en hun naburige rechten

Naast auteursrechten kunnen natuurlijk ook naburige rechten op muziek een eigen kamer binnen het 'rechtenhuis' krijgen. In een meer traditionele situatie draagt de artiest zijn of haar naburige rechten op de uitvoering over aan een label of andere exploitant. Verzorgt het label ook nog eens de investeringen in de eerste opname van die uitvoering (het fonogram), dan verkrijgt het label op wettelijke basis de naburige rechten van de fonogrammenproducent. In met name elektronische muziek en hiphop kan dit wettelijke uitgangspunt tot gevolg hebben dat deze naburige rechten juist aan de makers/producers toekomen, en niet aan het label, zoals we ook in kwestie van Martin Garrix tegen Spinnin' Records hebben kunnen zien<sup>3</sup>. Het zijn immers dan vaak de 'zolderkamerproducers' die de investering in het produceren van het fonogram hebben gedaan.

Gaan we voor het moderne DIY-scenario, dan richt een artiest zijn of haar eigen label op – al dan niet als imprint binnen een bestaand label – en wordt vanaf dat punt gezocht naar een geschikte samenwerkingspartner. Dat kan bijvoorbeeld een ander label zijn dat onder specifieke voorwaarden een licentie verkrijgt om de muziek te exploiteren. Of een distributeur of aggregator die tegen betaling van een distributievergoeding ervoor zorgt dat de muziek op de geijkte exploitatiekanalen en -platforms beschikbaar is (en blijft). Ook hier zijn 'plus'-deals mogelijk, als de artiest met zijn of haar eigen label aanvullende wensen op tafel legt die verder gaan dan distributie. Bijvoorbeeld als het gaat om de inzet van marketing en promotie van de muziek. Feit is wel dat de artiest in zo'n licentieverhouding de naburige rechten blijft bezitten en in zoverre alles nog in eigen hand heeft. Bijkomend voordeel is ook hier dat de DIY-artiest in staat is om nieuwe talenten en andere collega-artiesten contractueel aan zich te binden door hen te laten tekenen bij het eigen label.

### Andere 'artiestenrechten'

Hiervoor heb ik al aangestipt dat rondom artiesten ook andere rechten dan de muzikrechten een rol kunnen spelen, bijvoorbeeld in relatie tot sponsoring, endorsements en de verkoop van merchandise-producten.

Ook deze rechten kunnen een plaats krijgen in het 'rechtenhuis' van de artiest, bijvoorbeeld doordat een merkrecht op een artiestennaam of logo persoonlijk op naam van de artiest of naam van zijn of haar bv wordt geregistreerd. Hetzelfde geldt voor de exclusieve gebruiksrechten op aan de artiest gerelateerde domeinnamen en socialmedia-accounts en het contractueel laten overdragen van bijvoorbeeld auteursrechten op design en artwork. Alles met de bedoeling om zoveel mogelijk exploitatierechten rondom een artiest in eigen hand te houden.

### Een eigen 'rechtenhuis', en dan?

Waarom is het voor muzik auteurs en artiesten zo belangrijk om vanaf het eerste begin goed na te denken over hoe om te gaan met de rechten op muziek, merchandise en de persoon? In de eerste plaats omdat het ze minder afhankelijk maakt van de grillen van anderen. De artiest zelf en niemand anders beslist of een bepaald exploitatiecontract wordt aangegaan of niet, en onder welke voorwaarden. Er kan onder alle omstandigheden sneller geschakeld worden en met een beetje handigheid in onderhandelen zou de artiest er onder de streep ook meer aan over moeten kunnen houden. Bovendien kunnen deze rechten op de lange termijn voor de muzik auteur en artiest een soort van 'spaarpot' worden. Niet zelden worden de rechten op bepaalde muzik catalogi later meer waard vanwege het bewezen succes en de min of meer gegarandeerde inkomsten die periodiek binnenkomen. Het komt daarbij voor dat catalogi van eigenaar verwisselen en er sommen geld betaald worden voor de overname van die rechten. Het klinkt misschien minder sexy dan DIY, maar wel fijn voor later. Zowel voor jezelf als je erfgenamen.

Bjorn Schipper is advocaat en oprichter van Schipper Legal in Amsterdam

1. Credits gaan naar Denis Doeland. Zie onder andere <https://www.entertainment-business.nl/muziek/interview-denis-doeland-over-digitale-verdienmodellen>
2. Het kan overigens ook om een naamloze vennootschap (nv) gaan.
3. Zie Rb. Midden-Nederland 20 september 2017, ECLI:NL:RBMNE:2017:4775 (MAS cs./Martin Garrix), en B.H.M. Schipper, 'Nabuurrechtelijke erkenning voor zolderkamerproducers. Uitspraak rechter in zaak Martin Garrix', *Muziekwereld* 2017-4, p. 28-31.