

## Follow the money

*Door Frank Janssen*

**Het lijkt een contradictio in terminis: de vervelende discussies ontstaan niet als er geen geld verdiend wordt, maar juist als er wel geld verdiend wordt. Delen als er niets is, is niet zo moeilijk. Maar delen als er een ton op tafel ligt is een stuk lastiger, zo gaf een bekende Nederlandse rapper ooit volmondig toe. Money, it's a crime!, aldus Pink Floyd. Hoe dan ook, als het om geld gaat moeten zaken helder en goed geregeld zijn.**

Finance is niet het meest sexy onderwerp in de muziekindustrie, maar zeker wel een van de meest besproken thema's. Een cruciaal onderwerp ook, want geld bepaald in zekere zin ook het succes van een act of artiest.

In de muziekindustrie bestaan verschillende inkomstenstromen, veelal gebaseerd op rechten. Op basis van de masterrechten zijn er inkomsten uit de verkoop van dragers (cd's en vinyl), levert streaming geld op en worden deals gesloten voor het gebruik van muziek onder beelden zoals commercials, films of documentaires. Maar er zijn ook inkomsten uit de verkoop van merchandise, liveoptredens en naburig recht. En levert een succesvol YouTube kanaal geld op vanwege de inkomsten uit commerciële banners en advertenties.

Over alle verschillende inkomstenstromen dienen labels, distributeurs en artiesten na te denken zodra een overeenkomst wordt getekend. Wie doet wat en wie krijgt welk aandeel van de inkomsten daarvoor terug? Ook belangrijk: hoe wordt over de verschillende inkomsten gerapporteerd? Labels en distributeurs kunnen in de relatie met hun acts en artiesten het verschil maken door juist in de financiële rapportage onderscheidend te zijn.

### **Royalties**

Een label of distributeur levert uiteenlopende diensten op het gebied van A&R, talentontwikkeling, marketing, promotie, sales, distributie, en stelt daarbij het netwerk, kennis en ervaring ter beschikking van de artiest of act. Met als voornaamste doelstelling het ontwikkelen van een bestendige carrière waarbij alle betrokken partijen een aandeel van de inkomsten krijgen.

Afhankelijk van de overeenkomst die een artiest met het label of distributeur sluit, kan over een aantal geldstromen onderhandeld worden. Zoals bijvoorbeeld over de hoogte van de royaltyvergoeding zodra het label eigenaar is van de masteropname. De royalty is een percentage van de PPD, oftewel de 'published price to dealer'. In het tijdperk van de drager dus een percentage van de officiële inkoopprijs van een LP of CD voor de winkelier. Aangezien de dragermarkt nog slechts een fractie is van de totale markt gaat het nu vooral om een percentage van de streaming inkomsten. Doorgaans bestaat er een wetmatige verhouding tussen de populariteit van de act of artiest en de hoogte van het royaltypercentage. Betreft het een licentie- of distributieovereenkomst, zal de onderhandeling gaan over de vergoeding voor de licentie of dienstverlening op het gebied van distributie.

### **Live & sync**

Met het wegvallen van de inkomsten uit dragers zijn inkomsten uit andere bronnen belangrijker geworden. Zoals eerder al in deze reeks van STOMP Academy aan de orde geweest, zijn de verdiensten uit liveoptredens voor veel artiesten de belangrijkste bron van inkomsten geworden. Labels hebben daarop geanticipeerd door aanvullende dienstverlening te ontwikkelen waardoor ook aanspraak gemaakt kan worden op een percentage van de live-inkomsten. Sommige labels gaan zelfs nog een stap verder en organiseren zelf evenementen waar de eigen artiesten optreden. Hoewel niet de hoofdmoot, zijn er ook inkomsten uit de zogeheten 'sync deals'. Sync staat voor synchronisatie en verwijst naar de synchronisatie van beeld met geluid. In dit geval muziek dus. Muziek gebruikt onder een commercial, in een film of documentaire of bij een game. Zodra het label eigenaar is van de masteropname wordt mede namens de artiest onderhandeld over de waarde van de muziek zodra deze wordt gebruikt als ondersteuning van beeldmateriaal. Overigens moet de exploitant van het beeldmateriaal niet alleen een overeenkomst sluiten met de mastereigenaar, maar ook met auteursrechthebbenden, oftewel de componist en tekstschrijver vertegenwoordigd door een muziekgroep of Buma/Stemra.

### **Bank of investeerder**

Een label of distributeur is in vele gevallen eigenlijk ook een bank of investeerder. Want keert bijvoorbeeld voorschotten uit waarmee onder andere nieuwe opnamen gefinancierd kunnen worden. Of investeert in de carrière door bijvoorbeeld de kosten voor de productie van foto- en videomateriaal ten behoeve van de marketing- en promotieplannen voor haar rekening te nemen. In beide gevallen is het zaak om afspraken over voorschotten en investeringen vast te leggen in contracten. Zodat voor alle betrokkenen helder is hoe geldstromen zijn vastgelegd en hoe de voorschotten worden terugbetaald.

## **Merlin**

Het voeren van een gedegen administratie bij de vele vaak complexe geldstromen die rond de exploitatie van muziek bestaan is cruciaal. Artiesten moeten zich vooral focussen op de creatieve aspecten van hun carrière en moeten daarbij kunnen vertrouwen op de degelijke back end organisatie van een label of distributeur. Via de brancheorganisatie Merlin hebben de independent labels en distributeurs niet alleen de distributie van alle muziek op de meest uiteenlopende streaming diensten goed georganiseerd, ook de administratieve output en afrekeningen zijn via Merlin optimaal ingericht. Daarbij is het belangrijk te vermelden dat Merlin bovendien in staat is gebleken om namens de aangesloten leden een betere vergoeding bij download- en streaming platformen te onderhandelen. Hieruit blijkt dat de waarde van het recht in belangrijke mate wordt bepaald door de collectiviteit.

## **Naburig recht**

Sinds 1993 is Sena in Nederland door de Nederlandse overheid aangesteld als de organisatie die verantwoordelijk is voor het licenseren van het zogeheten naburig recht. Zo betalen alle horeca, winkels, kantoren, bedrijven en radio- en tv-zenders aan Sena voor het gebruik van muziek voor de bij Sena aangesloten labels (producenten) en uitvoerende artiesten (performers). Jaarlijks keert Sena vele tientallen miljoenen uit op basis van 50/50-verdeling aan producenten en uitvoerende muzikanten. Voorwaarde voor een optimale uitkering aan zowel de labels als de muzikanten is een nauwgezette registratie en aanmelding van alle muziekwerken.

In het kader van inkomsten uit rechten is het ook belangrijk te weten dat producenten van commerciële geluidsopnamen via de Stichting Thuiskopievergoeding Audioproducenten (STAP) ook gelden ontvangen uit de Stichting Leenrecht voor het uitlenen van geluidsdragers en de Stichting Thuiskopie voor het vastleggen van muziek op blanco dragers voor privégebruik. Jaarlijks worden zo enkele miljoenen aan producenten uitgekeerd.

## **Socials**

Zodra artiesten een groot bereik hebben via de social mediakanalen, vertegenwoordigt dat ook waarde. Het bereik kan namelijk op verschillende manieren verzilverd worden. Bekende consumentenmerken maken graag gebruik van het imago en bereik van bekende artiesten en zijn ook bereid daarvoor te betalen. Denk hierbij aan het koppelen van bekende consumentenmerken aan artiesten in ruil voor exposure op kanalen zoals Instagram, Facebook, YouTube, TikTok of SnapChat. Via YouTube, een streaming platform en social media kanaal ineen, kan direct geld verdiend worden. Wanneer een YouTube-kanaal een groot bereik heeft kan het voor adverteerders

een interessant medium zijn zodat aan advertentiebanneren en pre rolls rond videoclipen of live video's rechtstreeks geld verdiend kan worden. Labels kunnen hierin een rol spelen door als mediator of onderhandelingspartner namens de act of artiest op te treden. Uiteraard is het ook hierbij van belang dat de rol- en taakverdeling is vastgelegd in een onderlinge overeenkomst.

## **Rechten**

Hoe de muziekindustrie zich de komende tijd zal ontwikkelen is natuurlijk de hamvraag. Velen verwachten de komende jaren nog een forse groei van de streaming platforms in delen van de wereld waar streaming nu nog in de kinderschoenen staat. Wat vast staat is dat een belangrijk deel van de inkomsten voortvloeien uit rechten en dat het van groot belang is om afspraken in heldere en begrijpelijke contracten vast te leggen. Daarnaast kan het label zich positief onderscheiden door een gedegen administratie te voeren op alle mogelijke inkomsten en dit te presenteren in overzichtelijke statements. Dat voorkomt niet alleen dat er ruis op de lijn ontstaat, maar betekent ook dat de focus blijft waar die hoort: namelijk op carrièreontwikkeling.

*STOMP Academy wordt mede mogelijk gemaakt door Merlin, het wereldwijde digitale rechtenbureau voor de independent muziekindustrie. Kijk voor meer informatie op [www.merlinnetwork.org](http://www.merlinnetwork.org).*

