

Rights said Fred! Know your rights

Door Frank Janssen

Niet het meest sexy, maar wel het meest besproken onderwerp in de muziekindustrie: rechten. Het zakelijke fundament onder de muziekindustrie is immers de exploitatie van rechten. De daaruit voortvloeiende verdeling van inkomsten wordt vervolgens vastgelegd in overeenkomsten tussen artiesten en labels. Wie krijgt wat en op basis waarvan? Het is daarom van groot belang om zaken op het gebied van rechten en overeenkomsten goed op orde te hebben. Dat vraagt om specifieke (juridische) kennis op het gebied van rechten en contracten.

Geschillen en rechtszaken in de muziekindustrie komen geregeld voor. In bijna alle gevallen zijn ‘rechten’ de inzet van de twist. Of het nu gaat om plagiaatzaken, het wel of niet mogen gebruiken van de oorspronkelijke bandnaam, een verschil van inzicht over de verdeling van de inkomsten of onenigheid over de geleverde inspanning of dienstverlening. Het maakt duidelijk dat het maken van heldere afspraken, en deze goed gedocumenteerd vast te leggen in contracten, in alle gevallen noodzakelijk is. Net als bij een huwelijk; je gaat een overeenkomst aan op het moment dat je elkaar erg leuk vindt, maar het contract moet ook toezien op de momenten dat je elkaar juist minder leuk vindt.

Artiestendeal

Van een standaard artiestencontract tussen artiest en label wordt steeds minder gebruik gemaakt. Uiteraard bevat elk contract een aantal standaardelementen, maar inmiddels wordt voor elke artiest of band een uniek contract opgesteld waarin talloze variabelen mogelijk zijn. Een veelvoorkomende overeenkomst tussen labels en artiesten is de zogeheten ‘artiestendeal’ of ‘masterovereenkomst’ waarbij de masterrechten – de rechten van de opnamen – worden gefinancierd en geëxploiteerd door het label en de act of artiest een bepaald percentage van deze exploitatie-inkomsten ontvangt. De zogeheten royaltygelden. Artiesten die aan het begin van hun carrière staan krijgen doorgaans een lager royaltypcentage van de inkomsten dan artiesten die al een langjarige en succesvolle

carrière hebben. Naarmate de carrière van een act of artiest zich ontwikkelt, worden contracten vaak herzien en aangepast.

In deze contracten worden in toenemende ook andere afspraken vastgelegd, veelal afgestemd op de specifieke wensen van de artiest enerzijds en het label anderzijds. Denk hierbij ook aan het vastleggen van afspraken over het delen van kosten voor bepaalde investeringen, of het delen van inkomsten uit liveoptredens, de verkoop van merchandise of inkomsten uit sync-deals waarbij muziek onder commercials, film, documentaires of tv-series wordt gebruikt.

Een veel voorkomend gebruik in de muziekindustrie is het verstrekken van voorschotten door labels aan artiesten. Zodra een artiestendeal wordt getekend worden daarin ook afspraken vastgelegd over een eventueel voorschot dat een artiest ontvangt om vervolgens aan de slag te gaan met bijvoorbeeld nieuwe opnamen. Zoals de term 'voorschot' al aangeeft, gaat het om geld dat de artiest uiteindelijk terugbetaalt zodra er inkomsten worden gegenereerd uit de exploitatie van de muziek. Men spreekt dan over een 'recoupable' voorschot.

Licentie- of servicedeals

Met de digitalisering van de muziekindustrie en de daarmee gepaard gaande toegenomen mogelijkheden om een do-it-yourself-strategie te kiezen, zijn ook de behoeftes en wensen van artiesten ten aanzien van labels sterk veranderd. Labels hebben daarop geanticipeerd door contracten steeds flexibeler te maken en verregaand in te richten op de specifieke services die een artiest van een label verwacht.

Zodra de act of artiest zijn eigen opnamen bekostigt, komt bijvoorbeeld eerder een licentie- of distributieovereenkomst ter sprake tijdens de eerste verkennende gesprekken. Het label ontvangt dan een vergoeding voor de verrichte werkzaamheden en percentage op de behaalde resultaten. Zo kunnen contracten in toenemende mate tailor made opgesteld worden, waarbij de inhoud per artiest anders is. Het label biedt een aantal specifieke services en de act of artiest bepaalt in overleg met de manager welke overeenkomst het beste past bij zijn visie, missie en strategie. Uitgangspunt zou daarbij uiteraard moeten zijn dat beide partijen inhoudelijk, strategisch en financieel profijt hebben bij aangaan van een overeenkomst.

Auteursrecht en naburig recht

Als je als muzikant ook componist en/of tekstschrijver bent, kun je verdienen aan de exploitatie van zowel het auteursrecht als het naburig recht. Het naburig recht wordt geregeld door Sena, dat namens de producenten (de muziekmaatschappijen of labels) en de uitvoerende muzikanten licenties verstrekt aan gebruikers van muziek (radio- & tv-zenders, bedrijven, winkels en horeca), hiervoor een vergoeding incasseert en vervolgens verdeelt onder producenten (50%) en uitvoerende

artiesten (50%). Het belang van het naburig recht is de afgelopen jaren door de groei aan licentie-inkomsten sterk toegenomen.

Het auteursrecht wordt door Buma/Stemra gelicenseerd. De licentievergoeding wordt vervolgens geïncasseerd bij de gebruikers van muziek (radio & tv-zenders, winkels, bedrijven, horeca, podia & festivals, streaming platforms) en uitgekeerd aan componisten, tekstdschrijvers en muziekuitgevers die bij de organisatie zijn aangesloten. Veel componisten en tekstdschrijvers sluiten overeenkomsten met muziekuitgevers (publishers) die in ruil voor een vergoeding (standaard 1/3 van de inkomsten) tal van diensten leveren aan de makers van muziek. Overigens hebben zowel Sena als Buma/Stemra overeenkomsten met de buitenlandse zusterorganisaties zodat het gebruik van muziek in het buitenland ook wordt afgerekend en uiteindelijk aan Nederlandse rechthebbenden wordt uitgekeerd.

Dynamiek

De muziekmarkt wordt gekenmerkt door een enorme dynamiek, deels veroorzaakt door technologische ontwikkelingen. Er ontstaan steeds nieuwe vormen van exploitatie die het noodzakelijk maken dat contracten herzien of aangepast moeten worden. Flexibiliteit is in toenemende mate gevraagd. Dat betekent ook dat bestaande overeenkomsten tussen labels en artiesten tussentijds geëvalueerd en opnieuw gewaardeerd moeten worden. Want de vraag is of de eerder opgestelde overeenkomst nog relevant is zodra nieuwe ontwikkelingen ook resulteren in nieuwe of andere exploitatie. Uiteraard is het voor artiesten verstandig zich juridisch te laten adviseren door een expert op het gebied van rechten, bijvoorbeeld een advocaat die gespecialiseerd is op het gebied van Intellectual Property (IP). Brancheorganisaties zoals de NVPI/STOMP helpen labels bij het opstellen van actuele en valide contracten door daarin te adviseren en te begeleiden. Uiteindelijk zijn zowel het label als de artiest gebaat bij heldere afspraken waar beide partijen een goed gevoel bij hebben en resulteren in de best denkbare exploitatie van de muziekrechten.

STOMP Academy wordt mede mogelijk gemaakt door Merlin, het wereldwijde digitale rechtenbureau voor de independent muziekindustrie. Kijk voor meer informatie op www.merlinnetwork.org.

