



CHECKLIST CONTRACT ARTIEST - LABEL

Voordat je een overeenkomst aangaat, is het verstandig en aan te raden om hem juridisch te laten checken door een gespecialiseerde advocaat of jurist. Een overeenkomst is vertrouwelijk, maar je mag hem natuurlijk wél delen met een juridisch adviseur. De checklist hieronder kun je gebruiken om je alvast in te lezen in je contract of om een beter beeld te krijgen van wat er in een bepaald contract gebruikelijk is. De checklist is dus geen sluitend advies waaraan je rechten kunt ontlenen, maar wel een goed hulpmiddel en vertrekpunt.

Heb je een vraag die iets verder strekt dan wat hieronder staat, maar die niet zo uitgebreid is dat je een (dure) advocaat of jurist wilt of kunt inschakelen? Elke vrijdag heeft BAM! Popauteurs voor haar leden een juridisch spreekuur onder leiding van Guus Bleijerveld, waar je je vraag vrijblijvend telefonisch kunt voorleggen en je kunt sparren over wat je mogelijkheden zijn. Lid worden doe je hier: <https://bampopauteurs.nl/>.

Uitgangspunten bij contracten tussen artiesten en labels

Inleiding

Overeenkomsten met een label zie je in allerlei soorten. Veel voorkomend zijn de volgende:

- Standaard Opname & Distributie overeenkomst
- Development Deal Contract – meer dan alleen opname- en distributie-overeenkomst
- Master overdracht
- Music Production Contract – Opname- of Titelovereenkomst
- 360 Deal overeenkomst, full service

In een contract met een label worden er afspraken gemaakt over de opnames en/of de distributie van je muziek. Maak je die opname helemaal zelf? Of regelt het label een studio of mastering en dergelijke? Heeft het label een goed trackrecord met andere producers? Hoe klein of hoe groot is het label? Past jouw muziek bij de rest van de muziek die het label uitbrengt? Heeft het label andere artiesten in zijn stal met wie je graag zou samenwerken?

Grotere labels werken soms met een 360-graden-deal waarbij ze ook als je manager en/of boekingsagent willen optreden. Wees daar erg voorzichtig mee: de manager is er juist voor om voor jouw belangen op te komen, óók ten opzichte van een boekingsagent of label. In alle gevallen is het verstandig een gespecialiseerde advocaat of jurist te raadplegen, maar bij een 360-deal zeker.

Elke vrijdag heeft BAM! Popauteurs voor haar leden een juridisch spreekuur, waar je je vraag vrijblijvend telefonisch kunt voorleggen en je kunt sparren over wat je mogelijkheden zijn. Lid word je op <https://bampopauteurs.nl/>.

1. Relatie algemeen

Bedenk wat, in zijn algemeenheid, de bedoeling van de samenwerking is.

- Geef je Buma/Stemrrechten niet weg als je een contract tekent met een label. Zorg dat jouw muziekwerken op jouw naam komen of gezamenlijk op de naam van jou en je mede songschrijvers;
- Let op dat de eigendom van je muziek (intellectueel eigendom) bij jou blijft en geef in ieder geval de masters en uitgeefrechten niet zomaar weg. Een master vertegenwoordigt waarde, dus een overdracht verdient een tegenprestatie;
- Let op bij het tekenen van eenzijdige opties op werk dat je in de toekomst gaat maken;
- Zorg dat je een vast aanspreekpunt hebt en evalueer regelmatig;
- Zorg dat de voorwaarden omtrent het beëindigen van het contract duidelijk staan beschreven;
- Een label werkt meestal op basis van (titel)exclusiviteit: het is aan te raden om een tussentijdse opzeggingsmogelijkheid overeen te komen voor het geval sprake is van een tegenvallende extra inkomsten of een verstoorde relatie;
- Zorg dat sprake is van een samenwerking, waarbij - bijvoorbeeld - de artiest periodiek inzage in de administratie kan verlangen (audit);
- Check of er een relatie bestaat tussen het label, de boekingsagent en het management van de Artiest (voorkomen belangenverstremming).

2. Kernverplichting(en) label

- Zorg dat de overeenkomst niet alleen draait om de rechten van het label, maar zorg er vooral ook voor dat de verplichtingen van het label duidelijk worden omschreven. Zorg dat het label een plan heeft.
- Als het label de opnamen regelt en betaalt, zorg er dan voor dat vooraf overeenstemming bestaat ten aanzien van een opnamebegroting, waarin alle kosten duidelijk worden bepaald.
- Zorgt het label ook voor de distributie, zorg dan dat je een distributieplan inclusief kosten vooraf overeenkomt;
- Zorg dus dat de taken en verantwoordelijkheden van het label expliciet worden benoemd. Let op dat geen gat of overlap bestaat tussen de verschillende overeenkomsten met de agent/manager/label (het moet voor iedereen duidelijk zijn wie waar verantwoordelijk voor is);
- Let op dat eventuele volmacht aan het label beperkt is tot labelactiviteiten en dat het label niet ook andere handelingen mag verrichten zonder toestemming van de artiest;
- Zorg dat je als artiest het laatste woord hebt in het accorderen van afspraken.

3. Kernverplichting artiest

- De voornaamste verplichting van de artiest is het leveren van een artistieke bijdrage. Dit kan zowel opnames, liveoptredens als promotionele activiteiten omvatten, afhankelijk van de deal;
- Probeer in ieder geval afspraken over minimale aantallen opnames zo veel mogelijk binnen de perken te houden. Druk kan het creatieve proces in de weg staan;

- Vaak is sprake van een royaltyverdeling gebaseerd op een percentage van de behaalde omzet. Zorg ervoor dat duidelijk is waarover het percentage wordt berekend. Er is een groot verschil tussen bruto en netto ontvangen bedragen en tussen voor of na aftrek van gemaakte kosten;
- Ten aanzien van de gemaakte kosten: zorg ervoor dat duidelijk is welke kosten opgevoerd mogen worden + (voor zover niet in de overeenkomst al is vastgelegd) alleen kosten mogen worden opgevoerd waarmee vooraf is ingestemd door/namens de artiest. Zorg ervoor dat het label niet door hemzelf te bepalen kosten kan opvoeren, zoals ongespecificeerde overheadkosten. Vraag het label om een afrekenvoorbeeld ter illustratie, op die manier kun je inzicht krijgen in de wijze van afrekenen;
- Koppel de verplichting tot betaling van royalty's los van een eventuele doorbetalingsverplichting van het label (zie hierna de uitsluiting van het recht op verrekening en opschorting);
- Staar je niet blind op voorschotten die je krijgt aangeboden van het label. Een budget voor de promotie en distributie van je muziek is net zo belangrijk, zo niet belangrijker;
- Zorg ervoor dat indien jij de productie- of opnamekosten draagt, jij producent blijft en je (ook) als zodanig kunt aanmelden bij SENA. Het is vrij veel voorkomend dat labels deze inkomsten claimen in hun overeenkomsten, maar je hoeft hier niet zomaar mee akkoord te gaan;
- Zorg ervoor dat je de SENA-gelden bestemd voor uitvoerenden niet wegtekent bij het label.

4. Licenties

- Geef geen lange licenties af. De termijn varieert doorgaans tussen de 3 en 10 jaar. Geen automatische verlengingen van die licentietermijnen accepteren. Geen uitloopbepalingen accepteren. Na afloop van een termijn kun je opnieuw onderhandelen over de voorwaarden. Het kan dus lonen om een korte termijn af te spreken. Je kunt daarnaast overwegen om de regio klein te houden;
- Maak duidelijke afspraken over de verdeling van de royalty-inkomsten en spreek marktconforme tarieven af;
- Geen sublicenties toestaan zonder voorafgaand schriftelijke toestemming. Als sublicentie wordt toegestaan, voorkom dan dat meerdere keren royalties afgedragen moet worden;
- Maak duidelijke afspraken over remixen, videoclips en vergelijkbare kosten. Wie draagt de kosten? Wie wordt de eigenaar?;
- Spreek duidelijke afrekeningstermijnen af;
- Draag nooit je Sena-rechten en overige collectief geïncasseerde (Buma/Stemra) vergoedingen (door o.m. NORMA) als artiest over, en accepteer geen kickbacks;
- Hetzelfde geldt voor je Sena-rechten als producent, tenzij de productiekosten gedeeld worden. In dat geval moet inderdaad de verdeling van o.m. Sena-rechten (maar ook aanspraken op leenrecht en thuiskopievergoedingen) helder worden vastgelegd.

5. Looptijd

Teken een overeenkomst voor een haalbare hoeveelheid opnamen (bijvoorbeeld één album, één EP of zelfs één single) en bepaal daarna of je verder wilt gaan met het label.

- Als in een exclusieve productie/artiestenovereenkomst een looptijd wordt afgesproken, zorg er dan voor dat de overeenkomst niet voor een lange periode wordt aangegaan zonder tussentijdse opzegmogelijkheid (liefst niet langer dan twee jaar);
- Stilzwijgende verlenging van de overeenkomst kan ongunstig zijn, zeker als de overeenkomst vervolgens niet tussentijds opzegbaar is. Het einde van een overeenkomst c.q. een korte opzeggingstermijn versterkt je onderhandelingspositie.

6. Aansprakelijkheid label

Let op dat het label zijn contractuele c.q. wettelijke aansprakelijkheid (ten opzichte van de artiest) niet te veel beperkt en vrijwaar het label nooit voor haar aansprakelijkheid jegens derden.

7. Einde overeenkomst

- Besteed aandacht aan de uitloopbepalingen (sunset clause). Het enkele feit dat een artiest bij een bepaald label groot is geworden zou geen reden mogen zijn om na diens vertrek nog jaren royalties doorbetaald te krijgen terwijl daar geen werkzaamheden meer tegenover staan;
- Let goed op wat overeengekomen wordt in het kader van tussentijdse beëindiging;
- Zorg ervoor dat in de overeenkomst een geheimhoudingsverklaring zit die voortduurt na de overeenkomst. De artiest is er bij gebaat dat het label zich niet negatief over de artiest zal uitlaten.

8. Diversen

- Let erop dat je je merkrechten (portretrecht, artiestennaam) niet weggeeft. Je bent dan ook als artiest zelf verantwoordelijk om je artiestennaam als merk te registreren;
- Let op de fiscaliteit bij buitenlandse omzetten. Over de opbrengst (minus kosten) dient vaak in het buitenland belasting te worden betaald. De artiest is zelf belastingplichtig. Vraag om bewijzen van aangifte in het buitenland en de betaling hiervan. Let op dat je echte facturen ontvangt van het label en niet zogenaamde "statements". Alleen echte facturen (dus met factuurnummer en BTW nummer) zijn bruikbaar voor je boekhouding;
- Het heeft de voorkeur overeen te komen dat de overeenkomst wordt beheerst door Nederlands recht en dat de Nederlandse rechter bevoegd is om van geschillen kennis te nemen. Zo voorkom je 'uitwedstrijden';
- Kom uitdrukkelijk overeen dat het wettelijke recht op verrekening en opschorting is uitgesloten. Dat wil zeggen dat het label hoe dan ook tot doorbetaling dient over te gaan, ook als hij van oordeel is dat recht bestaat op bijvoorbeeld (meer) commissie of onkosten.
