

Checklist overeenkomsten tussen Artiest - Label

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
- Music Publishing Contract – muziekgave overeenkomst
- Music Production Contract – Opname- of Titel- overeenkomst
- 360 Deal overeenkomst, full service

In een contract met een label worden er afspraken gemaakt over de opnamen 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 track record 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 mee zou willen werken? Grotere labels werken soms met een 360 graden deal, meestal bij artiesten die al een degelijke carrière hebben, 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.

1. Relatie algemeen

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

Geef je BUMA/Stemra rechten niet weg. 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 gratis weg.

- Teken geen uitgaveovereenkomsten voor werk dat je in de toekomst gaat maken.
- Zorg dat je een vast aanspreekpunt hebt en evalueer regelmatig.
- Een label werkt meestal op basis van 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 te allen tijde inzage in de administratie kan verlangen.
- 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.
- 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.
- Zorg het label ook voor de distributie, zorg 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 heeft in het accorderen van afspraken.

3. Kernverplichting artiest

- De voornaamste verplichting van de artiest is het aanleveren van opnamen.

Probeer in ieder geval afspraken over minimale aantallen zo veel mogelijk binnen de perken te houden. Druk kan het creatieve proces in de weg staan.

- Vaak is sprake van een commissie-aanspraak gebaseerd op een percentage van de behaalde omzet. Zorg ervoor dat duidelijk is dat het percentage wordt berekend over de daadwerkelijk ontvangen netto bedragen, dus 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.
- Koppel de verplichting tot betaling van commissie 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.

4. Licenties

- Geef geen lange licenties af. De termijn varieert doorgaans tussen de 3 en 10 jaar. Hoe langer de termijn, hoe voordeliger de verdeling tussen label en artiest voor de artiest moet zijn. Geen automatische verlengingen van die licentietermijnen accepteren. Geen uitloopbepalingen accepteren.
- 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 dan voorkomen dat meerdere keren commissie afgedragen moet worden..
- Duidelijke afspraken maken over remixen en video clips. Wie draagt de kosten? Wie wordt de eigenaar?
- Duidelijke afrekeningstermijnen afspreken.

- Sena rechten en overige collectief geïncasseerde (Buma/Stemra) vergoedingen (door o.m. NORMA) als artiest nooit overdragen en geen kickbacks accepteren
- Sena-rechten als producent idem, tenzij produktiekosten gedeeld worden in welk geval inderdaad de verdeling van o.m. Sena rechten (maar ook aanspraken op leenrecht en thuiskopievergoedingen) helder moet worden vastgelegd.

5. Looptijd

- Teken een overeenkomst voor een haalbare hoeveelheid opnamen (bijvoorbeeld één album) en bepaal daarna of je verder wilt gaan met het label.
- Als een looptijd wordt afgesproken (liever niet!) 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 aantal jaren commissie 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. [Dit staat eigenlijk ook al onder 1] • Zorg ervoor dat indien jij de productie- of opnamekosten draagt dat jij wordt aangemeld als producent bij SENA. Maak duidelijke afspraken over wie welk gedeelte van de SENA inkomsten incasseert (zie ook hierboven) • 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. [ziet dit ook op artiestlabel?]
- Zorg ervoor dat je uitdrukkelijk overeenkomt 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.
- Voordat je een overeenkomst aangaat is het altijd verstandig om deze nog even juridisch te laten checken door een gespecialiseerde advocaat of jurist.

Disclaimer & Copyright: Deze informatie is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid vergaard en samengesteld. De DDJF biedt geen garantie dat de informatie volledig, juist of up to date is. Aan de inhoud van dit document kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend of aanspraken worden gemaakt. De inhoud van dit document is auteursrechtelijk beschermd en mag niet worden vermenigvuldigd, gewijzigd, verwijderd, doorgestuurd, gedistribueerd, gepubliceerd of verspreid zonder toestemming van de DDJF.

Aan de totstandkoming van dit document is meegewerkt door onder meer
mrs. Oktay Düzgün, Mark Elkhuisen en Edwin Suer