



CHECKLIST CONTRACT AUTEUR - UITGEVER

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 ontleen, 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 word je op <https://bampopauteurs.nl/>.

Uitgangspunten bij contracten tussen auteurs en uitgevers

Inleiding

Overeenkomsten met een uitgever kent vele soorten. Veel voorkomend zijn de volgende:

- Muziekuitgavecontract (publishing contract);
- Titelovereenkomst;
- Exclusieve overeenkomst;
- Administratieovereenkomst;
- Fondsovereenkomst;
- Alternatief: 360-deal overeenkomst, full service.

Een muziekuitgever (music publisher) handelt in muziekwerken (songs) en de auteursrechten die daarop rusten. Het gaat hierbij niet op de opgenomen liedjes (recordings) maar om de onderliggende auteursrechten op deze composities en songteksten. De muziekuitgever vertegenwoordigt de **oorspronkelijke componisten en tekstschrijvers van muziek** (de muzik auteurs).

In de afgelopen 50 jaar is de rol van de muziekuitgever veranderd. Waar uitgevers vroeger bladmuziek uitgaven richten ze zich nu op de exploitatie van songs. Wat staat er op hoofdlijnen in een muziekuitgave (publishing) overeenkomst?

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. de titels van de muziekwerken;
2. de termijn van het contract;
3. het gebied (territorium) waarvoor het contract geldt;
4. de rechten die de uitgever krijgt;
5. Werkzaamheden van de uitgever;
6. Verplichten van de auteur;
7. De verdeelsleutel van inkomsten tussen muzik auteurs en muzikuitgever.

VERSCHIL MUZIEKUITGEVER EN PLATENLABEL

- Een muzikuitgever sluit uitgavecontracten met componisten en tekstdichters; de bedenkers van de muziek. De muzikuitgever handelt in de auteursrechten die op de composities en teksten van haar contractanten berusten. Daarnaast promoot de muzikuitgever de muziek van bij haar gecontracteerde muzik auteurs;
- Een platenlabel sluit platencontracten met artiesten en bands; de uitvoerende musici. Het platenlabel handelt onder andere in de naburige rechten die op de opname van een liedje zitten. Daarnaast begeleidt en promoot een platenlabel haar artiesten (maar ook de artiestenmanager) en hun opnames (recordings).

SUB-UITGAVECONTRACTEN

- Net als platenmaatschappijen kiezen veel grote muzikuitgevers ervoor om in het buitenland hun catalogus (deels) te laten vertegenwoordigen door een lokale muzikuitgever. Dit wordt een sub-muzikuitgever genoemd. Deze sub-uitgever is in dat land dan de gemachtigde partij om synchronisatie-deals te sluiten en royalty's te incasseren.

BUMA/STEMRA

- Veel muzikuitgevers maar ook auteurs zijn aangesloten bij Buma/Stemra. Buma/Stemra geeft licenties uit voor het gebruik van muziek en distribueert het geïncasseerde geld vervolgens aan haar leden (muzikuitgevers, componisten en tekstdichters). Veel inkomsten komen dus bij de muzikuitgever binnen via Buma/Stemra.

1. Relatie algemeen

Bedenk wat, in zijn algemeenheid, de bedoeling van de samenwerking is. De uitgever int auteursrechtenvergoedingen. Maar tegelijkertijd dient hij/zij ook je composities te exploiteren en administreren. Een label of platenmaatschappij is niet gelijk ook een goede uitgever. Het runnen van een muzikuitgeverij is een gespecialiseerde business. Het gevaar van belangenverstremming ligt zelfs op de loer wanneer je meerdere contracten sluit bij eenzelfde partij. Door bij verschillende partijen te tekenen kunnen die elkaar aansporen en is het netwerk groter.

Wat zijn goede redenen om met een muzikuitgever in zee te gaan:

- Bij veel airplay in het buitenland is het bijna onbegonnen werk om de administratie van je auteursrechten bij te houden. Een goede internationaal werkende publisher kan dit wel.
- Als je op zoek bent naar werk in opdracht, van reclame-tunes tot toplines.

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/>.

- Als je muziek maakt die geschikt is voor gebruik in films, games of reclames.
- Als je op zoek bent naar financiering voor een investering: hiervoor kun je je voorschot gebruiken. Een voorschot wordt natuurlijk verrekend met inkomsten in de toekomst en indien je het voorschot niet hebt ingelopen is het een reden om aan de uitgever verbonden te moeten blijven;
- Als je op zoek bent naar samenwerkingen, co-writes of een writing camp. Uitgevers hebben immers veel cont(r)acten met andere muzikanten.

Let op de volgende aandachtspunten bij het sluiten van een publishing overeenkomst:

- Zorg dat je een vast aanspreekpunt hebt en evalueer regelmatig.
- Zoek een uitgever met een groot internationaal netwerk aan subuitgevers.
- Je kunt ook eerst voor een nummer, een paar nummers of een EP tekenen. Je hoeft niet gelijk een heel album weg te tekenen.
- Je kunt ook per nummer een licentie geven aan de uitgever voor een bepaalde tijd en per territorium (land of continent).
- Let op de duur van de overeenkomst: in veel (standaard)overeenkomsten is opgenomen dat het werk voor de duur van het auteursrecht (lifetime of copyright) in de catalogus van de uitgever zit. Probeer dit terug te brengen naar ergens tussen de 10 en 30 jaar.
- Er is ook de mogelijkheid van een zogeheten fondsconstructie: je beheert als auteur wel zelfstandig je rechten, maar je maakt deelafspraken met je publisher over bijvoorbeeld het plaatsen van syncs of de rechtenadministratie.
- Een uitgever werkt graag op basis van exclusiviteit: het is aan te raden om een tussentijdse opzegmogelijkheid overeen te komen voor het geval sprake is van tegenvallende extra inkomsten of een verstoorde werkrelatie;
- Zorg dat sprake is van een samenwerking waarbij de songwriter of diens accountant inzage (een audit) in de administratie kan verlangen.
- Check of er een relatie bestaat tussen het label, de boekingsagent en het management en de uitgever van de songwriter (voorkomen belangenverstremming).
- Bij sommige meeromvattende labeldeals worden de muziekuitgaverechten meteen meegenomen. Jouw muziek wordt dan ondergebracht in de muziekuitgeverij van de platenmaatschappij. Auteursrechten zijn voor een songwriter een belangrijke geldstroom. Het is dus van belang goed te letten op wat er rond de publishing wordt afgesproken. Het kan ook een reden zijn om, zolang je nog geen platencontract (bij een label) hebt, niet bij een publisher te tekenen: je houdt dan de handen vrij om later een uitgebreidere deal te tekenen.
- Kijk uit met voorschotten. Deze zijn uiteraard verrekenbaar, maar dienen niet terugvorderbaar te zijn. In sommige contracten is bovendien de bepaling opgenomen dat als je uitgever het voorschot nog niet heeft terugverdiend, het contract automatisch wordt verlengd. Je kunt wel in het contract laten opnemen dat je het resterende bedrag kunt voldoen en zo alsnog het contract op kunt zeggen. Reken je niet rijk met het voorschot: het voorschot moet worden ingelopen met jouw inkomstenstroom, aangezien je publisher sowieso meestal een derde over je Buma/Stemra-inkomsten krijgt. Voor het buitenland krijgt de publisher zelfs de helft van de inkomsten.

2. Kernverplichting(en) muziekuitgever

Aangezien een muziekuitgever recht heeft op een deel van de royalty's, houdt hij zich voornamelijk bezig met exploiteren en administreren van liedjes.

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/>.

Inkomsten voor de muziekuitgever – en dus ook de muzikauteur – komen uit:

1) uitvoeringsrechten (muziek op radio, tv, internet (streaming, bijv. Spotify of YouTube), tijdens concerten en in andere publieke ruimtes zoals horeca en winkels);

2) mechanische rechten (muziek op cd, dvd en downloads op internet);

3) synchronisatierechten (muziekgebruik in commercials en filmproducties – beiden ook online);

4) drukrechten (liedteksten en bladmuziek).

- De muziekuitgever zorgt ervoor dat de muziek uit zijn catalogus zoveel mogelijk wordt uitgevoerd, verveelvoudigd en vastgelegd om inkomsten te stimuleren. Hiervoor zal hij goede (internationale) contacten onderhouden met platenmaatschappijen om de muziek uit zijn catalogus te laten uitvoeren door artiesten;
- Zorg ervoor dat de overeenkomst niet alleen draait om de rechten van de uitgever, maar zorg er vooral ook voor dat de verplichtingen van de uitgever én jouw wensen (zie boven: redenen om met een uitgever te tekenen) duidelijk worden omschreven. Je kunt als songwriter in het (begin van) het contract op laten nemen op welk punt van je carrière je staat;
- Zorg dus dat de taken en verantwoordelijkheden van de uitgever niet meer behelzen dan dat wat een muziekuitgeverij doet. **Draag nooit merken, namen, recht op foto's of ander beeldmateriaal over.** Deze dienen eigendom te blijven van de auteur;
- Let op dat geen gat of overlap bestaat tussen de verschillende overeenkomsten met de agent/manager/label/uitgever (het moet voor iedereen duidelijk zijn wie waar verantwoordelijk voor is.);
- Let op dat eventuele volmacht aan de uitgever beperkt is tot uitgeefactiviteiten en dat de uitgever niet ook andere handelingen mag verrichten zonder toestemming van de songwriter. Je kunt eventueel laten opnemen dat voor het sluiten van sublicenties de toestemming van de songwriter nodig is.

3. Kernverplichtingen songwriter

- De voornaamste verplichting van de songwriter is het maken en aanleveren van de compositie en teksten. Let op dat vaak gevraagd wordt songs die je al gemaakt hebt in je deal te tekenen. Dat hoeft natuurlijk niet per se. Probeer in geval van een ieder geval afspraken over minimale aantallen composities zo veel mogelijk binnen de perken te houden. Druk kan het creatieve proces in de weg staan;
- Gebruik geen samples van anderen en presenteer die als zijnde van jezelf. Als je samples/delen van songs wil gebruiken, zorg dan dat deze gecleared worden. Hier kan een uitgever bij helpen.

4. Samenwerking muziekuitgever met label

- Het platenlabel promoot en market de artiest en zijn muziek met als doel zoveel mogelijk inkomsten (royalties) binnen te halen. Zie verder checklist platenlabel.

5. Einde overeenkomst

- Let goed op wat overeengekomen wordt in het kader van (tussentijdse) beëindiging. Zorg dat bij een faillissement of surseance van betaling de rechten bij je terugkomen.
- Zorg ervoor dat in de overeenkomst een geheimhoudingsverklaring zit die voortduurt na de overeenkomst. De songwriter is er bij gebaat dat de uitgever zich niet negatief over de songwriter zal uitlaten.

6. Diversen

- Zorg ervoor dat je uitdrukkelijk overeenkomt dat een Nederlandse overeenkomst wordt beheerst door **Nederlands recht en dat de Nederlandse rechter** bevoegd is om van geschillen kennis te nemen. Zo voorkom je 'uitwedstrijden' (en de daarbij behorende hoge kosten).
- In geval van een (juridisch) geschil kun je terecht bij de rechter, maar ook bij de Geschillencommissie Auteursrecht. Laat die weg in je contract open: sluit hem niet uit.
- Kom uitdrukkelijk overeen dat het wettelijke recht op verrekening en opschorting is uitgesloten, behalve voor voorschotten. Dat wil zeggen dat de uitgever hoe dan ook tot doorbetaling dient over te gaan, ook als hij van oordeel is dat recht bestaat op bijvoorbeeld (meer) commissie of onkosten.
- Let dus goed op de kleine lettertjes, want je kunt lange tijd aan je contract vastzitten. Bij een 360-deal is dit extra noodzakelijk. In alle gevallen is het verstandig een gespecialiseerde advocaat of jurist te raadplegen.
