



CHECKLIST CONTRACT ARTIEST – MANAGER

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. Deze checklist is dus geen sluitend advies waaraan je rechten kunt ontlenuen, 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 Managementcontracten

1. Relatie algemeen

Een manager gaat een groot deel van je leven en werk managen. Zorg dat je iemand vindt die je vertrouwt en die realistische plannen heeft. Duidelijke schriftelijke afspraken met een manager zijn dan ook een must.

Bedenk wat, in zijn algemeenheid, de bedoeling van de samenwerking is. Wat is de meerwaarde van een manager, en deze manager specifiek? Hoe groot is het roster van de manager? Advies kun je ook inwinnen zonder dat je een langdurige relatie aangaat met iemand, denk daarbij bijvoorbeeld aan (incidenteel) advies bij een deal. Als dat onvoldoende is, dan kun je ook verder gaan kijken naar een boekingsagent of een manager. Kies in ieder geval voor een manager waarvan je denkt dat hij/zij jouw carrière op strategisch niveau echt verder kan helpen.

De manager is er om op te komen voor jouw belangen, terwijl hij/zij zelf ook een belang heeft bij de overeenkomst. Aan dit spanningsveld ontkom je niet. Wat de manager in zijn/haar belang wil afspreken is een belangrijke eerste testcase. Heb je daar geen goed gevoel bij, krab jezelf dan nog eens goed achter de oren. Besluit je in zee te gaan met een manager, loop dan voor het sluiten van je overeenkomst deze punten na:

- Zorg dat je manager je op de hoogte blijft stellen van al diens activiteiten en zorg dat hij/zij je op vaste momenten blijft informeren over zijn/haar contactmomenten met derden. Spreek af hoeveel contactmomenten je nodig hebt;
- Zorg dat dat je zelf eindverantwoordelijk blijft over je leven en werk en dat je manager je niet overvraagt;
- Zorg dat de manager een goed en duidelijk uitgewerkt plan heeft op papier en bespreek dat plan uitvoerig. Laat waar nodig het plan aanpassen aan je eigen ideeën;
- Zorg dat je een vast aanspreekpunt hebt en evalueer regelmatig. Spreek ook af wat de gevolgen zijn voor de samenwerking bij het niet behalen van de doelstellingen. Wil je dan de doelstellingen/samenwerking/overeenkomst veranderen of eventueel beëindigen?;
- Een manager werkt meestal op basis van exclusiviteit: het is aan te raden om een tussentijdse opzeggingsmogelijkheid overeen te komen voor het geval sprake is van tegenvallende (extra) inkomsten, prestaties in andere zin, of een verstoorde relatie;
- Zorg dat sprake is van een samenwerking, waarbij - bijvoorbeeld - de artiest inzage in de administratie kan verlangen;
- Check of een relatie bestaat tussen het management van de Artiest en elke andere partij waarmee de Artiest samenwerkt, zoals een boekingsagent, label en/of publisher en voorkom belangenverstremming!

2. Kernverplichting(en) manager

- Zorg dat de overeenkomst niet alleen draait om de rechten van de manager, maar zorg er vooral ook voor dat de verplichtingen van de manager duidelijk worden omschreven;
- Zorg dus dat de taken en verantwoordelijkheden van de manager expliciet worden benoemd. **Let op:** voorkom gaten in of overlap met de verschillende overeenkomsten met de agent/manager/label. Het moet voor iedereen duidelijk zijn wie waarvoor verantwoordelijk is;
- Let op dat eventuele volmacht aan de manager beperkt is tot de managementactiviteiten en dat de manager 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. Leg duidelijk vast waarover je te allen tijde zeggenschap wil hebben en waarin je dus zelf je handtekening wilt blijven zetten als vereiste. Denk hierbij aan (aanvullende) kosten, maar ook aan bepaalde langdurige samenwerkingen/verplichtingen/verbindingen.

3. Kernverplichting artiest

De voornaamste verplichting van de artiest richting de manager is het nakomen van afspraken en het betalen van commissie voor werkzaamheden van de manager. Vaak is sprake van een percentage op al jouw artiesten inkomsten (de management fee), gebaseerd op de behaalde omzet. Inhoudelijk dient de artiest natuurlijk ook uitvoering te geven aan overige verplichtingen uit de overeenkomst (informeren wanneer je beschikbaar bent, reageren op mails, etc.).

- Zorg ervoor dat dit percentage wordt berekend over de door de manager behaalde omzet en niet over omzet waar hij/zij niets voor heeft gedaan. Dit kun je vastleggen door te spreken over 'omzet voortkomend uit door management voor de artiest uitonderhandelde afspraken/deals';
- Zorg ervoor dat duidelijk is dat het percentage wordt berekend over (a) daadwerkelijk betaalde bedragen en (b) netto bedragen (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 de manager niet door hemzelf te bepalen kosten kan opvoeren, zoals ongespecificeerde overheadkosten;
- Koppel de verplichting tot betaling van commissie los van een eventuele doorbetalingsverplichting van de manager (zie hierna de uitsluiting van het recht op verrekening en opschorting).

4. Looptijd

- Zorg er voor dat de overeenkomst niet voor een te lange periode wordt aangegaan zonder tussentijdse opzegmogelijkheid (liefst niet langer dan twee (2) jaar);
- Het einde van een overeenkomst c.q. een korte opzegtermijn (zo'n een (1) tot drie (3) maanden) versterkt je onderhandelingspositie. Stilzwijgende verlenging van de overeenkomst kan voor beide partijen ongunstig zijn, zeker als de overeenkomst vervolgens niet tussentijds opzegbaar is.

5. Aansprakelijkheid manager

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

6. Einde overeenkomst:

- De relatie met de manager is gebaseerd op vertrouwen. Vertrouwen is persoonlijk en laat zich lastig vangen in contractuele verplichtingen voor de manager. Probeer te bedingen dat de overeenkomst, bij het ontbreken van het benodigde vertrouwen, tussentijds opzegbaar is (met inachtneming van een eventuele opzegtermijn);
- Zorg ervoor dat in de overeenkomst een geheimhoudingsverklaring zit die voortduurt na de overeenkomst. De artiest is er bij gebaat dat de manager zich niet negatief over de artiest zal uitlaten;
- Besteed aandacht aan de uitloopbepalingen (sunset clause). Zorg er bij een sunset clause voor dat hij in redelijke verhouding staat tot het daadwerkelijk verrichte werk en de looptijd van je overeenkomst: definieer goed op welke percentages het management een aanspraak mag maken na het einde van de overeenkomst, voor hoelang, en of je met een aflopende staffel werkt naarmate de tijd verstrijkt. Als je nog in een proefperiode zat bij beëindiging van de overeenkomst, is het doorgaans niet de bedoeling dat management al recht heeft op een sunset. Het enkele feit dat een artiest bij een bepaalde manager groot is geworden zou geen reden mogen zijn om na diens vertrek nog een aantal jaren commissie doorbetaald te krijgen terwijl daar geen werkzaamheden meer tegenover staan;
- Zorg ervoor dat je alleen een sunset clause overeenkomt waarbij het merendeel van de werkzaamheden (waarmee de inkomsten zijn gerealiseerd) zijn verricht tijdens de looptijd van de overeenkomst. Voorkom dat aanspraak wordt gemaakt op vergoedingen ten aanzien van (vage) opties.

7. Diversen

- Let erop dat je je intellectuele eigendomsrechten, zoals bijvoorbeeld je auteursrechten, naburige rechten, merkrechten (portretrecht, artiestennaam) bij je houdt. Je bent als artiest zelf verantwoordelijk om je merk en intellectuele eigendomsrechten te registreren. Uiteraard kun je jouw management wel vragen om de registraties namens jou te regelen en bij te houden en je zo te vertegenwoordigen, zonder rechtenoverdracht;
- Zorg ervoor dat je recht hebt op een 'audit': een controle van de boekhouding van de manager;
- Zorg ervoor dat je uitdrukkelijk (indien haalbaar) 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 de manager hoe dan ook tot doorbetaling dient over te gaan, ook als hij van oordeel is dat recht bestaat op (meer) commissie of onkosten.
