

HIER TEKENEN! (EN LET NIET OP DE KLEINE LETTERTJES ...)

eCAMPUS LEARN



**eCAMPUS
LEARN**

Surf naar www.ecampuslearn.com.

Geef de volgende unieke code in:

Veel succes!

DIT BOEK KWAM TOT STAND MET DE STEUN VAN PLAYRIGHT EN DE SCHOOL OF ARTS GENT.



**HO
GENT
howest**

Uitgeverij Academia Press
Ampla House
Coupure Rechts 88
9000 Gent
België

www.academiapress.be

Uitgeverij Academia Press maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij,
de boeken- en multimediativisie van Uitgeverij Lannoo nv.

ISBN 978 94 014 6278 5
D/2019/45/371
NUR 820

Luc Gulinck
Hier tekenen! (En let niet op de kleine lettertjes ...) Wegwijs in het juridische en zakelijke labyrint van de muzikwereld
Gent, Academia Press, 2019, 560 p.

Eerste druk, 2019

Vormgeving: De Witlofcompagnie

© Luc Gulinck & Uitgeverij Lannoo nv, Tielst

*Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of
openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook,
zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.*



LUC GULINCK
HIER TEKENEN!

(EN LET NIET OP DE KLEINE LETTERTJES ...)

**WEGWIJS IN HET JURIDISCHE
EN ZAKELIJKE LABYRINT
VAN DE MUZIEKWERELD**

**ACADEMIA
PRESS**

Voor pa en David Jones

Dank aan iedereen die op een of andere manier input, inspiratie en/of aanmoediging bood voor dit werk. Mijn erkentelijkheid gaat in het bijzonder uit naar Fabienne Brison, Wim Coryn, Ingrid Daelemans, Joëlle Dagry, Frank Duchêne, Pieter Gulinck, Sid Gulinck, David Hutsebaut, Ioan Kaes, Gert Keunen, Olivier Maeterlinck, Dries Sel, Pablo Smet, Martine Stynen, Frederik Tampere, Gert Van Bavel, Lawrence Van Den Eede, Anniek Vanhee, Suzanne Van Hevele, Katrien Van Remortel, Christophe Van Vaerenbergh, Gerry Vergult, Jan Vermoesen, Siska Verstraete en Gunther Volkaert, *compagnon(ne)s de route* en proeflezers die hun feedback, steun en constructieve kritiek niet spaarden.

Dit boek zou er niet zijn gekomen zonder het enthousiasme van Lies Poignie en Freya Maenhout bij Academia Press, die het samen met Jan Tils en Wannas Swings redactioneel begeleidden – ook aan hen mijn dank.



INHOUD

WOORD VOORAF	13
NOTEN VOORAF	13
INLEIDING PAPIER EN KLEINE LETTERTJES	15
1 LEVE HET MASOCHISME!	15
2 EEN SCHROEF LOS	17
3 DE WET, NIETS DAN DE WET	22
DEEL I AUTEURSRECHT EN NABURIGE RECHTEN	31
1 ER WAS EENS	31
2 NIET VOOR ONBEVOEGDEN	37
3 INDUSTRIEEL EN MEER	42
4 TWEESPORENLAND	44
4.1 Het legistische plaatje	45
4.2 De schepping	47
4.3 Werken in uitvoering	54
5 IT'S (NOT) ALL ABOUT THE MONEY	56
5.1 Moreel en amoreel	57
5.2 Jouw vermogen of het mijne?	61
5.2.1 Het reproductierecht en het publieke mededelingsrecht	61
5.2.2 Overdracht van rechten	62
5.3 Niets is voor altijd	67
6 EXPLOITEREN DIE HANDEL!	72
6.1 Het adaptatierecht	73
6.2 Het vertaalrecht	75
6.3 Het bestemmingsrecht	75
6.4 Het verhuurrecht en het leenrecht	76
6.5 Het distributierecht	77
6.6 Het recht tot beschikbaarstelling voor het publiek	78
7 ENIGSZINS EXCLUSIEF	82
7.1 Ja of nee?	83
7.2 Genoegdoening graag	85
7.3 Uitgezonderd	91
7.3.1 Citaat	91
7.3.2 Parodie	94
7.3.3 Privékopie	96
7.3.4 Familie, school en wetenschap	97
7.3.5 En meer	98
7.4 Voor een ander	103

DEEL II HET VELD EN DE SPELERS	107
1 PLATENFIRMA'S	107
1.1 Liefde voor muziek	108
1.2 Klein en groot	112
1.3 Organifonogram	123
1.3.1 A&R	125
1.3.2 Legal & Business Affairs	127
1.3.3 Artist Marketing	130
1.3.4 Special Marketing	134
1.3.5 Sales & Distribution	137
1.3.6 Finance	142
1.3.7 Managing director/general manager	143
1.4 Doe het zelf!?	146
2 MUZIEKUITGEVERIJEN	148
2.1 Broodroof en spelen	149
2.2 Uitgeven voor beginners	153
3 COLLECTIEVE BEHEERORGANISATIES	158
3.1 Samen voor ons eigen	163
3.2 Coöperatief	166
3.3 Internationaal	179
3.4 Multiterritoriaal	180
3.5 Copytheft	182
4 ... EN VELE, VELE ANDERE(N)	187
DEEL III DE CONTRACTUELE RELATIES	191
1 GROEPSOVEREENKOMSTEN	191
1.1 Alleen is maar alleen	191
1.2 Wij, de groep	193
1.3 Rechtspersoonlijkheid	210
2 OVEREENKOMSTEN MET SESSIEMUZIKANTEN	213
2.1 Courtesy of ...	214
2.2 Huurlingen van de muziek	215
2.3 Contract van muzikale bijstand	218
2.4 Resessie?	227
3 OVEREENKOMSTEN MET PLATENFIRMA'S	228
3.1 De grote driedeling	230
3.1.1 Artiestenovereenkomst	230
3.1.2 Licentieovereenkomst	233
3.1.3 Verkoop- en distributieovereenkomst	235
3.2 De praktijk	237
3.3 Nieuwe modellen	240
3.3.1 Contracten met aggregators	241
3.3.2 360°-contracten	243
3.3.3 Keep it simple	245
3.4 Prototypisch	247
4 OVEREENKOMSTEN MET MUZIEKUITGEVERS	301
4.1 Wettelijke vereisten	301
4.2 Soorten contracten inzake muziekuitgave	307
4.3 Elk zijn percent	313
4.4 Hybride	316

5	CONCERTOVEREENKOMSTEN	343
5.1	Hold the brown M&M's	344
5.2	Niet zo vluchtig	345
5.3	Showtime	346
6	MANAGEMENTOVEREENKOMSTEN	367
6.1	Vertrouwen tot nader order	369
6.2	Handelsagentuur	373
6.3	Wat moet dat kosten?	375
7	PRODUCERSOVEREENKOMSTEN	405
7.1	Knippen en scheren graag	406
7.2	Jammer, maar helaas ...	409
7.3	In de studio	412
	DEEL IV CAPITA SELECTA	433
1	DE PRIJS VAN MUZIEK	433
1.1	Opbrengsten en kosten	434
1.1.1	Fysieke reproductie	435
1.1.2	Digitale reproductie	441
1.1.3	Streaming	443
1.2	Verdeling van inkomsten uit streaming	445
1.2.1	Stroomopwaarts	446
1.2.2	Stroomafwaarts	448
1.2.3	If you pay peanuts ...	451
1.3	Winst en verlies	454
1.3.1	Reken je rijk	455
1.3.2	Reken je arm	459
1.3.3	Opschalen	463
2	MUZIEK AUDIOVISUEEL	466
2.1	Nieuw of hergebruikt?	467
2.2	Bah, reclame!	470
2.3	To score or not to score	475
2.4	Het contractuele kader	480
2.4.1	Compositie van oorspronkelijke muziek	480
2.4.2	Productie van oorspronkelijke muziek	485
2.4.3	Synchronisatie van bestaande muziek	487
3	SOCIAAL EN FISCAAL	492
3.1	Voorhistories	494
3.2	Het kunstenaarsstatuut [je]	498
3.3	De fiscus impudicus	500
3.4	Dwarse verbanden	508
3.5	Kameraden!	512
4	DE (CULTUUR)POLITIEKE DIMENSIE	516
4.1	Het Vlaams MuziekOverleg	519
4.2	Muziekpunt?	521
4.3	Wat niet (meer)	523
4.4	Wat wel	527
5	RICHTSNOEREN VOOR DE TOEKOMST	533
5.1	Technologieneutraliteit	534
5.2	Van exclusief recht naar vergoedingsrecht	535
5.3	Geperfectioneerd collectief beheer van rechten	536
5.4	Nieuwe wetgeving	539
5.5	Een fair internet voor uitvoerende kunstenaars (en anderen)	542
	TWINTIG ADVIEZEN AAN MUZIKANTEN EN MUZIEKAUTEURS	547
	BIBLIOGRAFIE	549
	REGISTER	551



'The best songs of every generation make society stand up and walk into the light. In my own lifetime, I've seen how popular music has helped improve human rights, racial equality, sexual equality, and inspired so much love and hope where once there was only ignorance and injustice.'

Seymour Stein

WOORD VOORAF

Dit boek is geen leerboek cultuurmanagement en ook geen juridisch geschrift dat thuishoort in de grote bibliotheek van rechtskundige werken over intellectuele eigendom. Het is evenmin zomaar een beschrijvend vademecum voor de creatieve sector. De polemiek zal op de komende bladzijden dan ook regelmatig de academische onbewogenheid overvleugelen. Anderzijds moesten de juridische begrippen en duidingen in *Hier tekenen!* zowel de lakmoesproef van de doctrinaire precisie doorstaan als bevattelijk blijven voor de niet-jurist die inzicht wil verwerven in de (contractuele) praktijken van de muziekindustrie. Een gemakkelijke evenwichtsoefening was dat niet.

Leidraad in dit boek is mijn overtuiging dat het welslagen van een artistieke carrière niet alleen afhangt van aanleg, hard werk en toeval, maar evenzeer van de mate waarin de artiest bereid is om met de juridische en zakelijke kanten van zijn professionele omgeving om te gaan. Voor (toekomstige) auteurs en muzikanten, tot wie ik mij in de eerste plaats richt, kan dat confronterend en ontregelend werken. Maar het is een spiegel die ik hun absoluut moet voorhouden, als ze in hun werkveld willen standhouden zonder zich zomaar voor lief te laten nemen – niet beducht om zelf verantwoordelijkheid op te nemen voor hun sociaal-economische voorspoed en voldoende zelfverzekerd om ‘nee’ te zeggen wanneer dat antwoord overduidelijk beter is dan ‘ja’.

Dat soort *empowerment* is vandaag de dag meer dan ooit noodzakelijk. In tijden van een steeds dwingender vrijemarktdenken komt een zwak georganiseerde en economisch schijnbaar lichtgewicht beroepsgroep als die van artiesten in de verdrukking. Het publiek en de politieke kringen die over hun lot beslissen, zijn weinig vertrouwd met hun handelen en functioneren. Onverschilligheid, paternalistische neerbuigendheid en een gebrek aan respect voor hun rechten zijn dan ook vaak hun deel, in deze digitale tijden nog meer dan vroeger. Toch staan artiesten voor waarde en voor duurzame groei – in royale mate zelfs. Maar hun ‘markt’ is atypisch, met als hoofdkenmerk een onophoudelijk overaanbod dat zich niet laat ringeloren door tegenvallende inkomsten. Auteurs en uitvoerende kunstenaars worden aangestuurd door een innerlijke drang, de verkoopbaarheid is voor hen niet *top of mind*. Zelfs bij uitblijvende of beperkte vraag gaan ze door met creëren en uitvoeren. Zodat een kunstenaar soms om het even welk document ondertekent als hij denkt dat het de bekendheid en verspreiding van zijn eigen creaties ten goede komt. Daar ligt dan ook de achillespees van elke artiest.

Aan de vraagkant bevindt zich de consument die zich voortdurend voor een pandemonium aan keuzes gesteld ziet door over elkaar heen vallende aanbieders, zen-

ders, old & new skool media, platformen, websites, blogs, (elektronische) winkels en download- en streamingdiensten. Om van de vele opties met betrekking tot vrijetijdsbesteding buiten de muziek nog maar te zwijgen. De specifieke marktomstandigheden van vandaag en de ontstellende hoeveelheid keuzes die de afnemers van verstrooiing wordt geboden, maken het voor een artiest meer dan ooit moeilijk om een succesvolle professionele praktijk uit te bouwen.

Daarboven cirkelen de heilsprofeeten van de digitale economie, die inwerken op beide polen (aanbod en vraag) van de markt. Internet met zijn ongebreidelde verspreidingsmogelijkheden zou een zegen zijn voor de artiest, creatieve krachten kunnen als nooit tevoren op eigen houtje aan publieksbinding doen en binnenkort zal elke muzikant via het wonder van de blockchain rechtstreeks geld ontvangen van iedereen die naar zijn songs luistert. Er zijn geen tussenpersonen als platenfirma's, media en *bricks and mortar*-winkels meer nodig; iedere muzikant wordt vanzelf rijk in het walhalla van crowdfunding en proactief fandom. Voor zover een aantal ervan ondertussen al niet lang en breed onderuit werd gehaald, prik ik die mythes en illusies in dit boek graag door.

Wat evenmin klopt – en ook dat hoop ik aan te tonen – is dat door de digitale revolutie van de voorbije decennia de muziekindustrie wezenlijk zou zijn veranderd. Sommige van haar werkings- en verschijningsvormen kregen in de afgelopen jaren dan wel een grondige facelift, maar vandaag de dag is het nog altijd een *people's business* die drijft op het spanningsveld tussen artistieke expressie en exploitatie. Met actoren die net als vroeger tot werkzame verhoudingen moeten komen, vertrekkend vanuit een niet-tastbaar goed en op grond van economische noties als productie, distributie, afzetgebied en rentabiliteit. Hun rollen en hoedanigheden zijn en blijven ook in die zin juridisch verankerd. Dezelfde onderliggende fundamenten en beproefde betrekkingen van vroeger (tussen artiesten, producenten, uitgevers, managers, boekingsagenten en uiteraard het publiek) schragen vandaag nog altijd de muziekindustrie. Ze zijn niet verdwenen in het digitale graf.

In die zin is dit boek ook een liefdesverklaring aan die grote moloch: het amusementsbedrijf. Ondanks alle wolfjzers en schietgeweren, kwalijke machtsverhoudingen en disfuncties die hem verweten kunnen worden, bracht die moloch sinds minstens midden vorige eeuw een ontzettend gelaagde en rijke (populaire) muziekcultuur tot bloei. Soms was ikzelf getuige van de uitwassen en mistoestanden. Toch deed dat nooit afbreuk aan de kracht en betekenis van de muziek zelf (in het motto hierboven zo treffend verwoord door een coryfee uit de industrie die later nog zal opduiken). En ook al dreigt nu, meer dan vroeger, talent verspild te raken of vermorzeld te worden tussen de snel draaiende wielen van die industrie,

toch zal uit mijn verhaal hopelijk een perspectief tevoorschijn komen voor een gezond muziekbedrijf van de toekomst. Terugplooiend op lokaal vlak, pleit ik ook voor een weldoordacht en doelmatig overheidsbeleid voor muziek. Vandaag is dat ondermaats: Belgische artiesten lopen zich te pletter tegen de landsgrenzen; een schrijnend gebrek aan professionalisering en internationalisering manifesteert zich.

Nog dit: wie de lettersoep soms te zwaar op de maag zou vallen, kan ter verpozing naar wat opgeleukte audiovisuele illustraties ervan grijpen. Zo valt over de behandelde materie heel veel lering en vermaak te putten uit televisieseries als *Vinyl*, *Entourage*, *Empire* en *Californication*, met de klassieke rockparodiefilm/mockumentary *This Is Spinal Tap* als ultieme hilarische kijk op de praktijk. Van al die producties vind je zonder twijfel wel ergens een fysiek exemplaar of een stream. Geheel en al via legale weg uiteraard.

Luc Gulinck, juli 2019



*'The music business is a cruel and shallow money trench,
a long plastic hallway where thieves
and pimps run free, and good men die like dogs.
There's also a negative side.'*

Hunter S. Thompson

NOTEN VOORAF

Begrippen die slaan op (rechts)personen en die een juridische lading dekken, zoals 'uitvoerende kunstenaar', 'producent', 'auteur' of 'rechthebbende', komen in dit boek in hun wettelijke betekenis voor en kunnen dus als geslachtsloos worden gelezen. Met het oog op de leesbaarheid heb ik voor frequent voorkomende persoonsaanduidingen (bijvoorbeeld 'kunstenaar', 'uitvoerder', 'muzikant', 'artiest', 'producer', 'manager', 'groepslid' ...) ook consequent de mannelijke vorm aangehouden. Beschouw in die gevallen de gebruikte woorden en de persoonlijke en bezittelijke voornaamwoorden die erop terugslaan telkens als genderneutraal.

Op het moment van publicatie functioneerden op internet alle opgenomen links naar vindplaatsen van bronnen en documentatie. Komen er onverhoopt fouten in voor, dan biedt de (terug)zoekmachine van het Internet Archive (<https://archive.org/>) mogelijk uitkomst. Soms volstaat het ook om de URL te kopiëren en die in de adresbalk van de internetbrowser te plakken.

Hier tekenen! is ook in digitale vorm te lezen en te raadplegen. De behandelde materie kan zo op trefwoorden worden doorzocht, terwijl de weblinks in voetnoten meteen aan te klikken zijn. Registreer je als gebruiker op het leerplatform ecampuslearn.com en activeer het boek met de unieke code die je op de tweede bladzijde van dit boek terugvindt.



*You got it buddy: the large print giveth,
and the small print taketh away.*

Tom Waits

(uit *Step Right Up* – van het album *Small Change*, 1976)

INLEIDING

PAPIER EN **KLEINE LETTERTJES**

1 LEVE HET MASOCHISME!

De (pseudo)romantische voorstelling van de arme kunstenaar die op zijn zolderkamerke haveloos (soms ook laveloos) de geniaalste scheppingen tevoorschijn tovert, zou ondertussen uitgeroeid moeten zijn. En toch houdt dat mythische beeld nog hardnekkig stand, ook bij nogal wat artiesten zelf. De gedachte dat ze zich iets gelegen moeten laten liggen aan wereldlijke beslommeringen als geld verdienen, is voor hen een ontheiliging van de kunst en het kunstenaarschap. Echte artiesten doen het toch uit creatiedrang, niet voor de poen? En waarom zouden ze zich dan opwinden over contracten, gages, sociale zekerheid, piraterij ...? Het werk desnoods gratis verspreid zien ter verlichting of amusement van het publiek, daar komt het toch op aan? In sommige kringen blijft dat een heilig huisje. Dit boek zal er hoe dan ook hard tegenaan schoppen.

Niettemin is het intussen in de artistieke sector toch duidelijk geworden dat wie in de kunsten een carrière op lange termijn ambieert, zich op het vlak van wetgeving, administratie en paperassen een zekere kennis en een aantal basisreflexen eigen moet maken. De consequenties daarvan worden jammer genoeg in dit land nog onvoldoende onderkend. Met name het kunstonderwijs is op dat vlak nog voor een groot stuk braakliggend terrein. En ook al kunnen we in het algemeen de laatste jaren van een inhaalslag spreken, nog altijd leggen heel wat spelers in het culturele veld – en niet alleen maar de minsten of de niet-professionelen – een ontstellend manco aan zelfredzaamheid en weerbaarheid in zaken aan de dag. En zeker het papierwerk wordt fanatiek vermeden. Specifiek in de muziek wortelt die

houding in een aantal bijzondere gemoedstoestanden die in verschillende graden van vermenging en verdunning voorkomen:

- Afwijzing ('Dat is allemaal te moeilijk, ik heb daar geen tijd voor en geen zin in.')
- Schroom ('Als ik op geschreven afspraken aandring, zullen ze me verwaand vinden.')
- Verwaandheid ('Ik ben een artiest, zakelijke regelingen en contracten zijn beneden mijn waardigheid.')
- Gemakzucht ('Als kunstenaar ben ik sowieso niet goed in die dingen.')
- Naïviteit ('Als ik niets op papier laat zetten, kan het nog alle kanten uit.')
- Kwaadwilligheid ('Als ik niets op papier zet, kan het nog alle kanten uit.')
- Voortvarendheid ('Laten we niet wachten met de opnames, dat contract komt later wel.')
- Bravoure ('Als er echt hommeles van komt, wring ik me er wel uit.')
- Gierigheid ('Je gaat aan juridisch advies toch geen geld uitgeven? Dat dient tot niets en maakt alleen advocaten rijk.')
- Bescheidenheid ('Zo goed is die song nu ook weer niet, dus waarom zouden we iets op papier zetten?')
- Gebrek aan ambitie ('De kans dat het een succes wordt is klein, dus waarom zouden we die moeite doen?')

Die onderliggende angstvalligheid is waarschijnlijk universeel, maar in de Belgische ziel zit ze wel heel diep. Opportunisme, ontduiking en ontkenning typeren onze volksaard. Dat merk je ook aan de ruimtelijke ordening en de fiscale burgerzin in ons land. Als de koudwatervrees bij beide partijen zit, versterken ze elkaar dikwijls in hun aversie. Bijvoorbeeld door na te laten goede afspraken te maken over de exploitatie van een werk. Onder het mom dat ze al blij zijn dat het boek wordt gepubliceerd, geven auteurs te kennen dat ze weinig van de uitgever verwachten. Dan ligt het voor de hand dat die laatste niet aan een voorschot op rechten denkt om aan te geven dat hij gelooft in het succes van het werk en bereid is betekenisvolle exploitatie-inspanningen te leveren.

Bij sommigen krijgt de afwijzing van kennis en zelfwerkzaamheid op businessvlak een ronduit elitaire bijklank. Het meest provocatief zijn diegenen die het auteursrecht *an sich* bekritisieren. Ze zien het als een kapitalistische constructie bedoeld om zich creatief erfgoed toe te eigenen. Veelal gaat het om lesgevers aan conservatoria of artistiek leiders van gesubsidieerde gezelschappen die vanzelf al een riant door de gemeenschap gedragen inkomen genieten. Van een bakker, een winkelbediende, een dokter of een schoonheidsspecialiste nemen we aan dat ze bekend

zijn met de btw, zich bij een notaris informeren over een koopovereenkomst voor een handelspand of zich afvragen hoe ze hun beroep duurzaam kunnen invullen. Waarom zouden die zaken dan ook niet van belang zijn voor een artiest? Kunstenaars willen toch niet gezegd hebben dat ze beter zijn dan anderen en dat de regels en geplogenheden van de banale realiteit niet op hen van toepassing zijn?

Wie dat toch blijft beweren, is óf pretentius óf masochistisch óf dom. En zelfs als het verwerpen van alle professionaliteit en vooruitziendheid een weloverwogen keuze zou zijn: je wilt ze niet te eten geven, de zelfverklaarde dilettanten die geroofd of genaaid werden door een creatieve partner of een producent en zich dat achteraf een leven lang beklagen. Herstel van de opgelopen schade is dan veelal onbegonnen werk of draait uit op een tijd, geld en energie opslopende lijdensweg. Doe dus tijdig een beroep op gedegen zakelijke en juridische kennis en begeleiding, als verzekering tegen toekomstig leed. Daar staat onvermijdelijk een prijs tegenover. Jammer genoeg kunnen we niet vooraf meten of die investering rendabel zal blijken. Maar ook al gaat een huis niet in de fik, de bewoners zullen toch nooit het nut van een brandverzekering betwisten of beweren dat de premies die ze hebben betaald weggegooid geld waren?

Hoe dan ook, intussen bestaan er in dit land instanties en (al dan niet institutionele) tussenpersonen waar alle creatieve spelers en ondernemers (beginnend of al gevestigd) zich kosteloos kunnen informeren over de basics van het artistieke werkveld. Studies en documentatie over de werking van de entertainment- en cultuurindustrie kun je met een muisklik raadplegen, er zijn opleidingen die kennisoverdracht over de materie integreren en lezenswaardige biografieën van artiesten, auteurs, managers en industriebaronnen waaruit je lering kunt trekken.¹ Niemand kan vandaag de dag dus beweren dat er geen eerstelijnsinformatie beschikbaar is. En was er voor degenen die dieper wilden graven tot nu toe alleen gespecialiseerde buitenlandse lectuur over de zakelijke en juridische aspecten van muziek en muziek maken, nu is die leesstof ook voorhanden vanuit binnenlands perspectief en in het Nederlands.

2 EEN SCHROEF LOS

Wil het voorgaande dan zeggen dat de kunstenaar uit alle macht moet worden aangezet om ondernemer te worden, zoals dat tegenwoordig in beleidskringen en milieus van cultuurmanagers tot vervelens toe wordt geponeerd? *No f****in' way*. Een kunstenaar moet vooral een zo eigenzinnig en eigengereid mogelijk kunstenaar

¹ Raadpleeg hiervoor de bibliografie achter in het boek.

zijn. Uitdagend en tegendraads en liefst nog een beetje gevaarlijk ook. Verplicht creëren of performen op grond van vooraf ingecalculerde financierings- of succeschansen, het zou een *crime* zijn – fnuikend voor de oorspronkelijkheid en de durf die grote kunst vereist.

En toch: ‘De enige manier om te slagen als kunstenaar is door je af en toe als ondernemer te gedragen’, zei choreografe Trisha Brown. Het gaat dus niet om een wezenlijke kwestie, maar om een houding die je op gezette tijdstippen moet innemen. In de eerste plaats omdat je als artiest nu eenmaal niet in een juridisch en sociaal-economisch vacuüm leeft. En omdat je in situaties terecht zult komen die op de lange termijn niet alleen voor je artistieke leven, maar ook voor je algemene welbevinden cruciaal zullen zijn. Op die momenten komt het erop aan om als artiest je zwakheden te kennen en die *blind spots* eventueel in te laten vullen door anderen.

Je krijgt ze bij deze op een briefje, de argumenten waarmee in onderhandelingen wordt geprobeerd je onderuit te halen. Dat het aanbod te nemen of te laten is. Dat aan de contractuele bepalingen die je wilt veranderen niet te tornen valt. Dat meerdere kandidaten meedingen en dat de voorwaarden dus voor alle deelnemers dezelfde moeten zijn. Dat de voorgestelde verdeling van rechten de standaard is in de Belgische industrie die iedereen (‘Behalve jij dan!’) zonder problemen accepteert. Dat je beter niet met zo’n juridische scherpstrijper kunt komen aanzetten, want dat zoiets niet bevorderlijk is voor een goede verstandhouding. En dat het toch jammer zou zijn als men, gegeven de al te hoge contractuele eisen die je stelt, voor iemand anders zou moeten kiezen (terwijl er bovendien na deze opdracht nog veel interessant creatief werk met betere voorwaarden jouw kant uit zou kunnen komen ...).

Als debutant zal het niet gemakkelijk zijn om je niets gelegen te laten liggen aan dat soort gebeuk en gekonkel. Of misschien lukt jou dat wel, maar de andere leden van je groep niet. Je zult op zijn minst van de wijs raken en mogelijk zelfs creatief onzeker. Al die twijfels op de juiste manier het hoofd bieden, vergt karakter en zelfvertrouwen. Waarom immers op je strepen staan? Moet je in dit vak niet iedere kans grijpen die voorbijkomt, zoals sommigen beweren? Hier geef ik alvast dit fundamenteel advies: ingaan op het eerste het beste aanbod is een recept voor ontgoocheling. Als je als artiest werkelijk van belang bent, zal je talent niet van de ene op de andere dag uit het zicht verdwijnen. En dan komen er sowieso betere opportuniteiten. Met andere woorden: als de contractuele kelk naar je eigen oordeel of dat van je entourage nog niet voldoende gevuld is, laat hem dan aan je voorbijgaan. Een volgende gelegenheid dient zich hoe dan ook aan op een moment dat je



er beter voor staat en met meer maturiteit je opties kunt afwegen. Teken dus niet uit angst of omdat je vreest dat zich nooit meer een tweede kans zal voordoen.

Grote artiesten hebben hun zaakjes meestal goed voor elkaar omdat ze hun weerzin voor onderhandelen, papierwerk en regelgeving wisten te overwinnen. Ze geven (soms door schade en schande, na fout gelopen deals) vertrouwen aan partners die op juridisch, zakelijk en financieel vlak meer beslagen zijn dan zij. Ze halen kunde en ervaring binnen die ze dan niet zelf hoeven te verwerven. Als je weerzin tegen papierwerk en regelgeving onoverkomelijk groot is, als je al die juridische rompslomp nutteloos tijdverlies vindt, dan is dat geen kwestie van leven of dood. Maar wees dan ten minste zo verstandig om je zaken uit handen te geven aan de juiste mensen. Zij kunnen een artistieke loopbaan mee vormgeven en als toetssteen of klankbord fungeren bij cruciale momenten in je carrière. Moeten dat meteen professionelen zijn? Niet noodzakelijk. Een vriendin die kaas heeft gegeten van marketing of economie, een pietje-precies in de groep die alle kastickets van de aangekochte bas- en gitaarsnaren bijhoudt, de uitbater van je stamcafé ... Ze kunnen uitgroeien tot zaakwaarne-mer of manager, als ze bereid zijn en het talent hebben om zich samen jou omhoog te werken. Maar evengoed kun je in diverse fasen van een artistieke carrière van secondanten wisselen, naargelang de noden en gelegenheden die zich voordoen. Dat daar soms groeipijnen mee gepaard gaan, is onvermijdelijk.

In de zoektocht naar de juiste mensen om je als artiest mee te omringen, is het belangrijk goed uit te vissen wie wat waard is. Bevraag je, ga op onderzoek uit. Houd daarbij voor ogen dat diensten van juridische bijstand en management waardevol en dus niet gratis zijn. En wat is dan duur? Een vakgenoot rekende in een zaak 100 euro aan voor een contactrevisie en kreeg te horen dat dat toch wel stinkend goed betaald was voor een uur werk. Hij had nochtans een clause uit het contractontwerp gelicht die voor de betrokken muzikant desastreus zou zijn geweest. Zijn gevlugelde antwoord: 'Vergelijk het met een garagist die een defecte auto nakijkt. Als blijkt dat er ergens een schroef loszit, kost het aandraaien ervan op zich geen moeite. Door zijn vakmanschap en ervaring hoort hij aan de motor echter meteen om welke schroef het gaat. Daarvoor betaalt u hem die andere 99 euro.' De vergelijking mag dan wat achterhaald zijn (in hedendaagse auto's zitten amper nog schroeven, bouten en moeren) maar de boodschap is duidelijk: advies en vertegenwoordiging zijn nooit te prijzig als je daarmee een contractuele misstap of een foute zakelijke beslissing kunt vermijden. Op de lange duur bespaar je een veelvoud aan kosten en ellende.

De lezer transformeren tot gespecialiseerd jurist of manager zou als doelstelling voor dit boek te hoog gegrepen zijn. Dat is ook de reden waarom ik geen hapklare