

Update boekings- en managementcontracten in de muziek

Sleeping with the enemy?

Bjorn Schipper

In *Muziekwereld*¹ zijn de algemene valkuilen in boekings- en managementcontracten eerder aan de orde geweest. In deze bijdrage focus ik mij op een aantal belangrijke issues die door recente rechtspraak actueel zijn en steeds vaker terugkomen in onderhandelingen over dit soort contracten. Het gaat daarbij vooral om de vraag hoe de relatie tussen artiest en boeker en/of manager juridisch gekwalificeerd kan worden en wat daar dan de gevolgen van kunnen zijn, met name natuurlijk bij beëindiging van die relatie. Let wel, partijen hoeven hier niet eens een schriftelijk contract voor gesloten te hebben. Feitelijk kan er door wederzijdse gedragingen tussen partijen een ‘overeenkomst’ ontstaan of bestaan, zonder dat men zelf ook maar iets op papier heeft gezet. De hierna aangestipte actualiteiten zijn aldus ook van belang voor diegenen die al jaren ‘op elkaars blauwe ogen’ zaken doen.

Normale onderhandelingspunten

Nogmaals, het gaat hier in eerste instantie niet om normale twistpunten die een rol kunnen spelen in onderhandelingen over boekings- en managementcontracten. Bij onderhandeling over een boekingscontract gaat het vaak over exclusiviteit, territorium, de hoogte en opbouw van de verschillende boekingsfees, afrekening, eventuele omschrijving van de inspanningen, duur contract en spelregels voor beëindiging etc. Bij managementcontracten komt daar dan onder andere nog bij de reikwijdte/inhoud van de volmacht in verband met onderhandelingen met derden over allerlei verschillende zaken zoals muziek, merchandise en sponsoring, het verloop van de verschillende geldstromen, het maken van bepaalde kosten, intellectuele eigendom (o.a. merken) en gebruiksrechten op domeinnamen en social media accounts, een eventuele fee na einde van de overeenkomst (*sunset*) als ook een voorziening voor hoe om te gaan met het vertrek van een voor de artiest

belangrijke vertrouwenspersoon binnen het management (*key man*).

Vertrekpunt: de zaak van DJ Roger Sanchez

De belangrijkste update vloeit voort uit een door DJ Roger Sanchez aangespannen zaak tegen zijn voormalige manager en boekingsagent. Op 25 mei 2011 deed de Rechtbank in Amsterdam in die zaak een uitspraak² die behoorlijk wat stof heeft doen opwaaien. Naast de ontvlechting van een aantal gezamenlijke ondernemingen zag de kwestie toe op de manier waarop Sanchez de zakelijke relatie met zijn manager en boekingsagent had beëindigd. Na een jarenlange samenwerking had Sanchez namelijk ineens per telefoon de samenwerking met zijn toenmalige manager en boekingsagent beëindigd. Met betrekking tot de zakelijke relatie van Sanchez met zijn boeker oordeelt de Rechtbank met een paar zeer interessante overwegingen dat tussen Sanchez en zijn boekingsagent sprake was van een

meerjarige agentuurverhouding en dat hij door plot-seling (telefonisch) op te zeggen aansprakelijk was wegens het niet in acht nemen van de in dit verband voor agentuurovereenkomsten wettelijk voorgeschreven opzegtermijn van vijf maanden. Over de in het kader van de opzegging niet in acht genomen maanden diende hij een schadevergoeding aan zijn boeker te betalen. Daarnaast moest Sanchez vanwege de beëindiging van de agentuurverhouding met zijn boeker een klantenvergoeding (goodwill) betalen ter grootte van de gemiddelde boekingsfee per jaar, wettelijk berekend aan de hand van de afgelopen vijf jaar.

Met betrekking tot de meerjarige managementrelatie oordeelt de Rechtbank dat deze als een overeenkomst voor onbepaalde tijd - ook wel duurovereenkomst genoemd - gekwalificeerd moet worden en dat deze - mede gelet op de omstandigheid dat de manager van Sanchez hiervan inkomensafhankelijk was - niet zomaar zonder inachtneming van een redelijke termijn door Sanchez mocht worden opgezegd. De snelle telefonische opzegging resulteert ook hier in een schadeplicht voor Sanchez.

Update: boekingsrelatie kan agentuur zijn

Uit genoemde zaak van Roger Sanchez volgt dat een zakelijke relatie tussen een artiest en een boeker onder de in die kwestie aanwezige omstandigheden als een agentuurverhouding gezien kan worden. Bij een agentuurverhouding komen de opdrachtgever (hier: artiest) en agent (hier: boeker) overeen dat de agent voor (on)bepaalde tijd tegen een beloning (hier: fee) bij de totstandkoming van boekingen van de artiest gaat bemiddelen. De agent is feitelijk een zelfstandige bemiddelaar die voor bemiddelingswerk een provisie ontvangt.

Omdat een agentuurovereenkomst 'vormvrij' is – dat wil zeggen: er hoeft geen schriftelijk contract te zijn – zal een rechter bij geschillen ook altijd kijken naar de manier waarop de artiest en zijn boeker in de praktijk zaken met elkaar hebben gedaan. Ook de inhoud of titel van een contract is niet zonder meer bepalend.

Artiesten dienen zich hiervan rekenschap te geven en in het achterhoofd te houden dat aan de beëindiging van zo'n boekingsrelatie bepaalde haken en ogen kunnen zitten. De wet is namelijk dwingend op het gebied van de agentuurovereenkomst: partijen mogen hiervan in beginsel niet afwijken. De gevolgen van de toepasselijkheid van de wettelijke agentuurregeling op boekingsovereenkomsten zien vooral toe op de in acht te nemen opzegtermijn, de mogelijke schadeplicht bij het niet in acht nemen van deze termijn en de (hoogte van de) te betalen klantenvergoeding bij beëindiging van de relatie. Zo geldt voor de opzegtermijn ingeval van een agentuurovereenkomst dat deze tenminste vier maanden moet zijn indien partijen hierover zelf geen afspraak hebben gemaakt. Loopt deze overeenkomst drie jaar of meer, mag de opzegtermijn niet korter dan vijf maanden zijn. Bij een overeenkomst langer dan zes jaar mag de opzegtermijn niet korter dan zes maanden zijn. Voor de klantenvergoeding geldt dat deze maximaal de beloning van één jaar is, te berekenen aan de hand van het gemiddelde van de laatste vijf jaar of – als de overeenkomst korter heeft geduurd – naar het gemiddelde van die gehele kortere periode.

In de praktijk zijn er boekingscontracten die hierop anticiperen. In die gevallen zijn de risico's op voorhand te overzien. Er zijn ook boekingscontracten die hierover zwijgen of boekers die met hun artiesten helemaal geen contracten sluiten. Voor deze categorieën is het steeds de vraag welke gevolgen een beëindiging van de boekingsrelatie zal hebben, afhankelijk van de manier waarop partijen feitelijk invulling hebben gegeven aan hun samenwerking en de wijze van beëindiging ervan.

Update: managementrelatie kan duurovereenkomst zijn

Een tweede aandachtspunt uit de zaak van Roger Sanchez betreft de kwalificatie van de meerjarige managementrelatie tot een duurovereenkomst. Zo'n duurovereenkomst laat zich kenmerken door een verplichting tot voortdurende prestatie of een reeks van prestaties die zich over een langere tijd hebben uitgestrekt waardoor feitelijk een bestendige handelsrelatie is ontstaan en

partijen erop mogen vertrouwen dat de ander bepaalde werkzaamheden zal verrichten. In een eventueel geschil zal een rechter ook hier kijken naar de feitelijke manier waarop partijen samenwerken. De kwalificatie tot duurovereenkomst heeft ook hier gevolgen voor de manier van beëindiging daarvan. Afhankelijk van de situatie zal voor opzegging van de overeenkomst een voldoende zwaarwegende grond moeten bestaan en zal een redelijke opzegtermijn in acht moeten worden genomen. Factoren die hierbij een rol kunnen spelen zijn de duur van de overeenkomst, de mate van afhankelijkheid van de opgezegde partij, het gewekte vertrouwen in het voortduren van de relatie, reeds gedane investeringen en de reden voor opzegging. Gelijk de opzegging van een agentuurovereenkomst geldt ook hier dat

naarmate de overeenkomst voor onbepaalde tijd langer heeft geduurd, de opzegtermijn vermoedelijk langer zal moeten zijn.

Dr. Media vs. Gers Pardoel: beëindiging managementovereenkomst

In de zomer van 2012 speelde nog een kwestie tussen Dr. Media en rapper Gers Pardoel over het al dan niet beëindigen van een managementrelatie. Anders dan in de zaak van Roger Sanchez was in het geval van Gers Pardoel geen sprake van een duurovereenkomst. De kwestie met Gers Pardoel hield ook niet zozeer verband met de aard van de zakelijke relatie tussen de artiest en zijn manager maar ging onder andere over de vraag of de rapper naar een nieuwe manager kon over-

- ingezonden mededeling -

foto : Frank de Graaf

foto : Roland van Tulder

Hét radioprogramma waar de Nederlandse jazz centraal staat met Rolf Delfos en Bart Wirtz

Sena **SUBLIME** FM

stappen. De Voorzieningenrechter van de Rechtbank in Amsterdam oordeelt³ dat dit in de gegeven omstandigheden mogelijk was en hecht daarbij belang aan de uitslatingen van Gers Pardoel en het management waaruit volgt dat beide partijen de voor bepaalde tijd gesloten managementovereenkomst na einde initiële looptijd als geëindigd beschouwen. Van stilzwijgende verlenging van de managementovereenkomst is volgens de rechter geen sprake. De overstap van Gers Pardoel naar een nieuwe manager kon dus gewoon door de beugel. Op basis van de feiten geeft de rechter aldus uitleg over de beëindiging van de tussen partijen voor bepaalde tijd gesloten managementrelatie.

Boekings- en managementrelaties: regel het vooraf goed

Hoewel vanuit een menselijk oogpunt het zaken doen 'op elkaars blauwe ogen' zeer goed te begrijpen valt, is het verstandig om vooraf met elkaar een aantal zaken goed te regelen. Bij voorkeur op papier. Verloopt de samenwerking vervolgens voorspoedig, is dat papier haast niet meer nodig. Loopt het stroef, kan datzelfde papier de wederzijdse risico's afdekken en partijen een routekaart naar vrede geven, hetgeen veel gedoe kan voorkomen.

Bjorn Schipper is advocaat en oprichter van Schipper Legal in Amsterdam

- 1 Zie onder meer J. Van Woezik, 'De relatie tussen boekingskantoren en artiesten: Agents After All !?!', Muziekwereld 4, 2011 en T. Baggerman/M.Gerrits, 'Vier valkuilen bij boekingen', Muziekwereld 4, 2013.
- 2 Rb. Amsterdam 25 mei 2011, zaak-/rolnummer 454648 / HA ZA 10-977 (Sanchez cs./Heijns cs.); Bousie advocaten was aan de zijde van manager/boekster Heijns cs. betrokken bij deze procedure.
- 3 V.zr. Rb. Amsterdam 13 augustus 2012, LJN: BX4508 (Dr. Media/Pardoel).

- ingezonden mededeling -



Nederlands Fluit Genootschap
Vereniging van beroeps- en amateurfluitisten in Nederland en België

Workshops • Symposia • Fluitbeurzen
Docentendagen • Reparatiecursussen
Samenspeeldagen • Fluitorkestendagen

- Tijdschrift FLUIT 4x per jaar
- Ledenkortingen op cd's, boeken en concerten
- En ontvang de nieuwe NFG-cd gratis

Postbus 75830, 1070 AV Amsterdam info@nfg-fluit.nl www.nfg-fluit.nl