



## CONCEPT CHECKLIST CONTRACT ARTIEST – MANAGER (2016-02)

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.

### 1. Relatie algemeen

Bedenk wat, in zijn algemeenheid, de bedoeling van de samenwerking is. Wat is de meerwaarde van een manager? Vaak is in het begin van je carrière een boekingsagent voldoende.

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.

- Neem je een manager, zorg dat deze je op de hoogte blijft stellen van al diens activiteiten en zorg dat hij/zij je continue blijft informeren over zijn/haar contacten met derden.
- Zorg dat je manager jou in het begin niet overvraagt en dat je zelf eindverantwoordelijk blijft over je leven en werk.
- Zorg dat de manager een goed 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.
- 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 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 een relatie bestaat tussen de boekingsagent en het management van de Artiest (voorkomen belangenverstrengeling).

### 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 voor wat 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 heeft in het accorderen van afspraken.

### 3. Kernverplichting artiest

De voornaamste verplichting van de artiest is het betalen van commissie voor werkzaamheden van de manager. Vaak is sprake van een commissieaanspraak gebaseerd op een percentage van de behaalde omzet.

- 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.
- 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 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.

#### **5. Aansprakelijkheid manager**

Let op dat de manager zijn 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).
- Besteed aandacht aan de uitloopbepalingen (sunset clause). Het enkele feit dat een artiest bij een bepaalde manager/booker/label 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.
- 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.

#### **7. Diversen**

- Let erop dat je je merkrechten (portretrecht, artiestennaam) niet weggeeft. Je bent dan ook als artiest zelf verantwoordelijk om je merk te registreren. Uiteraard kun je jouw management wel vragen om de registraties namens jou te regelen en bij te houden.
- 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 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.
- Voordat je een overeenkomst aangaat is het verstandig om het 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 Elkhuizen en Edwin Suer