

Net zoals je niet een beetje artiest kunt zijn, is het ook onmogelijk om een beetje platenfirma te worden. Zodra je met eigen middelen een opname hebt gemaakt, ben je immers vanzelf – *excusez le mot* – fonogramproducent. Handel daar dus ook naar en wees niet te beroerd om als exploitant zakelijke reflexen aan te kweken. Maar koester niet de illusie dat je ook alles wat bij de hoedanigheid van producent komt kijken, effectief zelf voor elkaar krijgt. Als je op lange termijn denkt en een track die wat *likes* oogst op je Facebook-pagina je te min is, heb je maar twee keuzes: of een eigen productiehuis(je) uitbouwen, of onderdak zoeken bij een bijdetijdse platenfirma met een trackrecord dat aangeeft dat ze het verschil kan maken. Maar lever in het eerste geval geen half werk: voel je ten volle een ondernemer en ken vooral je beperkingen. Je moet er als artiest ook wel zin in hebben natuurlijk, in het innemen van de plaats van die zo verguisde, oubollige *middle men* van producenten. Misschien waren en zijn ze toch niet zo overtuigd en overbodig als gezegd wordt?

2 MUZIEKUITGEVERIEN

Muziekuitgevers zijn er, net als platenfirma's, in allerlei varianten. Maar ook in deze tak van het entertainmentbedrijf is door schaalvergroting nog maar een beperkt aantal grote internationale spelers actief: Sony/ATV Music Publishing, Universal Music Publishing en Warner/Chappell Music. Hun namen duiden erop dat ze elk aanleunen bij een van de drie nog resterende major platenproducenten. Want ook al wees ik eerder op het verschil tussen de activiteiten van een uitgever en die van een producent, feit is dat ze dikwijls samen onder eenzelfde holding, binnen hetzelfde bedrijf of in een samenwerkingsverband zitten. We zullen zien dat dit zo zijn gevolgen heeft.

Heel wat functies die voorkomen in het organigram van een fonogramfirma vinden we ook terug in het muziekuitgavebedrijf²⁵²: auteurs worden begeleid, diverse partijen sluiten contracten, de werken in portefeuille zijn het voorwerp van exploitatie en verdeling, de centen moeten worden geteld en uitbetaald en het is geboden dat aan al die activiteiten leiding wordt gegeven. Publishing mag dan operationeel in heel wat opzichten verschillen van de productie en exploitatie van opnames, er zijn dus wel convergenties in de logistiek. Bij de uitbating van muziekwerken zullen echter meestal minder mankracht en resources komen kijken.

Belangrijk voor een goed begrip van de notie 'muziekuitgave' is om te beginnen het onderscheid tussen een muziekuitgeverij en een organisatie voor het collec-

²⁵² In het Engels: *the music publishing business* – te onderscheiden dus van *the record(ed) (music) business*.

tief beheer van auteursrechten, zoals Sabam. De eerste zal op diverse manieren exploitatiemogelijkheden voor de werken van haar auteurs trachten aan te boren. Auteursmaatschappijen doen dat niet: ze beheren alleen de rechten van de auteurs en uitgevers die bij hen zijn aangesloten, rekenen gebruikers van de bij hen aangegeven werken voor dat gebruik vergoedingen aan, innen die vergoedingen en betalen ze met aftrek van werkingskosten door aan de auteursrechthebbers of hun rechtverkrijgenden.²⁵³ Collectieve beheerorganisaties gaan dus niet op zoek naar exploitaties ten bate van de ene of de andere componist, of voor het ene of het andere muziekwerk – dat is in essentie het werk van de muzikuitgever.

Dit gezegd zijnde, is het absoluut niet geboden (al zeker niet door de wet) om een overeenkomst aan te gaan met een uitgever. Evenmin ben je verplicht je auteursrechten te laten beheren door een beheersvennootschap. Het een noch het ander is een voorwaarde tot vestiging van het auteursrecht en de bescherming die het biedt – het auteursrecht ontstaat namelijk, zoals we eerder zagen in paragraaf 4.2 van deel I, door de loutere creatie. Aangifte door een auteur van zijn nummers bij een beheerorganisatie is daarvoor geen vereiste. Je kunt theoretisch zelf je nummers uitventen, onderhandelen met potentiële gebruikers over de vergoeding die ze verschuldigd zullen zijn en die vergoeding rechtstreeks incasseren.²⁵⁴ In de praktijk is dat echter onwerkbaar. Als onbekend auteur zonder commerciële contacten zul je er amper in slagen je songs zomaar ergens te slijten. Wanneer anderzijds je werk veelvuldig uitgevoerd, opgenomen en gespeeld wordt, kun je onmogelijk zelf met alle partijen die van je composities gebruik (willen) maken over toestemming en vergoeding gaan onderhandelen. Zonder een breed uitgebouwd operationeel en administratief netwerk lukt dat niet.

2.1 Broodroof en spelen

Als je muzikale creaties succes oogsten, is aansluiting bij een beheerorganisatie dus een no-brainer. Als dat succes ook nog eens de grenzen overstijgt, kan een alliantie met een publisher plausibel worden, zeker – om redenen die later nog zullen blijken – als de Verenigde Staten in het vizier komt. Let evenwel op de hoge

²⁵³ De erfgenamen van de oorspronkelijke auteur(s) bijvoorbeeld.

²⁵⁴ Dat geldt niet in dezelfde mate voor alle categorieën van auteursrechten en naburige rechten. De rechten inzake doorgifte via de kabel moeten bijvoorbeeld volgens de Belgische wet verplicht uitgeoefend (en dus niet alleen geïnd, maar ook getarifeerd) worden door een vennootschap voor het collectief beheer van auteursrechten, respectievelijk naburige rechten. De inning via collectief beheer van bepaalde naburige rechten (billijke vergoeding, vergoeding voor het kopiëren voor eigen gebruik) wordt dan weer door de wet verondersteld alle in aanmerking te nemen rechthebbers te bestrijken; betalingsplichtigen kunnen dan niet laten gelden dat bepaalde prestaties of opnames zich onttrekken aan het collectief beheer, of dat bepaalde rechthebbers afstand zouden hebben gedaan van de betreffende categorie van naburige rechten of die zouden hebben overgedragen.

graad van voorwaardelijkheid van vorige zin, waaruit kan worden besloten dat het weinig zin heeft voor een Belgische auteur wiens werk louter lokaal wordt geëxploiteerd om een uitgaveovereenkomst aan te gaan. Als hem evenwel menigvuldige compositieopdrachten annex exploitatieverzoeken en -resultaten uit het buitenland bereiken (en de opvolging van al de inkomstenstromen die daarmee gepaard gaan de auteur boven het hoofd groeit), dan is het moment aangebroken om op zoek te gaan naar een muziekuitgever. Waarschijnlijk heeft die trouwens tegen die tijd de auteur in het zog van zijn toenemende naamsbekendheid zelf al wel gevonden.

Zijn er dan geen lokale uitgevers die kansen kunnen scheppen voor een auteur, in eigen land en daarbuiten? Nog maar een handvol, jammer genoeg: de grote publishers hebben sinds een aantal jaren geen vestiging meer in België²⁵⁵ en de kleinere zijn vaak niet meer dan aanhangsels van producenten die nauwelijks autonome, laat staan internationale uitgaveactiviteiten ontplooiën. Voor een breder keuzepalet aan muziekuitgevers (grote of kleine, algemene of gespecialiseerde²⁵⁶) zul je dus onvermijdelijk richting buitenland moeten kijken.²⁵⁷

Hoe dan ook, een uitgavecontract aangaan als muzikant is maar nuttig als je ervan op aan kunt dat de uitgever in kwestie ernstig werk zal maken van de exploitatie van je oeuvre, daar resultaten mee zal behalen die je reputatie als auteur en je werk ten goede komen en je zo meer artistieke erkenning en inkomsten zal opleveren. Laat het voorgaande een checklist zijn: als je geen tot weinig van die punten kunt afvinken, is het sop de kool niet waard en zul je als auteur een niet te versmaden deel van de inkomsten uit je auteursrechten afstaan aan een partij die geen enkele noemenswaardige meerwaarde biedt. In het andere geval zullen natuurlijk zeker nog de voorwaarden moeten beoordeeld worden waaronder de verlening van rechten aan de uitgever zal gebeuren.

Tot zover de theoretische afwegingen. De praktijk is jammer genoeg een stuk taai-er. In eigen land tieren namelijk welig wat we 'oneigenlijke publishers' kunnen noemen. Aansluitend bij het contract dat je met hen aangaat als uitvoerende kunstenaar, zal een aantal platenfirma's (grote zowel als kleine) je bijna verplichten om bij hun muziekuitgaveafdeling te tekenen voor de nummers die je zelf componeert. Of liever: ze adviseren je dat ten stelligste, 'want dan krijg je ook exposure als schrijver van songs voor anderen', of iets van die orde. Omroepen en productie-

255 Wel in Nederland, van waaruit naar men zegt de hele Benelux – in het Nederlands en het Frans (!) – wordt bestreken.

256 Ook in de klassieke muziek zijn nog altijd enkele klinkende namen actief, bijvoorbeeld Boosey & Hawkes en Schott Frères.

257 Een niet-exhaustieve lijst vind je bijvoorbeeld hier: <http://www.songwriteruniverse.com/publisherlist.htm>.

huizen van hun kant zullen de toekenning van een compositieopdracht voor film of televisie afhankelijk maken van je bereidheid om een deel van je auteursrechten naar hen terug te doen vloeien. En dat terwijl ze helemaal geen activiteiten ontplooiën als muziekuitgever.

In dergelijke constellaties pikt de producent dus een stuk van de toekomstige auteursrechtelijke inkomsten van de auteur in om er zijn handelsfonds mee te spekken. De deal wordt veelal opgelegd onder aanzegging dat de voorwaarden te nemen of te laten zijn ('Zo werken wij altijd, iedere andere auteur heeft daar vrede mee'). De werken van de componist zullen wel degelijk geëxploiteerd worden, maar alleen omdat ze nu eenmaal belichaamd zijn in de opnames die ervan werden gemaakt. De producent zal zich verder echter niet inzetten voor exploitatie van de composities op zich. Hij zal aanvoeren dat, net omdat hij de opnames uitbrengt, de daarin vervatte nummers bekendheid krijgen en rechten zullen genereren.

Dat is allerminst een overtuigend argument. Het wezen van de uitgifte van muziekwerken is namelijk het maximaliseren van de exploitatie ervan. Als die niet verder reikt dan een uitvoering vastgelegd in de oorspronkelijke (muziek-, film- of televisie)opname, dan komt de (pseudo-)uitgever niet tegemoet aan de exploitatieverplichting waartoe hij wettelijk gehouden is. Als de werken daarna onafhankelijk van hun oorspronkelijke vastlegging en zonder enige nadere inspanning van zijn kant worden uitgevoerd – bijvoorbeeld als andere artiesten ze coveren – dan blijft de zelfverklaarde uitgever zolang hem een aandeel in de auteursrechtelijke inkomsten is verleend, uit de ruif van die inkomsten mee-eten. Doorgaans is dat tot de werken in het publiek domein zijn gevallen, tenzij bij uitzondering maar een beperkte exploitatietermijn zou overeengekomen zijn.

Dat in ons land en elders entertainmentgroepen, commerciële omroepen en platenfirma's systematisch zo'n contractueel amalgaam opdringen, is op zich al kwalijk. Ronduit onwettig wordt het als ook openbare omroepen dat doen. Ook onze publieke omroep VRT werpt zich zo al jaren als muziekuitgever op, al dan niet in symbiose met de externe audiovisuele productiehuizen die er programma's voor aanleveren. Telkens wanneer een auteur dus van de VRT de opdracht krijgt om een muziekwerk te schrijven in het kader van een audiovisuele productie, krijgt die auteur een uitgavecontract voorgelegd. De ondertekening daarvan geldt als voorwaarde voor het verkrijgen van de opdracht. De externe productiehuizen die toeleveren aan de VRT verbinden zich er dan weer toe om voor het componeren van de muziek voor de door hen geproduceerde programma's alleen auteurs aan te trekken die bereid zijn een deel van hun rechten af te staan aan VRT

Publishing. Of ze sluiten rechtstreeks een uitgavecontract met de auteur en sluiten een deel van de auteursrechtelijke inkomsten door naar de openbare omroep, op grond van de coproductieovereenkomst met die laatste.

Deze praktijken zijn natuurlijk een doorn in het oog van andere uitgevers, bij wie zo'n auteur misschien al getekend is of die geen kans krijgen om hem een aanbod te doen. In het eerste geval kunnen ze bijna niet anders dan van hun exclusiviteitsaanspraken afstand doen, eventueel met behoud van een kleiner stuk van de koek dan ze op grond van hun uitgavecontract met de auteur zouden mogen verwachten. In het tweede geval is de concurrentievervalsing totaal, want de auteur heeft gewoon niet de mogelijkheid om voor een andere uitgevepartner te kiezen. Het allerergste is natuurlijk dat VRT Publishing simpelweg niet doet wat van een uitgever zou mogen verwacht worden – de omroep vergenoegt zich er louter mee om een deel van de auteursrechten af te romen. Over de voorwaarden van de verlening van rechten valt, afhankelijk van de opdracht of het productiehuis, soms zelfs niet te onderhandelen.

Het is godgeklaagd dat de VRT, die door de gemeenschap wordt gefinancierd, zo de verarming van auteurs organiseert. Zou het echt de bedoeling van de Vlaamse wetgever zijn dat de openbare omroep componisten broodroofst en mededinging van andere muziekuutgevers afblokt? In de beheersovereenkomst tussen de VRT en de Vlaamse Gemeenschap en het mediadecreet valt in elk geval niets te bespeuren dat daarop wijst.²⁵⁸ Maar ook in relatie tot commerciële omroepen en audiovisuele producenten met marktoverwicht kun je de vraag stellen of dit soort handelwijzen geoorloofd is. Volgens sommigen maakt het allemaal deel uit van het commerciële spel en zijn in een concurrentiële omgeving onderhandelingen onvermijdelijk een kwestie van geven en nemen. Dat is echter maar een hypothetisch uitgangspunt. Auteurs bevinden zich altijd in een zwakke onderhandelingspositie tegenover opdrachtgevers, zeker wanneer een resem vakgenoten in de rij staat om de opdracht in te pikken wanneer de contractant in de ogen van de wederpartij 'moeilijk doet'.

258 Zie https://cjsm.be/media/sites/cjsm.media/files/public/beheersovereenkomst_vrt_2016-2020_0.pdf, pagina 40 bovenaan: 'De VRT mag, onder de voorwaarden van artikel 8 van het mediadecreet, eigen commerciële inkomsten werven.' Artikel 8 van het mediadecreet (zie https://cjsm.be/media/sites/cjsm.media/files/public/180807_mediadecreet_07082018.pdf, p. 10) bepaalt dat de merchandising- en nevenactiviteiten die de openbare omroep onderneemt vooraf moeten worden goedgekeurd door de raad van bestuur – dat is het geval, zie <https://www.vrt.be/content/dam/vrtbe/over-de-vrt/organisatie/reclameregie/Kader%20Merchandising%20en%20Nevenactiviteiten.pdf> – en aan een aantal voorwaarden moeten voldoen: ze moeten onder meer de programma's uit het aanbod van de VRT en diensten binnen de publieke opdracht van de VRT ondersteunen, de verspreiding ervan faciliteren of de kosten van het aanbieden ervan verlichten, tegen marktconforme voorwaarden worden uitgevoerd en geen ernstige concurrentievervalsing met zich meebrengen. De publishing-aspiraties van de VRT lijken geenszins aan die voorwaarden te voldoen.

Net om die reden is het altijd een bekommernis geweest van de wetgever om te zorgen voor een onderhandelingsevenwicht tussen auteurs en uitvoerende kunstenaars enerzijds en exploitanten anderzijds. De middelen die hij daartoe voorziet, zijn evenwel zelden toereikend. De invloed van de economische partners van de artiest zal variëren van zachte druk tot schaamteloze chantage, en daar weerwerk aan bieden is geen evidentie als het aankomt op de keuze tussen exploitatie of geen exploitatie. Wanneer de artiest bovendien op twee fronten tegelijk – als uitvoerende kunstenaar én als auteur – contractueel in de tang wordt genomen, kan hij tegen dat overwicht al helemaal niet op. Het is nochtans perfect denkbaar dat de wetgever zou bepalen dat de mogelijkheid tot het aangaan van een contract met een platenfirma niet afhankelijk mag gesteld worden van het ondertekenen van een contract met een aan die platenfirma verbonden uitgever, of dat een beding waarbij een compositieopdracht wordt toegekend op voorwaarde dat de auteur de uitgaverechten afstaat aan de opdrachtgever nietig is.²⁵⁹

2.2 Uitgeven voor beginners

Uit het voorgaande mag duidelijk zijn geworden dat als een uitvoerende kunstenaar die tegelijk auteur is al een uitgavecontract zou willen aangaan, hij dat maar beter doet met een uitgeverij die op geen enkele wijze (noch bedrijfsmatig, noch op een andere manier) gelieerd is met zijn platenfirma of opdrachtgever. Voor wie desondanks niet anders kan of wil dan de combine aangaan, komt het er natuurlijk nog altijd op aan een zo gunstig mogelijk contract te onderhandelen (zie hoofdstuk 4 van deel III aangaande de parameters die daarbij bepalend zijn). Maar eerst terug naar de kern van de zaak. Wat doet zo'n muziekuitgever nu eigenlijk, of liever: wat wordt hij verondersteld te doen?

Net zoals boekenuitgevers de eerste industriële exploitanten van cultuurproducten waren, zo fungeerden muziekuitgevers heel lang als *prime movers* bij het verspreiden en populariseren van muziek. Het aanbod aan bladmuziek waarin ze handelden, was van oudsher uitermate omvattend en divers: van verheven klassieke werken tot populaire liedjes. Daarnaast bestonden er variaties voor verschillende instrumenten en instrumentgroepen, in onderscheiden arrangementen, in notenschrift maar ook in zogenoemde tablatuur.²⁶⁰ De verspreiding van gedrukte partituren – van individuele werken, maar ook van muziekwerken van de hand

259 Zoals in Nederland, waar zo'n beding ingevolge recente aanpassingen aan de Auteurswet als 'onredelijk bezwarend' geldt en zodoende vernietigbaar is (artikel 25f, 2^{de} lid Aw, <https://wetten.overheid.nl/BWBR0001886/2018-10-11>).

260 Een bijzondere vorm van muzieknotatie (voornamelijk bedoeld voor gitaar en basgitaar) die gebruik maakt van letters, cijfers en andere symbolen, als alternatief voor wie het conventionele notenschrift niet beheerst.

van eenzelfde auteur in gebundelde vorm²⁶¹ of verzamelingen naar thema of instrument – is dus de oervorm van de commerciële uitbating van muziek op grote schaal. Dat blijft tot vandaag een van de sokkels van de muziekkuitgavesector, zij het niet langer een dragende.

Door de ontwikkelingen in de muziekindustrie in de afgelopen eeuw zijn de verkoop en exploitatie van gedrukte muziek gereduceerd tot relatief marginale niches. De overvloed aan digitale kopieën uit illegale bron die vandaag gratis op het net te vinden zijn, speelt daar een rol in. Maar bladmuziek was lang daarvoor al in de verdrinking geraakt. Met het model van muziekopnames op drager dat in de eerste helft van de twintigste eeuw gemeengoed werd, viel namelijk een veel groter publiek en dus ook een veel grotere omzet aan te boren. Aan de andere kant is een partituur niet langer alleen in materiële vorm maar ook als computerbestand voor verspreiding vatbaar en dat schept dan weer nieuwe afzet- en toepassingsmogelijkheden. Nooit was het makkelijker voor muzikanten om zich welke compositie dan ook in gedrukte vorm aan te schaffen, onder andere via specifiek daarvoor opgezette webwinkels.²⁶² Of om ze meteen te downloaden op hun tablets of laptops en ze al dan niet met speciale software (zelfs automatisch op het tempo van de compositie) voor hun ogen voorbij te laten scrollen ... Niet alleen handig, maar ook ergonomisch én ecologisch een bonus.

Hoe dan ook vloeien de voornaamste opbrengsten van muziekkuitgeverijen vandaag al lang niet meer voort uit de verkoop en exploitatie van bladmuziek. Parallel met de gestage terugval in dat domein deden zich in de loop van de tijd evoluties voor die nieuwe opportuniteiten en verdienmogelijkheden voor muziekkuitgevers meebrachten: de ontwikkeling van radio, televisie en film, de internationalisering en globalisering van het entertainmentbedrijf, de groeiende welstand die een groter publiek met interesse voor muziek (en een toenemend vrijetijdsbudget) op de been bracht enzovoort.

En zo dijde de muziekkuitgavesector langzaam in de breedte uit tot een marktplaats voor songs en composities, waarbij elke publisher als een soort makelaar de muziekwerken in zijn portefeuille aan de man tracht te brengen en ze zo goed mogelijk (financieel) laat renderen, los van hun voorkomen of vastlegging in een bepaalde vorm. De uitgever zal een evaluatie maken van de artistieke en/of (potentiële) commerciële waarde van een werk en op grond daarvan via de kanalen waarover hij beschikt opportuniteiten aanboren voor exploitatie. Zo zal hij ernaar streven dat zoveel mogelijk artiesten het repertoire van zijn auteurs uitvoeren,

²⁶¹ Ook wel 'folio' genoemd.

²⁶² Zoals Gustaf, internetshop van het Belgische bedrijf neoScores, dat evenwel in maart 2018 de boeken moest neerleggen.

dat platenfirma's hun werken laten opnemen door de uitvoerende kunstenaars in hun stal (liefst de meest prominente), dat audiovisuele producenten ze selecteren voor de soundtracks van hun films of televisieseries, dat ontwikkelaars van games ze in hun producties opnemen of dat ze hun weg vinden naar het repertoire van fanfares en harmonieën. Daarbij komt ook het speuren naar gelegenheden voor de auteurs in portefeuille om oorspronkelijke muziek te schrijven voor allerlei opdrachtgevers in de muziek- en de audiovisuele sector, maar eventueel ook daarbuiten.

Opdat de publisher dat alles zou (kunnen) realiseren, moet de auteur zich eerst tegen onderhandelde voorwaarden contractueel verbinden. Voorwerp van de overeenkomst zal een of meer muziekwerken²⁶³ zijn, hetzij al bestaande, hetzij (voor een aantal) nog te schrijven²⁶⁴. Het contract zal bepalen op welke exploitatiewijze(n) en welk territorium de overdracht van rechten slaat, waarbij de uitgever meestal zal inzetten op wereldwijde rechten voor alle mogelijke exploitatiewijzen. Ook over de periode van exclusiviteit waarvoor de verbintenis geldt (tot het afgesproken aantal werken is geleverd, of langer wanneer ook voor toekomstige werken wordt gecontracteerd), is een akkoord vereist, net als over de termijn dat de uitgever de muziekwerken zal kunnen exploiteren. Voor die laatste zal de uitgever doorgaans van de volledige beschermingsduur van het auteursrecht uitgaan²⁶⁵ – tot zeventig jaar na het overlijden van de auteur dus. Ook daarover kan uiteraard onderhandeld worden. Redelijk courant is een termijn van tien of vijftien jaar, eventueel met de mogelijkheid tot opeenvolgende stilzwijgende verlengingen van telkens vijf jaar. Een beginnend auteur zal dit soort korte termijnen evenwel niet zo gemakkelijk verkrijgen.

De muzikuitgever kan zichzelf geen auteursrecht toe-eigenen. Hij beschikt evenmin over een naburig recht zoals uitvoerende kunstenaars, producenten van fonogrammen of films en omroeporganisaties. Voor de twee laatste categorieën van rechthebbenden moet zo'n naburig recht dienen als bescherming van hun investeringen in respectievelijk de opnames en de uitzendingen die ze realiseren. Een uitgever investeert echter niet in een manuscript. Dat is al grotendeels geschreven of zelfs volledig afgewerkt wanneer het door de auteur wordt aangeboden. De uitgever zal dus louter het (exploitatie)recht van uitgave verkrijgen op de muziekwerken die onder het contract vallen. In ruil voor de inspanningen die hij levert, komen hem uiteraard vergoedingen toe. Die variëren naargelang de exploitatiewijze. Ofwel zal de uitgever een percentage van de inkomsten die hij ontvangt aan de auteur doorbetalen (waarbij de marge van de publisher zit in het verschil tussen

²⁶³ Dan wordt van een titelcontract gesproken.

²⁶⁴ In dat laatste geval gaat het om een exclusieve uitgaveovereenkomst (voor de langere termijn).

²⁶⁵ Ook bestempeld als *lifetime of copyright*.

de baten en de kosten van de betreffende exploitatiewijze), ofwel zal een deel van de inkomsten uit de exploitatie van de rechten van de auteur die worden geïnd via het collectief beheer rechtstreeks naar de uitgever vloeien.

Zowel in het belang van de auteur als in zijn eigen belang staat de uitgever in voor administratie en controle op de inning van de inkomsten uit de exploitatie van de werken van de auteur. Hij zal zorgen voor de aangifte ervan bij collectieve beheerorganisaties van auteursrechten²⁶⁶ en de inning en de verdeling van rechten door die organisaties opvolgen, contracten sluiten met gebruikers van de werken en de goede uitvoering daarvan verzekeren, eventueel zelfs gerechtelijke stappen zetten als derden inbreuk plegen op de vermogensrechten van de auteur. Hij ontplooit dus alle initiatieven die nuttig of noodzakelijk zijn voor de vrijwaring van de rechten op de werken van de auteur, voor de exploitatie ervan en het verwerven van inkomsten daaruit. Op zich al een niet te onderschatten takenpakket dus, waarvoor knowhow, ervaring en een uitgebreid netwerk vereist zijn. In zoverre dat de ontwikkeling van publishingactiviteiten in eigen beheer voor een individuele auteur amper haalbaar is, terwijl een artiest die daartoe voldoende toewijding en doorzettingsvermogen aan de dag legt best autonoom een eigen label kan runnen.

Ten slotte kan een muziekuitgever ook een rol spelen in het stimuleren en aanmoedigen van de creatie van muziekwerken. Zo nodigen publishers wel eens schrijvers uit hun fonds uit om aan meerdaagse collectieve schrijfsessies²⁶⁷ deel te nemen, in aangename residentiële omstandigheden op een plaats waar ze niet worden gestoord. Daar vloeien vaak vruchtbare en soms ook internationale samenwerkingen uit voort – ad hoc of voor de lange termijn – en composities die anders het licht niet hadden gezien. Met datzelfde doel voor ogen brengen publishers soms ook eigen auteurs in contact met collega's die bij een andere uitgever onder dak zitten, of ze investeren in opnamemateriaal of instrumenten voor een auteur (opdat die in de beste omstandigheden zou kunnen componeren), of ze staan in voor de reiskosten voor songschrijfsessies in buitenlandse studio's. Maar dat zijn, voor alle duidelijkheid, publishersweldaden die bij ons nog maar hoogst uitzonderlijk te beurt vallen aan auteurs. Aan de andere kant: via internet worden tegenwoordig talloze *DAW*²⁶⁸ *files* en *building blocks* voor songs uitgewisseld, net als interactief te bewerken partituren en instrumentenpartijen. Dat gebeurt

266 Bijvoorbeeld Sabam in België, Buma/Stemra in Nederland, GEMA in Duitsland, Sacem in Frankrijk, PRS for Music in het Verenigd Koninkrijk ... Een opsomming van zowat alle collectieve beheerorganisaties van auteursrechten ter wereld actief in het muzikale domein vind je via de link <https://www.cisac.org/Our-Members> – CISAC is de internationale confederatie van beheersvennootschappen van auteurs en componisten (niet alleen muzikauteurs dus, maar ook audiovisuele, literaire, beeldende kunstenaars, fotografen enzovoort).

267 Ook wel eens *writing camps* genoemd.

268 *Digital Audio Workstation* – een toestel om digitale opnames mee te maken (hardware) of speciale software daarvoor, geïntegreerd in een computer.

rechtstreeks tussen auteurs en uitvoerders onderling, over de continenten heen en soms zelfs in real time.

In de klassieke muziek profileerden zich vroeger maar weinig componisten ook als uitvoerende kunstenaar en ook nu is dat nog zo. Tussen beide disciplines lijkt een schot te staan. Ook in andere genres bleven tot in de begindagen van de moderne muziekindustrie de werelden van auteurs en uitvoerende kunstenaars relatief gescheiden. Unieke uitvoerders kregen songs aangeleverd die al dan niet speciaal voor hen werden geschreven, door auteurs die exclusief waren verbonden aan muziekuitgevers of zelfs in loondienst werkten van platenfirma's.²⁶⁹ Met name Tin Pan Alley²⁷⁰ en de Brill Building²⁷¹ waren historische centra waar uitgever en auteur elkaar ontmoetten en het vak van songwriter naar grote hoogten werd gestuwd. Pas later, toen de gilde van singer-songwriters opkwam, werd het als 'edeler' beschouwd dat een uitvoerder zijn eigen songs schreef. Artiesten zagen ook gewoon in dat ze op die manier meer geld konden verdienen.

Dat neemt niet weg dat tot op vandaag nog altijd, in verschillende genres, achter de schermen van het muziekbedrijf bijzonder succesvolle componisten en songwriters actief zijn waar het grote publiek nog nooit van heeft gehoord. Hun werken scoren in andermans uitvoering, en louter op grond van hun auteursrechtelijke inkomsten horen ze bij de grootverdieners in de industrie.²⁷² Evengoed zijn er heel veel artiesten die meer verdienen aan auteursrechten dan aan de verkoop en exploitatie van hun opnames. Omdat hun nummers veel gebruikt worden in commercials bijvoorbeeld, of dienen als generiekmuziek in films, en ze daarvoor – al dan niet met tussenkomst van hun uitgever – hoge vergoedingen weten te bedingen.

3 COLLECTIEVE BEHEERORGANISATIES

Auteursrechten en naburige rechten zijn, zo weten we ondertussen, op verschillende manieren te systematiseren. In de eerste plaats vertonen beide stelsels zowel een moreelrechtelijke als een vermogensrechtelijke component. Ze bestrijken verder allebei zowel exclusieve rechten als vergoedingsrechten. Elk van de twee kent uitzonderingen, maar voor sommige daarvan kan de rechthebbende niet en voor sommige andere wél op vergoeding rekenen. Vanuit het oogpunt van het beheer

²⁶⁹ Zo zette Lou Reed zijn eerste stappen als songwriter bij Pickwick Records (nu onderdeel van Universal Music – zie https://en.wikipedia.org/wiki/Pickwick_Records).

²⁷⁰ https://en.wikipedia.org/wiki/Tin_Pan_Alley

²⁷¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Brill_Building

²⁷² Interessant in dit verband: <https://decorrespondent.nl/5921/hij-heeft-meer-nummer-1-hits-dan-the-beatles-maar-loopt-anoniem-over-straat/31033944535-177c8bb5>.