WURGCONTRACTEN - Waarom artiesten soms de slaven van beroemdheid zijn

Citeersuggestie: M.T.M. Koedooder, WURGCONTRACTEN - Waarom artiesten soms de slaven van beroemdheid zijn, in: Jonge Balie-bundel 'Recht: kunst of kunde'.

Hof Amsterdam 15 december 1967, NJ 1978/40: de gebezigde uitdrukkingen – 'wurgcontract', 'op zijn zachtst gezegd onfatsoenlijke contracten', 'contracten waar de honden geen brood van lusten' - overschrijden de grenzen van een zakelijke kritiek en moeten derhalve als nodeloos grievend worden aangemerkt.'

De huidige, succesvolle televisietalentenshows waren aanvankelijk bedoeld om nieuw talent aan te boren. Bekende artiesten coachen onbekend talent, dat was de formule. Maar inmiddels blijken deze shows steeds vaker mede een etalage voor al ontdekt talent dat weer in de vergetelheid is geraakt. Karl Michael, een halve finalist in The Voice UK 2013, is daar een voorbeeld van. Na al eerder twee platencontracten te hebben gehad en te hebben meegezongen op een Bruno Mars-opname, sleet hij zijn dagen als glazenwasser. The Voice geeft zijn doodgebloede carrière een nieuwe impuls. Zelfs wereldberoemde artiesten als Shakira en Will.i.am doen tegenwoordig graag mee als coach. Het geeft hun de gelegenheid om voor een massaal publiek zichzelf en hun producten te promoten. Doordat het kijkerspubliek een liedje moet downloaden en massaal moet stemmen om een kandidaat te laten winnen, bereikt een onbekende artiest in de Top 3 meestal direct een hoge positie in de diverse hitparades, waaronder de iTunes-top 10. Talentenshows zijn 'big business' geworden, maar vooral voor de producent en eigenaar. De kandidaten zijn daar slechts een onderdeel van. Hetgeen goed blijkt uit de door hun getekende contracten. Gaat het hierbij om wurgcontracten?

Talpa

Tijdens het tweede seizoen (2011) van Talpa's succesvolle nieuwe talentenprogramma 'The Voice of Holland' werd musicalactrice Chaira Borderslee niet uitgekozen door de juryleden om mee te gaan naar The Battles. Borderslee vond het negatieve commentaar dat ze over haar optreden had gekregen van de juryleden, niet terecht. Vervolgens sprak ze met De Telegraaf over haar deelname aan The Voice, terwijl in haar contract was opgenomen dat haar dat niet was toegestaan, op straffe van een boete. Borderslee kreeg vervolgens inderdaad een boete van 5000 euro wegens het overtreden van de geheimhoudingsbepaling in het contract. Borderslee besloot vervolgens zich in te schrijven voor een andere talentenshow: 'The Winner Is…'. Borderslee wilde de geldprijs die dit programma aan de winnaar bood gebruiken om haar boete aan Talpa te betalen. Maar deze talentenshow is eveneens eigendom van televisieproductent Talpa. Borderslee mocht van Talpa niet deelnemen, tenzij zij eerst haar boete betaalde. Talpa's John de Mol kreeg vervolgens gewetenswroeging, waardoor Borderslee de boete toch weer niet hoefde te betalen. Ze had het geld nu eenmaal niet. Ze mocht alsnog meedoen aan 'The Winner Is…' maar moest wel beloven de boete alsnog te betalen indien ze tot de laatste acht kandidaten zou weten door te dringen. Dat was helaas niet het geval. In 2013 liet Borderslee weer van zich horen. Ze deed voor de derde keer mee met wederom een ander Talpa talentenprogramma: 'The Next Poptalent'. Ze kwam wel door de audities heen, maar moest het programma verlaten in de 'bootcamp'. Niet Borderslee, maar nieuw talent Melissa won dit programma.

360 deal

Talentenshows zijn in de afgelopen jaren dus een goede manier gebleken voor nieuw talent om op te

vallen. Alhoewel er meer muziek om ons heen is dan ooit, is het voor nieuwe artiesten steeds moeilijker geworden een groter publiek te bereiken met hun muziek. De muziekindustrie heeft de afgelopen 15 jaar met sterk dalende inkomsten te maken gehad, waardoor de audio-markt zelfs is gehalveerd. Met dank aan het internet. Platenmaatschappijen zijn veel voorzichtiger geworden met hun investeringen in nieuw talent. Er moest naarstig worden gezocht naar nieuwe bedrijfsmodellen. Het werd tijd voor de 'new deal' oftewel het 360 graden contract. Een wat mysterieuze aanduiding voor een artiestencontract waarbij de investeerder (dat kan tegenwoordig naast een platenlabel ook een telecombedrijf, een merk of een producent van televisieprogramma's zijn) mee wil delen in alle inkomsten die de artiest kan genereren. Een professionele artiest verdient zijn inkomen doorgaans uit optredens, de verkoop van geluidsopnamen, muziekauteursrechten (indien de artiest ook zelf liedjes schrijft), aan sponsoring en aan endorsement-afspraken. Ilse de Lange is een voorbeeld van een artiest die samen met het failliete 'The Entertainment Company' zo'n 360 graden afspraak had gemaakt. En we weten inmiddels hoe dat is afgelopen. Maar het zijn in Nederland met name de televisie talentenshows geweest die deze formule hebben vervolmaakt.

Merk

Talpa bedacht deze 360 graden-formule overigens zeker niet zelf. Pop Idol (Simon Fuller, sinds 2001) en The X Factor (Simon Cowell, sinds 2004) waren voor Talpa's John de Mol de grote voorbeelden van een door een producent bedachte 'all inclusive' formule voor een serie televisieprogramma's voor nieuwe talenten waarbij alle denkbare rechten van de optredende artiesten van aanvang af in handen van de producent terecht kwamen, en na de shows ook bleven. Simon Fuller, voormalig manager van de Spice Girls en betrokken bij tenminste 50 nummer 1 hitsingles en 25 nummer 1 albums, hield zich in feite al sinds 1985 bezig met het vermarkten van artiesten als bekend merk. Neem bijvoorbeeld een wereldwijd bekend, sterk merk als Coca Cola. Dat merk wordt aan allerlei uitingen gekoppeld, zoals muziek, televisieprogramma's, film, merchandising. Simon Fuller heeft de muziekindustrie geleerd dat ook artiesten niet alleen via opnamen en optredens kunnen worden geëxploiteerd, maar ook door middel van het verbinden van hun naam aan producten, parfums, films en televisieprogramma's. De artiest is in deze visie als het ware zelf een 'product' geworden. Maar wél een product dat kan praten, een eigen wil en gevoelens heeft, wellicht drank of drugs gebruikt en ziek kan worden. Vandaar dat de producent de talenten zoveel mogelijk wil reguleren. Onwelgevallig gedrag is immers niet goed voor de show en de kijkcijfers en dús niet voor de winst.

Wurgcontracten

De deelnemers aan de audities van de televisieprogramma's dienen voor zij het toneel op mogen gaan dan ook een stevig contract te ondertekenen. In Zweden en Finland veroorzaakten deze contractpraktijken rond The Voice veel controverse. De vakbonden schreeuwden om rechtszaken doordat de producenten van de shows in Zweden en Finland niet alleen 50% van de inkomsten uit optredens van alle deelnemers wilden ontvangen, maar ook een aandeel in de inkomsten uit (platen)contracten die deelnemers mogelijk al voor hun deelname aan The Voice hadden gesloten én 50% van de muziekuitgaverechten (doorgaans 33,3 – 50% van 100% van de opbrengsten uit muziekauteursrechten) van elk liedje van de deelnemer dat ook werd opgenomen. Hier was sprake van wurgcontracten, aldus de vakbonden. Het was in deze contracten immers duidelijk dat er weinig voor de deelnemers zelf zou overblijven. Ook in België was er de nodige ophef over de Voice-contracten en werd gepleit voor een 'professionele versterking van het creatieve individu', bijvoorbeeld door de principes van de Wet Laruelle[1] op de contracten van toepassing te

[1] Deze wet is op 15 februari 2006 in werking getreden en betreft de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten, met name franchise-contracten en licenties. Het contract wordt als nietig

verklaren. Als gevolg van de toepassing van deze wet zou er een precontractuele informatieplicht en een cooling-off periode van één maand moeten worden toegepast. Toch is het de vraag of dat uitkomst zou bieden. Talpa's programma The Voice wordt inmiddels in 140 landen met veel succes uitgezonden en jaarlijks ondertekenen wereldwijd vele duizenden deelnemers welbewust de contracten. Eeuwige beroemdheid lonkt.

Contractuele bepalingen

Hoe gaat dit alles nu precies in zijn werk? Ten eerste ondertekenen alle kandidaten die mee willen doen aan de audities een deelnemersovereenkomst. In die overeenkomst is in ieder geval geregeld dat de exclusieve deelname van het talent gratis is, dat de producent alle gemaakte opnamen altijd onbeperkt en eeuwig mag uitzenden (ook als iemand in feite 'voor gek' staat), wordt volledig afstand gedaan van alle persoonlijkheidsrechten en portretrechten, wordt het omgaan met de media strikt geregeld én wordt aan de producent een exclusieve optie verleent voor het verder uitbouwen van de muzikale en artistieke carrière van het talent, conform de voorwaarden van een verdergaande samenwerkingsovereenkomst. Deze vervolgovereenkomst bevat allerlei bepalingen over het door de producent verrichten van de boekingen, het management, de beeld- en/of geluidsopnamen, het 'uitgeven' van de muziek als muziekuitgever, sponsoring, merchandising en alle overige activiteiten die met de artiest kúnnen samenhangen. Van de inkomsten wordt vervolgens eerst een overhead-percentage voor de producent afgehaald van 10%, daarna worden álle directe en indirecte kosten in aftrek genomen, inclusief alle opnamekosten, waarna het netto-resultaat 50/50 tussen partijen wordt gedeeld. De artiest moet gedurende de looptijd van de overeenkomst nog wel ergens van leven, maar dat wordt opgelost door de artiest per optredens een voorschot van een paar honderd euro te betalen. Dit voorschot wordt later verrekend met het aandeel van de artiest in de netto-inkomsten en is dus in feite een sigaar uit eigen doos.

De producent rechtvaardigt deze bepalingen doorgaans door er op te wijzen dat zij als enige het financieel risico draagt van de samenwerking en ook alle kosten zelf voorschiet. En dat is bij de aanvang van de samenwerking natuurlijk ook waar. Maar wát als de kijkcijfers tegenvallen en het programma door de omroeporganisatie van de buis wordt gehaald?

Derden

Voor wat betreft de uitvoering van de overeenkomst werken de producenten regelmatig samen met derden. Zo werkt Talpa wereldwijd samen met 'major' platenmaatschappij Universal. Iedere opname die wordt gerealiseerd met een Voice-deelnemer wordt door Universal opgenomen en uitgebracht. Talpa zal ongetwijfeld een mooi aandeel van Universal's inkomsten ontvangen voor de verleende exclusiviteit. Deze inkomsten gaan echter aan de artiest voorbij. Maar dat is niet het enige. Doordat Talpa óók het management verricht van de artiest, ligt een conflicterend belang op de loer, zo lijkt het. Een manager is immers doorgaans de partij die voor de artiest zo lucratief mogelijke afspraken met derden/exploitanten dient uit te onderhandelen. Dat is in een 360 graden-deal echter niet goed mogelijk, immers, er is maar één wederpartij. Alle deelnemers aan de live-shows ondertekenen het samenwerkingscontract met de vele, beperkende voorwaarden. Ook al halen slechts een paar artiesten de finale. De artiesten die meedoen verstrekken in feite een onherroepelijk aanbod aan Talpa/Universal, of, anders gezegd, Talpa/Universal bedingt voor zichzelf een eenzijdig optierecht, waardoor Talpa/Universal naar wens de optie op het continueren van de overeenkomst onder de reeds eerder afgesproken voorwaarden met de artiest kan opnemen, óf kan laten vallen.

Gedragscode platencontracten?

Universal in Zweden verdedigde de contractuele voorwaarden door er op te wijzen dat de show een

beschouwd indien niet aan de precontractuele informatieplicht is voldaan.

bijzondere, ongeëvenaarde gelegenheid is voor nieuw, onbekend talent om in één klap een groot publiek te bereiken. Dat is natuurlijk zeker waar, hetgeen ook duidelijk blijkt uit het feit dat juist ook al eerder bekende artiesten tegenwoordig graag willen meedoen met de shows. De programma's trekken immers miljoenen kijkers. Naar de eerste aflevering in 2013 van The Voice USA keken maar liefst 13,6 miljoen mensen. Maar blijft dat ook zo? Er zijn inmiddels serieuze tekenen van oververmoeidheid bij de kijkers te bespeuren als het gaat om de constante stroom van talentenshows. Tóch blijven de meest succesvolle deelnemers aan de producent verbonden, ook als die veel aandacht nodig heeft voor de nieuwste serie televisieprogramma's met talent. Het contract wordt voor langere tijd gesloten. Inmiddels heeft de Zweedse vakbond - na alle commotie over de contracten - aan de internationale koepelorganisatie van de platenindustrie (IFPI) gevraagd om een 'council of ethics' oftewel een gedragscode voor platencontracten. Helaas is daar sindsdien weinig meer van vernomen. Maar ook in Nederland hebben de artiestenvakbonden zich kritisch uitgelaten over de contracten. Toch is ook hier weinig veranderd. Talpa zorgt er wél voor dat juristen aan de soms erg jonge deelnemers uitleggen waar zij zich nu precies toe verbinden, maar dat betekent niet dat de inhoud van de contracten substantieel kunnen worden gewijzigd. Integendeel, steeds vaker haken kandidaten met enige professionele ervaring af zodra zij vernemen welke contracten zij moeten ondertekenen willen zij verder komen in de wedstrijd. Gelet op de contractsvrijheid staat het Talpa en de deelnemers in beginsel volkomen vrij om zich tot wat dan ook te verbinden tot elkaar, tenzij bijvoorbeeld sprake is van strijd met de goede zeden op de openbare orde dan wel sprake is van een wilsgebrek. Dat zal m.i. niet snel het geval zijn[2]. Artiesten moeten immers niet vergeten dat programma's als The Voice in eerste en tweede instantie vooral een televisieprogramma zijn. De artiesten zijn er voor het programma, niet andersom. De artiesten krijgen zoveel 'exposure' door de goed bekeken televisieshows dat een instant succesvolle carrière die anders misschien wel nooit van de grond zou zijn gekomen voor hen in het verschiet ligt. Dat is voor velen de moeite meer dan waard. De exploitanten van televisieformats als The Voice kunnen simpelweg goed profiteren van het inzakken van de voorheen altijd zo sterk georganiseerde platenindustrie, die in de afgelopen tien jaar veel minder heeft geïnvesteerd in nieuw talent. Misschien dat dit in de nabije toekomst weer verandert. Zo noemt IFPI recentelijk 'het investeren in nieuw talent' weer als dé hoofdactiviteit van de platenmaatschappijen. Het is te hopen voor nieuw talent dat deze nieuwe investeringsdrang niet uitsluitend de succesvolle deelnemers van televisie talentenshows zal betreffen. Hoe belangrijk ook, er blijft altijd talent over dat niet mee wil doen aan een wedstrijd maar wel zeer de moeite van het opnemen waard is.

Acht principes voor muziekuitgavecontracten

De muziekauteurs laten intussen steeds steviger geluiden horen. Zo werd op 23 april 2012 een 'gezamenlijke verklaring tegen wurgcontracten' gepubliceerd door zeven internationale koepelorganisaties van auteurs, waaronder de European Composer and Songwriter Alliance (ESCA). De organisaties stellen dat auteurs tegenwoordig steeds vaker worden gedwongen afstand te doen van hun rechten dan wel (delen van) hun wettelijk geregelde auteursrechten over te dragen aan exploitanten onder het mom van de contractsvrijheid en de noodzaak van flexibiliteit. Individuele auteurs verkeren steeds vaker in een 'slikken of stikken' positie doordat zij in hun beroepspraktijk te maken krijgen met eenzijdige, vooraf door de exploitant bepaalde, onredelijke contractuele voorwaarden. Ondertekenen ze deze contracten niet, dan zijn zij

[2]De Rb Amsterdam oordeelde op 15 oktober 2008 (Iept 20081015) al eens eerder - in het geval van een door een muziekauteur in opdracht van de producent van het programma Medisch Centrum West gemaakte muziek – '*dat het een ieder vrij staat zich te benadelen door bij overeenkomst een prestatie toe te zeggen zonder aanspraak te maken op een evenredige tegenprestatie. Een persoon die daartoe overgaat kan daarbij bijvoorbeeld hebben gehandeld uit zakelijke overwegingen*'. In casu was dat het geval, want de auteur wilde de opdracht voor het maken van de muziek voor de volgende serie verkrijgen dan wel behouden. Van een wilsgebrek was geen sprake, ook al was op de auteur de nodige druk uitgeoefend om het uitgavecontract te ondertekenen.

ervan verzekerd dat zij nooit meer werk van de betreffende exploitant zullen krijgen. Volgens deze organisaties wordt deze situatie veroorzaakt doordat sprake is van een machtsconcentratie aan de zijde van de exploitanten. De zeven organisaties menen dat sprake is van een verstoring van de markt en van oneerlijke mededinging, waar uiteindelijk de consument de dupe van zal worden. De organisaties eisen dat auteurscontracten dienen te voldoen aan een achttal principes, te weten (vrij vertaald):

1. Alle makers dienen een billijke vergoeding ('fair pay') te ontvangen voor het gebruik van hun werken en wel voor de duur van het auteursrecht;
2. Ook voor additioneel gebruik van hun werken dienen makers een billijke vergoeding te ontvangen waarover partijen vrij kunnen onderhandelen;
3. Het recht om werken uit te geven is voorbehouden aan de auteur, die het vrij moet staan om te contracteren met een partij naar eigen keuze. Het verkrijgen van een opdracht moet niet afhankelijk worden gesteld van de overdracht van uitgaverechten aan de opdrachtgever.
4. Alle makers, ook freelancers en zij die in dienstverband werken, hebben het recht collectief te onderhandelen met exploitanten;
5. Alle wettelijke overdrachten van auteursrechten (in Amerika: work-for-hire clausules) zijn ongeldig;
6. Ieder exploitatierecht dat niet specifiek is benoemd en overgedragen aan een exploitant is voorbehouden aan de maker;
7. Ieder recht dat niet door de exploitant wordt gebruikt, zoals het door de exploitant niet exploiteren van een werk binnen een redelijke periode, keert terug naar de maker;
8. Het volledig respecteren van de morele rechten van de auteur.

Omroeporganisaties

Volgens de organisaties is de vrijheid van meningsuiting in het geding, doordat het veiligheidsnet van het auteursrecht, dat makers in staat stelt hun werkzaamheden in volledige vrijheid te verrichten, in een commerciële omgeving sterk onder druk staat. De organisaties wijzen met name op de in de audiovisuele branche ontstane praktijk waarbij makers van muziekwerken voor televisieprogramma's (tunes, station identity, programma identity etc. etc.) genoodzaakt zijn hun uitgaverechten (en steeds vaker ook een belangrijk deel van het auteursaandeel in de inkomsten) over te dragen aan een muziekuitgeverij waarvan de producent van het programma of de omroeporganisatie de eigenaar zijn (dit wordt ook wel 'coercive commissioning' genoemd). Doen zij dat niet, dan gaat de opdracht naar een ander. Ook in Nederland werken zowel de publieke als de commerciële omroeporganisaties volgens deze methodieken. Ecsa voornoemd heeft zelfs een klacht tegen Europese omroeporganisaties, waaronder RTL Nederland ingediend bij de Europese Commissie op 17 januari 2012. Volgens Ecsa handelen de omroepen in strijd met artikel 101 en/of 102 van het Unieverdrag. Over deze kwestie zijn al eens eerder vragen gesteld in de Kamer, waarbij de Minister heeft geantwoord dat de kwestie geregeld zal worden middels het Wetsvoorstel Auteurscontracten.

Wetsvoorstel Auteurscontractenrecht

In Nederland heeft de rijksoverheid inmiddels besloten dat de artiest en auteur van respectievelijk creatieve prestaties en werken inderdaad een inherent zwakke positie innemen tegenover de exploitant, waardoor hun rechtspositie beter moet worden beschermd. Het thans bij de Tweede Kamer ingediende Wetsvoorstel Auteurscontractenrecht moet de positie van de artiest en auteur versterken. Tot nu toe kan een auteur terecht bij het gewone overeenkomstenrecht, maar volgens een WODC-rapport (augustus 2004) is het gewone contractenrecht te algemeen om partijen bij de invulling en uitleg van exploitatiecontracten houvast te bieden. Ook biedt het algemene privaatrecht volgens het rapport de betrokkenen niet de rechtszekerheid waaraan zij in de praktijk

behoefte hebben. Het Wetsvoorstel bevat de volgende nieuwe regelingen:

- de voorwaarden voor verlening van een exclusieve licentie worden gelijkgetrokken met de voorwaarden voor overdracht van het auteursrecht. Voor beide is een akte vereist;

- in het geval van natuurlijke makers (en dus niet: fictieve makers, zoals werkgevers) geldt dat alleen die bevoegdheden over gaan die in het contract staan vermeld of die uit de aard en strekking van de titel van overdracht of licentie voortvloeien;

- natuurlijke makers kunnen alleen een bevoegdheidsverlening ten aanzien van toekomstige, niet voorzienbare, zelfstandige exploitatiewijzen overdragen aan een exploitant indien deze mogelijkheid expliciet is opgenomen in het contract. Bovendien heeft de maker dan recht op een aanvullende billijke vergoeding zodra er daadwerkelijk tot exploitatie wordt overgegaan;

Verder wordt er een nieuw hoofdstuk Ia opgenomen in de Auteurswet, welk hoofdstuk handelt over het auteurscontractenrecht. In de artikelen 25b – 25h Auteurswet, welke artikelen óók van toepassing zijn op contracten tussen een uitvoerende kunstenaar en exploitanten, is geregeld dat:

- de maker recht heeft op een in de overeenkomst te bepalen billijke vergoeding voor het verlenen van exploitatiebevoegdheid;

- een vereniging van makers in samenspraak met een vereniging van exploitanten de Minister van OC&W kan verzoeken de hoogte van een billijke vergoeding vast te stellen;

- de maker recht heeft op een aanvullende vergoeding van degene die het auteursrecht op zijn werk exploiteert indien de aanvankelijk overeengekomen vergoeding ernstig onevenredig is in verhouding tot de opbrengst van de exploitatie (bestsellerbepaling);

- de maker de overeenkomst geheel of gedeeltelijk kan ontbinden in het geval de exploitant nalaat in voldoende mate te exploiteren (non-usus regel). Op de exploitant rust desgevraagd de plicht inzicht te geven in de omvang van de exploitatie;

- de maker kan onredelijke bezwarende bedingen vernietigen, waaronder begrepen bepalingen waarin voor een onredelijk lange of onvoldoende bepaalde termijn aanspraken worden verleend op exploitatie van toekomstige werken;

- er een grondslag wordt geregeld voor de instelling van een geschillencommissie, zodat de maker een laagdrempelig alternatief heeft voor een gerechtelijke procedure.

- het filmauteursrecht anders wordt geregeld.

Het Wetsvoorstel heeft veel reacties uitgelokt, zowel van (platforms van) makers als van exploitanten. Zo is de NVPI, een koepelorganisatie van de platenmaatschappijen, van mening dat met name de vele open normen in het Wetsvoorstel voor veel rechtsonzekerheid zullen zorgdragen. Daaruit volgt een drukkend effect op investeringen, een daling van de vraag naar de producten van auteurs en kunstenaars en daardoor afname van werkgelegenheid en inkomen voor makers. Deze roep om nadere criteria, waaraan rechters dan concreet moeten toetsen, is inmiddels opgepakt door de politiek. Gelet op de huidige stand van zaken in een 7-tal gerechtelijke procedures die sinds 2008 zijn gevoerd over de buitengerechtelijke ontbinding van muziekuitgavecontracten door muziekauteurs, is het m.i. nog maar de vraag of het huidige Wetsvoorstel écht een verbetering zal betekenen voor artiesten en auteurs.

Zo is bijvoorbeeld op dit moment een buitengerechtelijke ontbinding van een muziekuitgavecontract wegens te lang stilzitten door de uitgever ook zonder ingebrekestelling mogelijk, te weten in die gevallen dat de nakoming van de overeenkomst blijvend onmogelijk is geworden. De gedachte is dan dat de uitgever, op wie een voortdurende

inspanningsverplichting rust om het muziekwerk te exploiteren, in geval van langdurig stilzitten de verlangde exploitatie- en promotie-inspanningen met betrekking tot de muziekwerken niet meer kán nakomen. De verleden tijd is immers ongebruikt verstreken. Volgens het Wetsvoorstel is de nieuwe regeling echter een lex specialis en geniet aldus voorrang boven het gewone recht. Tegelijkertijd wordt juist uitdrukkelijk beoogd de maker een sterkere positie te geven dan hij op grond van het algemene recht al heeft. Deze twee uitgangspunten blijken in het Wetsvoorstel te botsen met elkaar en schreeuwen om verduidelijking. Blijkens artikel 25b lid 3 van het Wetsvoorstel ontstaat de bevoegdheid tot ontbinding namelijk pas nadat de maker aan de exploitant schriftelijk een redelijke termijn heeft gegund de rechten alsnog of opnieuw uit te oefenen. Dat is dan de facto een verslechtering van de huidige situatie, tenzij de wetgever alsnog verduidelijkt dat niet zo zeer sprake is van een lex specialis, maar van een extra ontbindingsmogelijkheid naast de ontbindingsregeling in het gewone recht. Gebeurt dat niet, dan kan een wanpresterende exploitant in de toekomst de wanprestatie altijd repareren en zal de auteur dus vrijwel nooit van zijn wanpresterende exploitant af kunnen komen. Dat lijkt mij niet de bedoeling van het Wetsvoorstel.

Toekomst TV-shows

Terug naar de Reality TV-shows, zoals The Voice. Gaan deze talentenprogramma's op termijn wellicht aan hun eigen succes ten onder? Er zijn inmiddels zoveel programma's geweest, dat voor de winnaars steeds vaker geen succesvolle carrière in de muziek blijkt te zijn weggelegd. Er zijn inmiddels veel meer ex-deelnemers dan er plaatsen zijn voor nieuwe supersterren. Idols is inmiddels gestopt met het aanbieden van een gegarandeerd platencontract aan de als nummer 2 geëindigde deelnemer van een serie programma's. In andere shows staat geen resultaatsverplichting meer opgenomen als het gaat om de winnaar, maar een voorzichtige inspanningsverplichting. En wie kent Jermaine Paul, de 2012-winnaar van The Voice in Amerika? Een wurgcontract is niet veel waard, als de kijkcijfers sterk dalen en het programma daardoor van de buis wordt gehaald. Steeds vaker gaat de publiciteit rond de programma's niet meer over de zoektocht naar een nieuwe superartiest, maar staan vooral de superartiesten/coaches zelf in de schijnwerpers. Dat is een teken aan de wand. Is het eerste album van een winnaar minder succesvol dan gehoopt, dan laat de platenmaatschappij de artiesten al weer snel 'vallen'. De opties worden niet opgenomen, de artiest zoekt het verder maar uit. De zucht naar beroemdheid zal wel altijd blijven bestaan, maar voor een langdurige carrière is meer nodig.

Margriet Koedooder