

# Right!

SEN@ZINE

2009 Jaargang 2, nr. 1

Dansscholen  
in de maat  
met SENA

**Uitvoerenden:  
Let op uw  
Duitse claim**

Fred Teeven:

CBO's roepen  
toezicht over  
zichzelf af



Controles  
noodzakelijk



Peter Boertje  
(Essential): Werk  
aan de winkel



SENA actief  
over de grenzen

## Muziek... het houdt ons bezig

Welkom in deze eerste SENA-nieuwsbrief van het nieuwe jaar. Overigens een prima initiatief van het SENA-bureau om u, haar rechthebbenden en relaties, op de hoogte te houden van ontwikkelingen. Want ontwikkelingen zijn er legio.

We zijn allemaal blij dat SENA blijft groeien, en dus ook de doorbetalingen. Dat gaat echter zeker niet zonder slag of stoot. Auteurs- en naburige rechten en de bijbehorende beheersorganisaties staan steeds meer onder druk. Dit komt doordat gebruikers van muziek de gerechtvaardigde belangen van degenen

die voor die muziek verantwoordelijk zijn blijkbaar niet willen erkennen. Zelfs de politiek lijkt het niet altijd te begrijpen. En dus blijven wij het maar uitleggen.

We leven in een tijd dat naburige rechten, zoals door SENA geëxploiteerd, voor de muziekindustrie allang niet meer secundair zijn. Ze zijn essentieel voor het voortbestaan van de sector. Wij streven naar erkenning van onze rechten; naar verlenging van de beschermingstermijn van onze rechten van 50 jaar naar 95 jaar, net als in Amerika. Een termijn die overigens nog steeds veel korter is dan de rechten van auteurs. Wij bejiveren ons voor goede samenwerking met internet service providers om illegaliteit tegen te gaan en samen legale alternatieven een betere kans te geven. En dat



doen we om artiesten en producenten de kans te geven om muziek te blijven leveren. Want zonder muziek vaart niemand wel. We zullen deze e-nieuwsbrief graag gebruiken om nieuwe ontwikkelingen met u te delen.

Paul Solleveld  
Voorzitter Sectiebestuur Producenten

## De vooruitgang en haar keerzijde

Allereerst een compliment voor het SENA-bureau voor Right!, ons nieuwe digitale communicatiemiddel. Het is een fraai product met een smaakvolle vormgeving en ik hoop dat er nog vele exemplaren zullen volgen.

Op de EuroSonic Noorderslag Conference in Groningen en de internationale muziekbeurs Midem in Cannes werd nog eens duidelijk dat de digitale vooruitgang, die het snelle verkeer van data mogelijk maakt, ook zijn keerzijde heeft. Onderzoek werd gepresenteerd waaruit bleek dat 95% van het muziekverkeer op internet illegaal is. We vermoedden het wel, maar nu weten we het zeker. Op beide evenementen werd trouwens ook duidelijk hoe de internationale gemeenschap naar Nederland kijkt als het enige land ter wereld dat vindt dat het kopiëren uit een illegale bron een legale kopie oplevert. Pijnlijk was te horen hoe een Amerikaanse expert in Groningen vond dat "Holland is giving blanche license for its citizens to steal music". Deze politiek van isolatie zou ons volgens hem nog eens als een boemerang raken. Het Nederlandse imago werd door hem bondig als volgt samengevat: "So in addition to being a safe haven for junkies, Holland may also be taking a copyright position directly behind third-world countries like Iran and China." De belangrijkste oorzaak van de teloorgang van de muziekindustrie wordt in feite door

de Nederlandse regering gelegitimeerd. In een onderzoek waartoe de overheid opdracht gaf, over de economische en culturele gevolgen van 'file sharing', komt als belangrijke conclusie naar voren dat de geest uit de fles is en er nooit meer in zal komen. Men legt zich er zich dus bij neer dat consumenten niet betalen voor downloaden zoals al uit het heersende beleid blijkt.

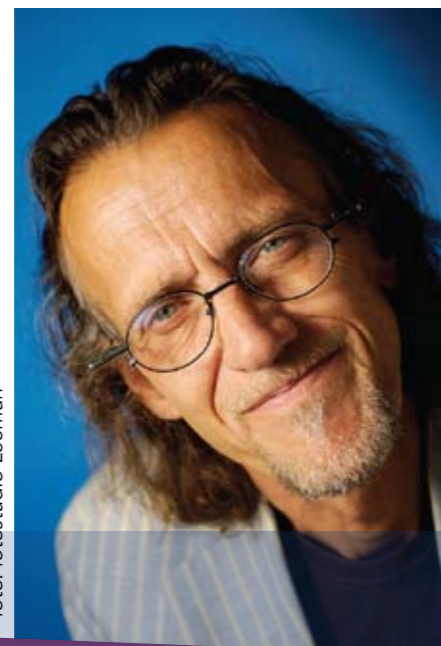


foto: fotostudio Leeman

Nu de internet service providers (isp's) er, mede door grote inspanningen van pirate-rijbestrijder BREIN, juist aan gewend raken dat ze niet zo maar een doorgeefluik zijn dat zich niet druk hoeft te maken over de aard van verstuurd content, is dit niet bepaald een standpunt dat rechthebbenden een steun in de rug geeft. Isp's in Amerika werken al samen met rechthebbenden bij het signaleren van illegale uploads. Verregaande deals met isp's zouden in Nederland ook het tij kunnen keren. Voor de toekomst zou het idee van een internetheffing evenmin uitgesloten moeten worden van verder onderzoek, maar dan in samenhang met een bescheiden heffing op voorwerpen die kunnen opnemen en afspelen, naar Duits voorbeeld. De consequentie zou dan wel moeten zijn dat niet-commercieel uploaden uit de illegale sfeer wordt gehaald, maar zover is het nog niet.

Koert Ligtermoet  
Voorzitter Sectiebestuur Performers

## Erikah Karst

Niet alleen een uiterst beminnelijk mens, maar ook nog eens gezegend met een dijk van een stem. Dat laatste kon de SENA-crew eind december zelf ervaren toen Erikah tijdens de traditionele Kerstlunch in Baarn onverwachts opdook en de aanwezigen verraste met een miniconcert.



Wereldberoemd in Hoogeveen en omstreken... dat was zo'n beetje de beschrijving die de muzikale lading voor Erikah zou moeten dekken. Althans, voor het grote publiek. Maar daarmee doen we Karst tekort.

Haar Engelstalige cd Grown Woman uit 1998 werd Radio 2 CD van de Week en de track My Heart Goes Out To You werd zelfs tot Paradeplaat gebombardeerd. Ze heeft podia beklommen in Miami, Cannes, Londen en, inderdaad, ook in De Wijk. Ze werd in 1998 voor de Edison genomineerd als Beste Zangeres, was onder andere te zien bij de Heeren van Amstel Live en Paul de Leeuw, en werkte met muzikanten die normaal ondersteuning geven aan artiesten als Tracy Chapman, Linda Ronstadt en Joe Jackson.

Wereldberoemd in Hoogeveen en omstreken? Mooi niet! Haar nieuwe, Nederlandstalige album Eigenwijs verschijnt dit voorjaar. Sterke nummers, prachtige arrangementen, kortom, een muzikale must van jewelste! Let op, de wereld gaat iets verder dan Hoogeveen.

Erikah is terug van weggeweest, terug om nooit meer weg te gaan. Gelukkig maar!

## column

Hans van Berkel



## Nieuwe ronde, nieuwe kansen...

Zoals in het begin van een nieuw jaar soms wordt gezegd: 'de teller staat weer op nul'. Een jaar van hard werken zit erop, de balans kan worden opgemaakt en voor je het goed en wel in de gaten hebt is het nieuwe jaar alweer begonnen. Een puur zakelijke constatering, maar toch... Om maar direct met de financiële deur in huis te vallen: SENA heeft het afgelopen jaar met tevredenheid kunnen afsluiten. Ondanks dat er in 2007 een behoorlijk bedrag met terugwerkende kracht werd geïncasseerd – en dat zijn altijd eenmalige meevalers – lag het eindresultaat van 2008 toch weer iets hoger dan in 2007. Het niveau van doorbetalingen lag beduidend hoger dan vorig jaar. Nog niet eerder werd er in de vier vaste betaalronden zoveel aan u doorbetaald. En last but not least - en hier ben ik persoonlijk altijd erg blij mee - ook qua kosten hebben wij ons visitekaartje weer afgegeven. Binnenkort kunt U alle details weer terugvinden in het SENA-jaarverslag of op onze website.



Ondanks deze zakelijke tevredenheid was het afgelopen jaar zeker niet een van mijn favoriete jaren. Het auteurs- en naburig recht heeft het ook in 2008 weer zwaar te verduren gehad, en dat blijf ik een zorgelijke ontwikkeling vinden. De roep vanuit de werkgeversorganisaties voor meer samenwerking (één factuur), meer transparantie en efficiency klonk als vanouds. De politiek blijft gevoelig voor de klaging van de werkgeversorganisaties en heeft het onderwerp op de agenda staan. Op verzoek van Staatssecretaris Heemsker van Economische Zaken zal een nieuwe werkgroep onder leiding van Marco Pastors zich over de kwestie buigen. Een ontwikkeling die natuurlijk

nauwlettend zal worden gevolgd door onze eigen brancheorganisatie VOIC®E.

Het servicecentrum auteurs- en naburige rechten (SCAN), dat namens BUMA/Stemra en SENA het administratieve traject voor die gewenste ene factuur voor haar rekening neemt, heeft goed werk verricht. De spontaniteit om zich uit eigen beweging voor deze (gratis) gezamenlijke factuur aan te melden, ontbreekt jammer genoeg bij de ondernemer. De winkel op de hoek is er blijkbaar niet zo in geïnteresseerd en, opvallend, ook de bekende werkgeversorganisaties snijden het onderwerp steeds minder vaak aan. Vreemd, want die 'vermindering van de administratieve lasten' was juist zo'n speerpunt op de agenda.

Als het gaat om het veiligstellen van uw rechten, u weet wel, de verlenging van 50 naar 95 jaar, is de koers ook nog niet gelopen. In de vorige editie van deze nieuwsbrief hebben wij u daarover bericht. Zoals u misschien weet zijn uw Engelse collegae collectief en massaal in verweer gekomen en hebben zelfs via YouTube veel aandacht voor hun zaak weten te genereren. Mede hierdoor is het standpunt van de Britse regering nog niet definitief bepaald. Goede zaak, goed initiatief, misschien ook iets voor de Nederlandse performers en producenten?

Maar goed... nieuwe ronde, nieuwe kansen. Het zal ongetwijfeld weer een druk jaar worden. De afgelopen vijftien jaar waren niet veel anders. We zullen u op de hoogte houden!

Hans van Berkel

VVD-woordvoerder Fred Teeven:

# Sector heeft ingreep politiek aan zichzelf te danken



**W**aarom houdt de politiek zich bezig met collectieve beheersorganisaties (cbo's)? Kan de sector dat niet beter zelf regelen?

"Dat zou moeten ja. Maar bij een aantal cbo's zijn er zodanige incidenten op het gebied van financieel beheer geweest dat zij een meer manifeste rol van de politiek en daarmee de overheid over zich hebben afgeroepen. Deze organisaties hebben zich onvoldoende gereïsoleerd welke eisen de maatschappij in het algemeen en betalingsplichtigen in het bijzonder aan een cbo stellen en ook mógen stellen. De signalen daarover van de kant van de betalingsplichtigen hebben we opgepakt."

**Op welke terreinen liggen de aan een cbo te stellen eisen?**

"De basiseis is heel simpel: het bij betalingsplichtigen geïncasseerde geld tegen zo min

mogelijk kosten doorbetalen aan rechthebbenden. Die uitvoeringseisen hebben betrekking op transparantie en redelijkheid. Bij transparantie gaat het om de transparantie naar betalingsplichtigen over de vergoedingshoogte en de parameters daarvoor. Ook moet helder zijn waarvoor de vergoeding geldt. Betalingsplichtigen zijn geen auteursrechtsspecialisten die het onderscheid in auteursrechtelijk relevante handelingen kennen. En als er dan een op zich terecht claim, maar zonder heldere uitleg, wordt neergelegd, gaan betalingsplichtigen -terecht- steigeren. Je moet als cbo ook nooit een dictaat neerleggen, in de trant van 'dit is wat u moet betalen, punt'. Cbo's moeten niet vergeten dat auteursrecht en naburige rechten privaatrechtelijke wetgeving is. De consequentie daarvan is dat vergoedingen in onderhandelingen moeten worden vastgesteld en niet eenzijdig kunnen worden vastgesteld. Redelijkheid is hierbij essentieel; van de cbo, maar ook van de kant van de uiteindelijke rechthebbenden. Rechthebbenden die denken dat betalingsplichtigen alles betalen wat zij maar vragen, omdat de wet ze nu eenmaal recht op een vergoeding geeft, maken een fout. Sterker nog, daarmee tasten zij het draagvlak aan voor vergoedingen voor muziekgebruik. Redelijkheid en vertrouwen moet de basis zijn van het functioneren van cbo's naar betalingsplichtigen, maar ook van cbo naar rechthebbenden. Ik heb de indruk dat er niet altijd vertrouwen is tussen rechthebbenden en 'hun' cbo."

**Hoe ver moet een cbo gaan bij het transparant maken van de interne processen?**

"Heel ver, want het raakt de kern van de problemen: het kostenniveau en daarmee de hoogte van de repartitie. Maximale transparantie over de kosten, de repartitiegrondslagen en de hoogte van de kosten is essentieel. Ik vind dat de kosten van het apparaat van een cbo ver onder de 10% moeten blijven. De 'indicatieve norm' van 12 tot 15%, zoals VOI@E die voorlopig hanteert, vind ik te hoog. Een cbo moet zich realiseren dat het geld niet van hen is, maar van hun auteurs of uitvoerende kunstenaars. Hoewel ik als liberaal geen voorstander ben van veel overheidsbemoeienis, zou ik het aanvaardbaar vinden wanneer de overheid de licentie voor het incasseren en reparteren van vergoedingen koppelt aan prestatienormen. Het is goed denkbaar dat in de wet of een AMvB doorbetalingspercentages worden

opgenomen. Dat je bij het vaststellen daarvan naar de meest efficiënte cbo kijkt, ligt voor de hand."

**Er is kritiek op het aantal cbo's. Deelt u die?**

"Ja, er zijn er te veel. Daarmee doe ik geen uitspraak over de rechtmatigheid van de claims, alleen over de efficiency. Je zou je kunnen voorstellen dat er uiteindelijk twee cbo's zijn: één voor de afhandeling van alle vergoedingen voor auteurs en één voor naburige rechten."

**Over het toezicht worden ook kritische opmerkingen gemaakt. Wat is uw visie?**

"Ik deel de kritiek op het toezicht deels wel. Moeilijke punten zijn: de bevoegdheden en de handhavingsmiddelen. Of een College van Toezicht de optimale toezichthouder is, vraag ik me af. Je kunt ook denken aan een zelfstandig bestuursorgaan (zbo) als toezichthoudend orgaan. We hebben inmiddels goede ervaringen opgedaan met toezichthouders op afstand van de overheid, zoals de Zorgautoriteit, de Autoriteit Financiële Markten en de NMa. Ik acht het goed denkbaar dat het toezicht op de cbo's wordt gedaan door een nieuw in te stellen zbo, de Autoriteit Exploitatie Intellectueel Eigendom. Daarbij zou ik mij kunnen voorstellen dat er twee toezichtregimes gelden: een voor de organisaties waarvan het functioneren bij wet is geregeld (zoals Buma, SENA, Stichting ThuisKopie en Stichting Reprerecht) en een voor de zogenoemde volmachtorganisaties. Voor de laatste organisaties zou een strenger regime moeten gelden, omdat wettelijke waarborgen ontbreken."

**Weer een overheidsorgaan met alle bureaucratie van dien?**

"Mijn liberale hart heeft het niet gemakkelijk met een nieuw orgaan. Bovendien moet je je als politiek afvragen 'Gaan wij daar wel over? Moeten wij dat wel willen regelen?'. Kijkend naar de gebeurtenissen in de afgelopen paar jaar, moet ik die vraag bevestigend beantwoorden. Het is in het belang van de rechthebbenden én van de betalingsplichtigen om een goed functionerend systeem te hebben. Daarbij mogen we ons overigens wel eens afvragen wanneer het betalen van vergoedingen stopt. De verlenging van de beschermingsduur tot 95 jaar vind ik te veel. Vergelijk het maar met een oldtimer. Voor een auto die ouder is dan 25 jaar, betaal je ook minder motorrijtuigenbelasting. Je moet een keer kunnen zeggen 'Het is mooi geweest.'"<sup>®</sup>

## Interview

Right! interviewde VVD-er Fred Teeven, de opvolger van Charlie Aptroot als woordvoerder intellectueel eigendom van de VVD-fractie in de Tweede Kamer. Het interview vond plaats in een periode dat de Commissie Auteursrecht van de Tweede Kamer de laatste hand legt aan het rapport over de toekomst van het auteursrecht. Dat heeft tot gevolg dat, zolang het rapport niet is gepubliceerd, Teeven op sommige vragen een vager of meer ontwijkend antwoord moest geven dan hem eigenlijk lief was.

Deze foto en coverfoto: Phil Nijhuis

Voetjes van de vloer

# Dansen

op het strakke ritme van  
Victor Sylvester



'Elke woensdagavond sprong ik op mijn fiets, keurig in het nette pak gestoken, om acht uur precies dan begon de eerste les, zo was het met de dansschool afgesproken...'. Het zijn de eerste regels van Kwik-Kwik-Slow van Frits Lambrechts die in de jaren zeventig op zeer herkenbare wijze zijn eerste kennismaking met het fenomeen danslessen bezong. David Simon, al 40 jaar hét gezicht van de Nederlandse Vereniging van Dansleraren (NVD), weet er alles van. Van SENA ook.

**T**ango, jive of rumba... nog wel van deze tijd?  
"Absoluut! De danssport staat meer dan ooit in de belangstelling.

En gelukkig maar. Dansscholen krijgen wekelijks duizenden bezoekers over de vloer. Natuurlijk ook dankzij de aandacht via de televisie. Het immens populaire Dancing with the Stars, Let's Dance en DansDuel, en de registratie van de Wereldkampioenschappen Showdance hebben zeker bijgedragen aan de huidige populariteit. Ten opzichte van ons omringende landen telt Nederland het hoogste percentage danscursisten, gemeten naar bevolking en dansschoolaantal. Internationaal draait Nederland dus prima mee. De danssport is door het NOC\*NSF officieel erkend als Olympische sport, hoewel de danssport (nog) niet voorkomt in het Olympische programma. Nee hoor, dansen is bewegen in optima forma voor jong en oud."

#### Jong & oud?

"Inderdaad. Nu er een 'grijze golf' aankomt van actieve 55-plussers spelen ook de NVD en haar dansscholen daar adequaat op in. Niet alleen 'opfriscursussen' voor deze doelgroep, maar ook speciale middagen worden georganiseerd. De 55-plusser heeft immers overdag ook tijd en kan dan gezellig op een donderdagmiddag bijvoorbeeld naar een Thé Dansant in de dansschool, om het geleerde in de praktijk te brengen. Bewegen op muziek is het gezelligste wat er is. In een open brief aan Minister Klink van Volksgezondheid is zelfs gepleit om ook het dansen als officiële 'beweegvorm' op te nemen. Laten we eerlijk zijn, ook de overheid is actief bezig om Nederlanders meer aan het bewegen te krijgen, en dat is een goede zaak. Een eerste gesprek heeft al



plaatsgevonden met ambtenaren op het Ministerie en ook met het Nederlands Instituut voor Sport en Beweging zijn contacten gelegd."

#### Dansscholen en sportscholen in één met Les Mills concept?

"In 2008 zijn contacten aangeknoopt met de organisatie Les Mills die binnen sportscholen een beweegconcept aanbieden. Tijdens ons Internationale Dansleraren Congres 2008 presenteerde Les Mills zich met een workshop aan onze bedrijven en dat vond enorm veel weerklank. Er zijn nu tal van Swinging World dansscholen die naast hun reguliere danslessen ook het Les Mills concept aanbieden. En met veel succes. Ons advies luidt dan ook: 'verbreed het toetsenbord van je piano'. En die boodschap pikken onze dansscholen gelukkig goed op."

#### De tango in het Kurhaus?

"Al 28 jaar vindt de World Trophy Latin American plaats in de mooiste zaal van Nederland, de Kurzaal van het Steigenberger Kurhaus in Scheveningen. Tien paren uit negen landen strijden daar dan om de felbegeerde blauw kristallen Leerdam World Trophy. Een NVD-evenement op niveau dat overigens al maanden van tevoren is uitverkocht. Een beter bewijs dat stijlvol uitgaan nog steeds erg in trek is, vooral in de leeftijdsgroep

25-45 jaar, kun je niet wensen. De enorme belangstelling voor het dansen is verheugend en vooral de leeftijdsgroep 25-45 jaar komt massaal op dergelijke evenementen af. De romantiek van de Kurzaal en de ambiance van een 5-sterrenhotel is zeker in deze barre tijden van economische neergang een fenomeen. Veel mensen verlangen weer naar de 'goede oude tijd' en willen zich ook in avondkleding laten zien. Het geeft een stuk geborgenheid en gezelligheid en ook dat is waar dansen voor staat!"

#### SENA en NVD, ook 'quick quick slow'?

"Zeer beslist! De NVD is een partner van het eerste uur. De collectiviteit die SENA ons in 1994 bood kon vertaald worden in een voordeel voor onze leden, en daar ging het ons om. Natuurlijk was het in die periode ook voor onze dansscholen even wennen, men betaalde immers al aan Buma, maar dat bleek in samenwerking met SENA een kwestie van uitleg, begrip en geduld. Ach, facturen betalen is nooit leuk, maar elke dansschool is zich bewust dat de 'leveranciers' van muziek ook ondernemers zijn die, net als zij, betaald moeten worden voor hun diensten. De contacten met SENA zijn al die jaren nog nimmer in een dip geweest, sterker nog, we hebben de allerplezierigste contacten en vinden voor onze vragen en opmerkingen altijd een luisterend oor. Nee hoor, wij dansen nog wel even door!" @

Speurders van het eerste uur

# Als je nou niet heel snel maakt dat...

Het is misschien niet echt wijd en zijd bij de achterban bekend, maar ook SENA heeft één buitendienst die controlebezoeken uitvoert. Soms schept dat bij buitenstaanders een beeld van mannen met zonnebrillen, regenjassen met hoog opstaande kragen en gleufhoeden, die onopvallend hun oor te luisteren leggen. In de praktijk valt dat allemaal wel mee.

Over het hele land verspreid zijn elke dag twaalf parttime buitendienstmedewerkers (M/V) in touw. En met succes!

Evert van Welie en Joos Cremer zijn 'speurders van het eerste uur', die - naast hun dagelijkse controlebezoeken - belast zijn met het begeleiden van (nieuwe) collega's. "Natuurlijk controleert SENA. Natuurlijk heeft SENA de verplichting om te controleren. Dat is geen punt van discussie", aldus Van Welie. "Het ondertekenen van een verklaring 'ik maak geen gebruik van muziek' is voor ons niet genoeg, we willen graag zekerheid. Niet alleen voor ons, maar zeker ook voor al die bedrijven die het spel wél volgens het boekje spelen, en hun licenties wél goed regelen. Ons werk is niet alleen gericht op het 'vangen' van foute en dus stoute ondernemingen. Het beantwoorden van vragen, het uitleggen waarom, wat en voor wie is een belangrijk onderdeel van ons werk."

En dat laatste is niet altijd even duidelijk. Dit merkte Van Welie een aantal jaren geleden al snel toen hij bij een Amsterdamse sigarenhandelaar naar binnen stapte. De eigenaar had zijn huiswerk gedaan en de websites van zowel BUMA/Stemra als SENA goed doorgenomen. Dat hij een muzieklicentie nodig had was wel duidelijk. Uit kostenoverwegingen had de man daarom besloten zijn licentie via SENA te regelen want, zo luidde zijn argumentatie, die waren net iets goedkoper dan 'die andere organisatie'. Tja, en leg dan maar uit dat het sluiten van een licentie geen kwestie is van of/of maar van en/en...

Vaak wordt gedacht dat de horeca de sector is waar de buitendienstmedewerkers het meeste succes boeken. Niets is minder waar! In vergelijking met andere sectoren heeft juist de horecasector de zaken ook muzikaal goed voor elkaar. Joos Cremer: "Ach, muziek en horeca ligt natuurlijk ook voor de hand, hoewel er ook horeca-ondernemingen zijn die bewust géén muziek spelen. Daar tegenover staan ook weer restaurants waar ze naast de wijnkaart ook een muziekkaart presenteren. Heeft de klant zelf invloed op de muziekkeuze. Wat de ondernemer zich niet altijd realiseert is dat elke vorm van openbaarmaking een aparte licentie vereist. Men staat er gewoon niet bij stil. Muziek in de winkel en muziek in de wachtstand van de telefoon zijn bijvoorbeeld twee aparte vormen van openbaarmaking, en daar zijn



ook twee aparte licenties voor nodig. Dat vereist soms wat extra uitleg en geduld."

Dat ondervond Joos Cremer toen zij afgelopen jaar een lokale supermarkt bezocht. Niet alleen met muziek in de winkel, maar ook via de telefoon werd de klant muzikaal welkom geheten. Cremer: "De licentie van de supermarkt was afgegeven voor het gebruik van achtergrondmuziek in de winkel. De licentie voor de telefoon ontbrak. Als excuus gaf de eigenaar aan dat hij op de SENA-website de vergoedingeninformatie niet had kunnen vinden. Ik wilde hem wel even laten zien waar hij dit kon vinden. Het internet werd gestart en automatisch verscheen de home-



SENA heeft vanzelfsprekend de verplichting om het gebruik van muziek te controleren. Niet alleen ten opzichte van die vele tientallen duizenden ondernemingen die hun muzieklicentie goed geregeld hebben of ten opzichte van al die representatieve (branche)organisaties waarmee wordt samengewerkt. De verplichting om te controleren geldt zeker ook richting ondernemingen die hun licentie misschien (nog) niet of gedeeltelijk geregeld hebben. De medewerkers van de SENA buitendienst (M/V) zijn een belangrijk verlengstuk van de SENA-organisatie in Hilversum. Verdeeld over verschillende rayons zijn zij elke dag actief in de weer en bezoeken bedrijven en instellingen in de meest uiteenlopende sectoren. Voorlichting geven over SENA, de Wet op de naburige rechten en licenties is uiteraard een belangrijk deel van hun taak.

page van zijn eigen supermarkt... met gezellige muziek! 'Als je nou niet heel snel maakt dat je #&%@..!', was zijn reactie toen ik 'm vertelde dat hij daar ook een licentie voor nodig had."

Over het algemeen valt het met de agressie wel mee. De SENA-mensen hebben daar duidelijke instructies over. Het wordt vaak veroorzaakt door onwetendheid, aldus Joos Cremer.

"Muziek is gratis, dat is zo'n beetje de gedachte die bij sommige ondernemers speelt. Je kunt het ze bijna niet kwalijk nemen. Men staat er gewoon niet bij stil welke belangen er spelen, hoe belangrijk dit soort rechten zijn." Voor anderen is het niet regelen van een licentie meer een spelletje, een kwestie van 'eens kijken hoe lang ik buiten schot blijf'. Een verkeerd spelletje... Van Welie: "In zo'n gesprek maak ik altijd een vergelijking met iets wegnemen uit zijn winkel zonder te betalen, gewoon stelen. Dan zie je ze verbaasd kijken, want zo wordt het nooit gezien. Ik denk dat dit ook het lastigste is van ons werk; men denkt maar al te vaak dat muziek gratis is! Cremer: "Pas als zij de artiest en producent ook als (collega)ondernemer zien, valt het kwartje. Men denkt te snel en te eenzijdig in termen van dikke bankrekeningen of alleen aan de bekende namen. ®

## Peter Boertje (Essential Dance Music)

# “Jonge artiesten en producers moet de weg worden gewezen”

Het stevig veranderende muzikale landschap zorgt ervoor dat meer en meer artiesten en producers die werkzaam zijn in de dancesector het heft in eigen hand nemen. **Waarom in zee gaan met een platenmaatschappij als de toegevoegde waarde daarvan anno 2009 te verwaarlozen is? Echter, door het gebrek aan professionele begeleiding lopen zij regelmatig inkomsten mis. “Er is nog wel wat werk te verrichten op dat vlak”, aldus Peter Boertje.**

**D**ance is ooit begonnen als een undergroundcultuur van ‘vrije jongens’. Maar het is – omdat er al rap veel mensen op af kwamen en de overheid zich er daarom mee ging bemoeien – in Nederland heel snel geprofessionaliseerd. Sneller dan in de rest van de wereld. Peter Boertje is mede-eigenaar van platenmaatschappij Essential Dance Music en medevenoot in een geluidsstudio waar muziek wordt gerestaureerd en gemasterd. Over de maatschappij stelt hij dat de vlag de lading niet helemaal meer dekt. “We bestaan sinds het begin van de jaren ‘90, en destijds waren we volledig met dance bezig. Tegenwoordig gaan we veel breder en doen we bijvoorbeeld, naast het bieden van oploadmogelijkheden voor derden op iTunes, ook veel jazz. Een genre dat overigens weer veel raakvlakken heeft met dance.”

### Fiftyfifty

Boertje ziet vooral de voordelen van de professionalisering die de dance in Nederland heeft doorgemaakt. “Toegegeven, het was natuurlijk niet helemaal het uitgangspunt van dancemuziek. Maar wat mij betreft heeft het veel voordelen met zich meegebracht. Zoals het feit dat er voor in de dance werkzame muzikanten secundaire inkomstenbronnen zijn.” Bijvoorbeeld bij SENA vandaan. Echter, veel producers maken daar (nog) geen aanspraak op en denken dat ze hun geld voorna-

melijk met liveoptredens moeten verdienen. “Het is volgens mij een soort naïviteit”, aldus Boertje. “In de beginjaren was het de meest logische stap dat je als producer met je DAT-tape naar een platenmaatschappij ging. Je kreeg een over het algemeen goed contract, in deze tak meestal een fiftyfifty verdeling, vervolgens werd je muziek uitgebracht op een paar duizend vinyl 12”-exemplaren, en als je heel veel geluk had kwam het op een Turn Up The Bass- of Ministry Of Sound-compilatie terecht. Dat bracht flink geld op. Die situatie is nu veranderd en producers redeneren ‘als ik nu naar een platenmaatschappij ga, gebeurt er - behalve dat ik op Beatport.com terecht kom - niets, en daar verdien ik 35 euro mee. Dan kan ik net zo goed niet met een maatschappij in zee gaan.’ Je ziet dat ook daadwerkelijk steeds minder producers dat doen. Maar het betekent ook dat ze steeds minder informatie en voorlichting krijgen...”

### Samenwerking aangaan

Dat gebrek aan professionele begeleiding zorgt ervoor dat er een steeds groter wordende groep dancemusici is die geen weet meer heeft van rechten en er vanuit gaat dat men niks meer kan verdienen met het maken van platen. “Het is dan ook zo dat vinyl het station ‘op sterven na dood’ al is gepasseerd. Er komt bijna niets meer uit. Wat overblijft zijn danceportals als Beatport en Dancetunes, maar daarop zijn de inkomsten tot dusver helaas meestal nog steeds minimaal. Zodoende kiezen veel producers voor liveoptredens, waar ze een paar honderd euro per set mee verdienen en soms meerdere malen op een avond aan de slag kunnen. Ze kijken echter over het algemeen niet verder dan de neus lang is en hebben geen weet van secundaire bronnen van inkomsten en die bronnen worden steeds beter. Jonge artiesten en producers moet de weg worden gewezen en daarvoor zullen ze zelf de boer op moeten en met professionals de samenwerking aangaan. Al is een platenmaatschappij niet meer verantwoordelijk voor de fysieke release van het product, ze kunnen wel helpen met het a melden bij Stemra, SENA et cetera, en zorgen voor een stuk publiciteit en marketingondersteuning.”

### Digitaal loket

Boertje stelt daarbij wel dat als een artiest/producer professionele samenwerking aan-

gaat, dit nooit met het uitgangspunt mag zijn om bij de hand te worden genomen en zelf niks meer te hoeven doen. “Als muzikant ben je ondernemer en dus ben je zelf verantwoordelijk voor wat je verdient. Die verantwoordelijkheid moet je dan ook nemen. Wel pleit ik voor bijvoorbeeld een digitaal loket waarop beknopt en duidelijk te vinden is waar men recht op heeft. Op dat vlak ligt nog flink wat werk voor organisaties als Stemra en ook SENA. Op het Amsterdam Dance Event was een jonge en talentvolle producer aanwezig die het prima vond dat zijn muziek gratis op internet staat, omdat hij het als promotie ziet voor zijn optredens. Het is een feit dat steeds meer grote artiesten hun nieuwe albums deels gratis weggeven. Maar die gevestigde namen kunnen vervolgens de kaartprijs bij hun concerten verdubbelen. Jonge artiesten kunnen dat niet. Bij die jonge groep groeit meer en meer de perceptie dat je met muziek niets meer kan verdienen, terwijl er wel degelijk geld te verdienen is met muziek.”

### Evangelisatiewerk

Essential Dance Music licht de artiesten in de eigen stal ook goed voor over de mogelijkheden. “We raden iedereen aan om lid te worden van BUMA/Stemra en zich zeker ook aan te melden bij SENA. Want waar BUMA/Stemra geld kost, is SENA geheel gratis en het levert sowieso wat op. Je ziet dat veel jonge artiesten terugschrikken voor het relatief hoge instapbedrag van BUMA/Stemra en zich niet inschrijven omdat het niet opweegt tegen die paar tientjes die ze bijvoorbeeld bij Beatport verdienen. Misschien is die opgeworpen drempel ook wel de reden dat ze bij voorbaat niet kijken wat SENA hen te bieden heeft. Ik zit zelf in het bestuur van SENA en ben sinds het begin bij SENA betrokken. Dan ga je er eigenlijk automatisch vanuit dat iedereen weet wat SENA is en doet. Ga je dan rondvragen, blijkt dat dit helemaal nog niet zo vanzelfsprekend is. Er is nog veel evangelisatiewerk te doen. We hebben getracht er op het vorige Amsterdam Dance Event middels een panel aandacht aan te besteden, maar dat werd – waarschijnlijk omdat het voor veel mensen te theoretisch is – slecht bezocht. Misschien moeten we dit tijdens de volgende editie tussen twee panels met grote namen in plakken of zelf een grote naam uitnodigen. Een Tiësto of een Ferry Corsten die uitlegt wat SENA voor hem doet bijvoorbeeld. Het is belangrijk en we gaan er werk van maken!”



Van vijf naar drie jaar

# Nu nog sneller!

Het doorbetalen van vergoedingen aan de rechtmatige eigenaar(s) is een ingewikkelde materie en – vanzelfsprekend – aan duidelijke regels en procedures gebonden. SENA hanteert een fair systeem dat gebaseerd is op een doorbetaling per gespeelde titel waarbij elke uitvoerend kunstenaar die op die titel heeft meegespeeld, ook daadwerkelijk wordt gehonoreerd.



Natalie Loop, manager repartitie.

**A**ls een uitvoerend kunstenaar (nog) niet bij SENA staat geregistreerd – en dit is toch echt minimaal noodzakelijk om te kunnen doorbetalen – worden de euro's voor vijf jaar gereserveerd. Kunnen de gegevens van de betreffende artiest, studiomusicus of dirigent binnen die periode toch nog worden opgetekend, dan kan er worden doorbetaald. Recentelijk is deze termijn teruggebracht naar drie jaar. Een toelichting van Natalie Loop, manager repartitie.

## Op zoek naar

Wij doen ons best om iedereen te achterhalen. Contacten met collega-musici en maatschappijen kunnen daarbij allemaal bronnen van informatie zijn. Je spreekt soms een collega of een ander lid van dezelfde groep, en die informatie helpt je weer verder. Vaak met succes, maar niet altijd. Soms lukt het een-

voudig niet om de individuele man/vrouw te traceren. Men is geëmigreerd of blijkt te zijn overleden en heel soms lijkt het wel of ze van de aardbodem zijn verdwenen. En dan kunnen er drie jaar verstrijken zonder dat die euro's zijn doorbetaald.

## Over welke bedragen praten we?

De balans kan natuurlijk pas worden opgemaakt als de vijf jaar ook echt zijn verstreken. Dan wordt duidelijk hoeveel geld er ook echt is doorbetaald. Hoe gaat zo iets? De vergoedingen die wij bijvoorbeeld in 2000 hebben ontvangen, worden als alle informatie is verwerkt direct in 2001 doorbetaald. Dan praten we al gauw over 75% à 80% van het geld. De jaren daarna wordt het restant doorbetaald. In 2006 komt, zeg maar, het uiteindelijke cijfer op tafel.

## Hoe zien die cijfers eruit?

Het SENA-doorbetalingpercentage schommelt tussen 97% en 99%, en dat is een percentage waar wij op afgerekend mogen worden. Het is het hoogste percentage ter wereld en daar zijn wij als organisatie best trots op. Als je je beperkt tot uitsluitend Nederlandse uitvoerenden, betekent het dat wij, per jaar iets variërend, ongeveer 250.000 euro niet hebben kunnen doorbetalen. Kijk, de doelstelling op papier is vanzelfsprekend 100%, maar dat is in de praktijk om verschillende redenen niet mogelijk. Onvindbaar, niet geregistreerd of geclaimd, overleden, dit soort zaken brengt de doelstelling met 1 of 2 procent terug.

## En dan

Niets ingewikkelds, hoor. Het is aan de sectiebesturen om hier een beslissing over uit te spreken. Men kan een deel van de niet doorbetaalde gelden aanwenden voor sociaal-culturele bestedingen, men kan ook beslissen om het in zijn geheel ten goede te laten komen van het grote, algemene proces van doorbetalen.

## Waarom nu van vijf jaar na drie jaar?

Als je de cijfers kritisch analyseert dan zie je een tendens dat het hoge percentage

doorbetaling eigenlijk al na drie jaar is behaald. Laat er een of anderhalf procent tussen zitten, maar na het derde jaar verandert er niet veel meer. SENA blijft daarnaast kritisch op de werkprocedures en streeft naar een hoge mate van efficiency. Door deze termijn terug te brengen naar drie jaar wordt een snellere en efficiëntere doorbetaling gerealiseerd en kan een definitieve afrekening twee jaar eerder worden opgesteld. En daar gaat het ons om! Het doel is nu eenmaal zoveel mogelijk geld zo snel mogelijk door te betalen.

## Wat verandert er voor rechthebbenden?

Laat ik zeggen dat men zich bewust moet zijn dat tijdig claimen een 'must' is. Dat was het natuurlijk met de termijn van vijf jaar ook al, maar nu misschien iets meer. Niet wachten tot het allerlaatste moment, maar gewoon direct afhandelen is het devies en dus ook ons advies. De belangrijkste merkbare verandering is dat onze rechthebbenden efficiënter worden doorbetaald over een kortere periode.

## Wat is de werkwijze in het buitenland?

Het merendeel van de landen hanteert een termijn van drie jaar, en dat volstaat.

Maar ook hier zijn er weer uitzonderingen op de regel. Duitsland, bijvoorbeeld, werkt met een termijn van slechts één jaar. Dat betekent dat elke rechthebbende zijn Duitse financiële zaken goed en tijdig voor elkaar moet hebben. Andere organisaties werken met een termijn van twee jaar, SENA hanteerde vijf jaar, maar de meerderheid van de organisaties werkt met een periode van drie jaar. ®

## Percentage doorbetaald na vijf jaar

1994	91,5%
1995	93,9%
1996	99,1%
1997	99,2%
1998	98,1%
1999	99,8%
2000	98,0%
2001	99,2%

## Veilig financieel beheer

Wat begon als een hypotheekprobleem voor een grote groep arme Amerikanen, eindigde als een financieel debacle voor de hele wereld. In de afgelopen maanden vlogen de miljarden euro's/dollars overheidssteun als nooit tevoren over de krantenpagina's. Financiële constructies, spaartegoeden in IJsland, overheidsgaranties... voor de gewone man was het soms teveel. De beurs lijkt maar niet te herstellen van de klappen die zijn uitgedeeld en volgens doemdenkers zal het nog wel even duren.

Elke journaaluitzending begint steevast met een treurig overzicht en nog steeds is het leed niet geleden. Pas op de plaats en een pas op de portemonnee. De financiële problemen en SENA, hoe staan wij er voor?

"SENA beschikt tijdelijk over liquide tegoeden, met de nadruk op 'tijdelijk'", aldus Bert Hazelaar, financieel manager SENA. "Er bestaat nu eenmaal een tijdsverschil tussen het moment van incasseren en het moment van doorbetalen. Om dat laatste überhaupt te kunnen doen, zul je eerst alle speelgegevens van dat jaar moeten verwerken. Daarnaast heb je de effecten van een claimtermijn van vijf jaar. En die tijdelijke termijn, plus wat er nog niet kan worden doorbetaald, daar profiteren wij van."



Bert Hazelaar

Al vrij snel in de beginperiode zijn er regels opgesteld waarbij duidelijk is gemaakt hoe SENA diende om te gaan met deze twee factoren. Hazelaar: "Het ligt natuurlijk voor de hand dat een zo hoog mogelijke opbrengst een belangrijke doelstelling was. Een andere eis – en dat staat bijna haaks op de vorige – was: geen enkel risico. Dat laatste is weliswaar mogelijk maar heeft ook beperkingen voor het rendement. Dat is echter nooit een punt van discussie geweest. Het is immers geld dat aan anderen toebehoort en waar wij tijdelijk op passen."

Voor de praktische invulling heeft Hazelaar onderhandeld met een aantal gerenommeerde financiële instellingen, zoals ING, ABN, Rabo, SNS etc. "De twee uitgangspunten waar niet van werd afgeweken zorgden ook voor een beperkte keuze uit

een aantal financiële producten. Obligaties met 100% zekerheid, bijvoorbeeld Staatsleningen in Eurolanden of - en hier is uiteindelijk voor gekozen - depositorekeningen. Gezien de renteontwikkelingen van de afgelopen jaren is dit een juiste keuze geweest."

De bijdrage uit de financiële opbrengsten heeft er mede voor gezorgd dat het kostenpercentage van SENA met bijna 40% kon worden teruggebracht. De doelstelling was een percentage rond de 10%, maar het resultaat voor 2008 kon uiteindelijk worden vastgesteld op 6,2%!

Bert Hazelaar: "Het mag misschien een defensieve, of noem het een conservatieve aanpak zijn, maar wij zijn er meer dan tevreden mee. Het levert duidelijkheid op voor iedereen en een goed resultaat zonder enig risico." ®



## Wat je ver haalt...

Wil je als naburige rechtenorganisatie achter de dijk internationaal ook een rol van betekenis spelen, dan zul je ook repertoire van betekenis moeten vertegenwoordigen. Het moet voor buitenlandse artiesten van enige naam en faam ook financieel interessant zijn om SENA te verkiezen boven de 'eigen' rechtenorganisatie. En dat laatste vereist zo ongeveer het laagste kostenpercentage van het westelijk halfrond.

Het nut van intensieve internationale samenwerking werd door SENA al in een vroeg stadium erkend. Immers, muziek is niet aan grenzen gebonden en dus worden Nederlandse artiesten ook over de grens gedraaid. Samenwerking betekent een uitwisseling van gelden en informatie. Het Deense Gramex was de eerste rechtenorganisatie die door Hans van Berkel naar binnen werd gehaald. Vele zouden volgen. Het proces van 'dit is van jou en dat is van mij' kon beginnen.

Hans van Berkel: "Dat lijkt eenvoudig, maar het is tegelijkertijd ook het probleem. Op papier kun je processen soms heel simpel uittekenen, maar de praktijk is vaak heel anders. Afwijkende systemen bij de collega-organisaties of soms zelfs helemaal geen systemen, verjaringstermijnen die variëren van één jaar tot vijf jaar, wel of geen playlistgegevens en boven alles, de wil en betrokkenheid van de lokale organisatie om ook daadwerkelijk door te betalen."

Natalie Loop, sinds jaar en dag mede verantwoordelijk voor de buitenlandse contacten: "Dit soort zaken dwingt een hoge mate

van attentie af. Je zult er bovenop moeten zitten, want voordat je het weet vis je achter het net. Accepteer nou maar dat de andere kant minder haast heeft dan jij, dan ben je al een heel eind op de goede weg".

In de afgelopen jaren heeft SENA haar operationele kosten terug weten te brengen tot ongeveer 8%! Hans van Berkel: "De norm 'onder de 10%' was en is nog steeds de rode draad in ons beleidsplan. De realisatie van die doelstelling heeft internationaal respect afgedwongen en ons geen windeieren gelegd. De combinatie van hoge opbrengsten en lage kosten was voor veel topacts en hun management voldoende reden om hun belangen bij ons onder te brengen. De Rolling Stones, Andrea Bocelli, Queen, Eric Clapton, Elton John en de Police waren de eersten die wij als 'SENA member' registreerden." Maar... zaken zijn als kruiwagens: ze staan stil als je ze niet voortduwt. Het succes komt

niet vanzelf. Natalie Loop: "Ga er niet vanuit dat iedereen met dezelfde hi-tech computerprogramma's werkt als jij, want dat is niet zo. Hoe lastig het ook is, en hoeveel extra werk het ook is, soms zul je bepaalde werkzaamheden zelf moeten uitvoeren als het de doorbetaling aan jouw rechthebbenden kan versnellen." ®

### Performen in Duitsland

Voor veel Nederlandse performers is Duitsland een belangrijk land. Het Duitse GVL hanteert niet alleen een sterk verschillende methodiek als het gaat om doorbetalen, onze oosterburen werken ook nog eens met een verjaringstermijn van slechts één jaar.

Tijdig en volledig handelen is dus cruciaal.

Performers kunnen ervoor kiezen om alles zelf met GVL af te handelen, maar kunnen ook SENA mandateren dit (gratis) voor hen te doen. Wilt u dat SENA dit kosteloos voor u regelt, dan dient u wel vóór 1 mei 2009 alle gegevens aan te leveren. Het gaat hier om een opgave van inkomsten verkregen uit radio- en televisieoptredens die in het jaar 2008 zijn uitbetaald, plus een royaltyopgave van de platenmaatschappijen van cd's die in Duitsland zijn verkocht in de tweede helft van 2007 en eerste helft van 2008. Studiomusici dienen een opgave te overleggen van honoraria in 2008 uitgekeerd betreffende hun medewerking aan (cd-)opnamen die in Duitsland zijn uitgebracht.





# Artiest als producent

Het is onderhand wel bekend... SENA regelt de rechten van artiesten én producenten. De medewerkers van de afdeling repartitie zijn er dagelijks druk mee. Toch zorgen deze twee begrippen soms voor een beetje verwarring, gevolgd door een onnodige zoektocht voor diezelfde medewerkers van de afdeling repartitie.



Het komt namelijk regelmatig voor dat een band, koor of orkest zelf de productie regelt en ook in financieel opzicht de verantwoording draagt. Deze manier van werken wordt ook wel 'in eigen beheer' genoemd.

Mirjam Bosdam van SENA repartitie: "Het komt inderdaad voor dat een groep, koor of orkest in die specifieke gevallen verzuimt zich ook te laten registreren als producent van het muziekwerk. Als het dan tot een doorbetaling komt zijn de betrokken artiesten wel bekend, maar de producent is een ander verhaal. Dit betekent voor ons een (tijdelijke) blokkade van de

doorbetaling totdat er 100% zekerheid is ontstaan wie de producent is. Als uiteindelijk blijkt dat het om dezelfde band, groep of orkest gaat, maar dan in de producentfunctie, is de kwestie opgelost. Jammer genoeg met vertraging en onnodig werk.

Daarom: hebt u als artiest, band, groep of orkest ook in eigen beheer een cd opgenomen, dan dient u niet alleen als performer te zijn geregistreerd, maar ook als producent. Voor zover nodig kunt u een foutje eenvoudig herstellen via [www.sena.nl](http://www.sena.nl). In de rechter navigatiebalk vindt u daar de link Aanmelden producent.®

## SENA-Media Tools Award voor Nick & Simon

Op dinsdag 13 januari 2009 werd op de Horecava (dé vakbeurs voor de Nederlandse horeca) voor het eerst de SENA-Media Tools Award uitgereikt.

Nick en Simon, het razend populaire duo uit Volendam, kregen ieder uit handen van TROS-dj Daniël Dekker de trofee overhandigd voor de Meest Gedraaide Nederpophit in de horeca, namelijk Rosanne.

De hitlijst van meest gedraaide nederpophits kan worden samengesteld dankzij de digitale muzieksystemen van Media Tools, een van Nederlands grootste leveranciers van achtergrondmuziek. Deze systemen bieden niet alleen onbegrensde muzikale mogelijkheden maar registreren ook exact, en in alle anonimiteit, welke muziektitels er spelen en/of gespeeld zijn. Voor SENA is dit een belangrijke bron van informatie die gebruikt wordt om de inkomsten uit de horeca nog nauwkeuriger te kunnen doorbetalen. ®



De winnaars, samen met Anne Sevinga (SENA) en Ad Roland (Media Tools)

foto: Wim Nagtegaal

Right! is een uitgave van SENA

Voor suggesties, vragen, op- en aanmerkingen, mail: [redactie@sena.nl](mailto:redactie@sena.nl)

© 2009 SENA/iMediate, alle rechten voorbehouden