



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Auteurscontractenrechtpsychologie

Visser, D.J.G.

Citation

Visser, D. J. G. (2015). Auteurscontractenrechtpsychologie. *Ie-Forum*. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/35682>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Leiden University Non-exclusive license](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/35682>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Woensdag 10 juni 2015 - IEF - 15007.2015

Auteurscontractenrechtpsychologie

Door: Dirk Visser, [Universiteit Leiden](#), [Visser Schaap & Kreijger](#). Thema: [Auteurscontractenrecht](#). Binnenkort krijgt iedere auteur recht op een billijke vergoeding voor iedere exploitatie van zijn werk. En het wordt niet een vaag sociaal grondrecht dat niet afdwingbaar is. Het komt in de Auteurswet te staan. Er kan niet bij contract afstand van worden gedaan. De uitgever of producent moet deze vergoeding betalen. Dat kan bij de rechter worden afgedwongen. Maar wat is dat, een billijke vergoeding? Wat is billijk? Daar zijn de belanghebbenden het diepgaand over oneens. Uitgevers en producenten vinden de introductie van dit recht op een billijke vergoeding sowieso een slecht idee. Zij vinden dat de wet van vraag en aanbod gewoon moet bepalen wat een redelijke prijs voor een product is. Nu dit recht er toch komt, vinden zij dat een gebruikelijke vergoeding een billijke vergoeding is. Zij zien geen ander objectief aanknopingspunt. Wat een gebruikelijke vergoeding is wordt in de praktijk ook weer bepaald door de wet van vraag en aanbod.

Veel auteurs denken hier heel anders over. Zij vinden dat zij meestal te weinig krijgen. Daarom vinden zij een gebruikelijke vergoeding niet billijk. Wat zij ook vaak niet billijk vinden is een afkoopsom. Een afkoopsom wordt snel geassocieerd met een situatie waarin de uitgever een laag bedrag ineens betaalt en vervolgens zelf veel winst gaat maken. De auteur profiteert dan niet van dat succes. Dat voelt oneerlijk. Daarom willen veel auteurs liever een royalty. Bij een royalty profiteren zij zelf mee van het succes. Het kan ook zijn dat een uitgever een te hoge afkoopsom heeft betaald en juist verlies maakt. Dat is zijn ondernemersrisico en die situatie is achteraf gezien gunstig voor de auteur. De auteur vindt die situatie vermoedelijk een mooie meevaller, maar denkt over die situatie verder begrijpelijkerwijs niet veel na. De uitgever is inderdaad een ondernemer. Hij koopt iets in, voegt waarde toe, maakt reclame, en verkoopt iets. Meestal koopt hij het liefst voor een vaststaande prijs in. Vervolgens bepaalt hij zelf hoe hij het product gaat exploiteren. Hij kent zijn eigen kosten, maakt een inschatting van hoeveel hij denkt te gaan verkopen en bepaalt de prijs. Vervolgens maakt hij winst of verlies. Bij een vaste inkoopsprijs waar alles in zit hoeft hij geen administratie bij te houden van wat hij precies met het werk van welke auteur heeft verdiend. Dat scheelt administratiekosten. Bij boeken is een royalty gebruikelijk, mede omdat de administratie daarvan te overzien is en het succes grotendeels is toe te schrijven aan de auteur. Bij producten waar door veel meer auteurs aan gewerkt is, zoals bij films en kranten, is een royalty veel minder gebruikelijk. Niet alleen is daarbij de administratie ingewikkelder, het is ook niet eenvoudig te bepalen welk auteur recht zou hebben op welke royalty. Toch vinden veel filmauteurs en journalisten dat zij ook recht hebben op een royalty per exploitatievorm. Zij willen ook meeprofiteren van het succes van hun werk. Dat voelt rechtvaardig. Maar zij willen niet meedelen in eventueel verlies dat op de exploitatie van hun werk geleden wordt. Dat is immers het ondernemersrisico van de exploitant. Zij willen ook geen lagere vaste vergoeding vooraf. Dat voelt niet goed. Niemand wil ooit ergens afstand van doen. Dat heet in de psychologie [loss aversion](#) en leidt bijvoorbeeld tot het [endowment effect](#): een veel hogere waarde toekennen aan iets dat je hebt, dan aan iets dat je (nog) niet hebt. De filmauteurs hebben recent een convenant gesloten met de producenten, omroepen en kabelexploitanten waar in staat dat deze auteurs per uitzending en per video-on-demand een collectief te incasseren vergoeding krijgen. Ook is afgesproken dat de vergoeding die de filmauteurs vooraf krijgen niet omlaag mag. De kans is groot dat deze vergoeding toch omlaag gaat, of dat het minder aantrekkelijk wordt om films te maken en dat er minder films worden gemaakt en dat er om die reden door filmauteurs per saldo minder wordt verdiend. Maar dat is een verder verwijderd verband waar filmauteurs zich minder mee bezig houden. Zij zijn blij met de collectieve vergoeding per uitzending, vermoedelijk zelfs als ze per saldo minder gaan verdienen. Iets krijgen per exploitatiehandeling voelt namelijk goed. Met de komst van [Blendle](#) kwam de vraag op of journalisten niet moesten meeprofiteren van de inkomsten die daar uit voortvloeien. Blendle verkoopt zonder abonnement online individuele artikelen die in kranten en tijdschriften verschijnen. Uitgevers stellen

zich op het standpunt dat deze inkomsten slechts een zeer beperkte vervanging vormen van de dramatisch teruglopende abonnements- en advertentie-inkomsten. Deze inkomsten zijn hard nodig om het hoofd boven water te houden en de overeengekomen vaste vergoedingen van de journalisten te kunnen blijven betalen. Sommige auteurs en enkele collectieve belangenorganisaties die hen vertegenwoordigen denken daar heel anders over. Blendle is een nieuwe digitale exploitatievorm en voor dit soort exploitatievormen moet apart betaald worden aan de auteurs. Dat moet nu al omdat collectieve incasso-organisaties zich dit soort rechten de afgelopen tijd steeds vaker laten overdragen voor collectieve incasso. En het moet straks na de wetswijziging helemaal, omdat de vergoeding anders niet 'billijk' is. Het feit dat op andere exploitatievormen steeds minder wordt verdiend doet voor hen niet ter zake. En ook hier mag de vergoeding die vooraf door de uitgever wordt betaald niet om laag. Dat zou immers een achteruitgang betekenen en dus niet eerlijk zijn (loss aversion / endowment effect). Voor de zekerheid passen zowel uitgevers als collectieve belangenorganisaties zo nodig hun contracten aan. En de auteur tekent bij beide bij het kruisje. Uitgevers zeggen: wij hebben de 'Blendle rechten'. En we kopen ze af samen met alle andere rechten voor één marktconforme en dus billijke vergoeding. Collectieve belangenorganisaties zeggen: nee, wij hebben de 'Blendle-rechten'. En alleen als Blendle via ons een aan de exploitatie gerelateerde vergoeding betaalt, kan zij de artikelen rechtmatig exploiteren en is er sprake van betaling van een billijke vergoeding. Straks zal de rechter hier misschien over moeten gaan beslissen. Op basis van het recht (op een billijke vergoeding). Maar het is ook vooral psychologie. Dat is niet bedoeld als diskwalificatie. Integendeel. Iedereen die een oplossing wil voor conflicten over auteurscontracten(recht) en nieuwe exploitatievormen zal er rekening mee moeten houden. Dat geldt voor krantenuitgevers en journalisten, het geldt voor de filmexploitanten en auteurs en het geldt voor het hele auteurs(contracten)recht. Als het allemaal minder wordt (in de muziek, in de film en bij de nieuwsmidia) vindt iedereen die daar onder lijdt dat vervelend. Als er dan ergens met iets nieuws weer wat meer wordt verdiend (Spotify, video-on-demand, Netflix, Blendle), dan wil iedereen daar van meeprofiteren. Anders is het 'oneerlijk'. Oneerlijk, onbillijk, onrechtvaardig: in strijd met het recht op een billijke vergoeding? Dirk Visser Aanbevolen literatuur:

[Daniel Kahneman, Thinking, fast and slow, Allen Lane 2011](#), vooral: chapter 27, 'The endowment effect'.

[Ward Farnsworth, The legal analyst \(A toolkit for thinking about the law\), The University of Chicago Press 2007](#), vooral: chapter 22, 'Willingness to Pay and Willingness to Accept: The Endowment Effect and Kindred Ideas'.

IEF 15007.2015

TREFWOORDEN: