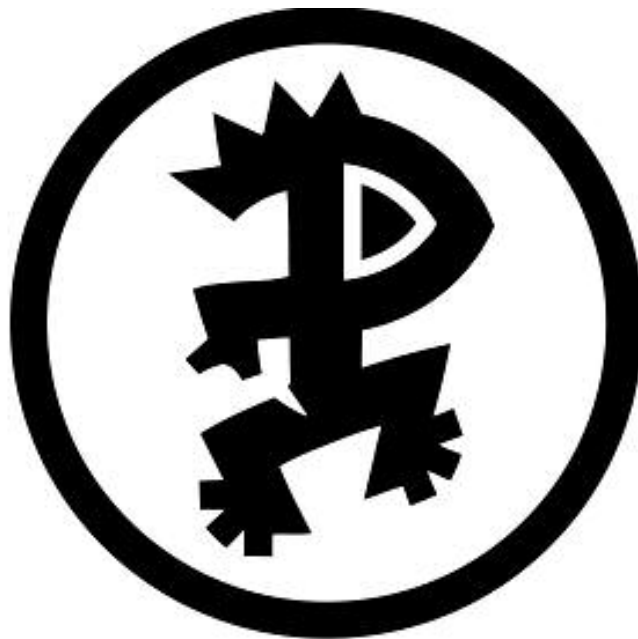


# **EEN CD MAKEN**

## **IN EIGEN BEHEER**



# **NATIONAAL POP INSTITUUT**

een uitgave van:  
Nationaal Pop Instituut  
Prins Hendrikkade 142 1011 AT Amsterdam  
tel. 020-4284288, fax 020-4284287  
[info@npi.nl](mailto:info@npi.nl)  
[www.popinstituut.nl](http://www.popinstituut.nl)

## **INHOUD**

	<b>pagina</b>
1. Inleiding	1
2. Begroting	1
3. Financiering	2
4. Voor de studio	3
5. In de studio	4
6. Na de studio	5
7. Masteren	5
8. Persen	6
9. Layout en drukwerk	6
10. Kleine oplage	7
11. Totaalpakket	7
12. Verkoop en distributie	8
13. De prijs	8
14. Licentie	9
15. Promotie	9
16. Rechtsvorm en rechtspersoon	9
17. BTW	10
18. De Stemra	11
19. Sena	12
20. Tot slot	12
21. Adressen	13

## 1. INLEIDING

Steeds meer bands besluiten, na keer op keer te zijn afgewezen door platenmaatschappijen, een cd in eigen beheer uit te brengen. Het kan ook zijn dat een band of artiest er bewust voor kiest de boel in eigen hand te houden. Wat de achterliggende gedachte ook moge zijn: het zelf financieren van een cd is niet zonder risico. Je investeert geld en moet maar hopen dat die investering weer wordt terugverdiend. Dat terugverdienen kan op twee manieren: door veel cd's te verkopen en/of doordat je band vaker kan optreden omdat je nu een goed visitekaartje hebt en eventueel aandacht krijgt in de media. En als je meer optreedt, kun je zelf ook meer cd's verkopen.

Er zijn talloze succes story's van bands die een cd in eigen beheer maakten en vervolgens 'binnenliepen', zoals het inmiddels wel bekende verhaal van de Amerikaanse band Ugly Kid Joe met de monsterhit 'Everything about you'. In Nederland brachten onder anderen Hessel en Rowwen Hèze met succes eigen beheer cd's uit. Niet minder talrijk zijn de tragische verhalen van bands die met stapels cd's en een torenhoge schuld bleven zitten.

Je kunt er verder niet veel over zeggen: het werkt of het werkt niet. Realiseer je dat als er geen cd's worden verkocht en er geen optredens komen, je wel gewoon je eventuele schuld moet aflossen. Maak hierover schriftelijke afspraken met je bandleden, zodat het niet kan gebeuren dat één persoon voor de schuld opdraait omdat die toevallig op zijn of haar naam staat.

## 2. BEGROTING

Je hebt, na alles goed te hebben afgewogen, besloten een cd in eigen beheer op te nemen. Het is dan verstandig om van te voren te kijken hoeveel geld je bij elkaar kunt krijgen en naar aanleiding daarvan een begroting te maken. Je kunt natuurlijk ook eerst een begroting maken en dan maar zorgen dat het benodigde geld er komt.

Voor de productie (het feitelijke maken van het plaatje, de lay-out, mastering etc.) van 1000 longplay cd's moet je rekenen op rond de € 5000,- (incl. BTW en Stemra). Het is ook mogelijk om er 500 of 750 te laten persen. Het schatten van de studiekosten is veel moeilijker. Besluit eerst wat voor soort cd het gaat worden: een superproductie die moet kunnen concurreren met albums van mega-acts of toch maar een low budget. Realiseer je dat een low budget productie meestal ook als zodanig zal klinken en misschien niet helemaal aan jouw kwaliteitsstandaard zal voldoen. Realiseer je ook dat 'Hilversum' gewend is aan hoge kwaliteit. Als je hebt gekozen voor een low budget productie, zal je die concessie moeten doen. Ook kan je nog overwegen of het wellicht zinnig is een mini-cd (met bijvoorbeeld vijf nummers) uit te brengen.

En dan de studio zelf. Heb je maar zestien sporen nodig (is meestal te weinig) of moeten het 24 sporen of meer zijn. Zorg in ieder geval dat je gaat opnemen bij een studio die met 2 inch banden werkt (bij 24 sporen) en dat men gewend is cd-producties te maken en niet alleen demo's. Vraag offertes op bij verschillende studio's die bij jouw budget passen. Vraag ook of er eventueel apparatuur moet worden bij gehuurd en of de studio een ervaren technicus tot zijn beschikking heeft. Soms moet de technicus apart worden betaald. Kijk ook hoeveel korting je kunt krijgen. Check [www.popinstituut.nl](http://www.popinstituut.nl) voor een lijst links van studio's.

En dan: ga je met een producer werken? En zo ja, met wie en wat wil diegene verdienen?

En heel belangrijk: hoeveel studiotijd denk je nodig te hebben? Hierbij spelen de financiën natuurlijk een grote rol en je zult je aan je budget moeten aanpassen. Overleg hierover met je technicus of producer. Vraag of wat jij wilt (bijvoorbeeld in twee dagen twintig nummers opnemen en mixen) reëel en uitvoerbaar is. Een studio in de buurt kan je overigens enorm veel reiskosten besparen.

Behalve met de productie- en studiekosten moet je rekening houden met een aantal andere kostenposten, zoals de lay-out van de hoes, de lithografie en de mastering.

## VOORBEELD BEGROTING

### 1) Opname en afmixen

Opname + afmixen 12 dagen à € 450,- per dag	€	5.400,-
Producer, 12 dag. à € 125,-	€	1.500,-
Ampex 24 sp. banden*), 2 banden à € 150,-	€	300,-
DAT tapes, 2 tapes à € 15,-	€	30,-

### 2) Mastering

cd-mastering (incl. PQ-code en editen)	€	350,-
U-matic tape DA 75, 1 maal	€	50,-
DAT safety copy, 1 maal	€	20,-

### 3) cd-productie\*\*)

Glasmaster	€	600,-
1000 cd's à € 2,- (incl. drukwerk en jewelbox)	€	2.000,-
Stemra***)	€	1.200,-

### 4) Ontwerp en lithografie

Ontwerp booklet (4 pag.), inlaycard (=achterzijde) en label	€	250,-
Lithografie	€	<u>350,-</u>

TOTAAL	€	12.050,-
BTW 19%	€	<u>2.289,50</u>

TOTAAL, incl. BTW € 14.339,50

\*) Als je gebruikte banden neemt betaal je natuurlijk minder. Ook als je digitaal opneemt ben je minder geld kwijt aan banden.

\*\*) De productiekosten voor een cd (glasmaster en fabricage) zijn al enige tijd aan het dalen. Het kan dus zijn dat je hiervoor minder geld kwijt bent dan deze begroting aangeeft.

\*\*\*) Te betalen bedrag aan auteursrechten is o.a. afhankelijk de verkoopprijs van de cd.

De afgebeelde begroting is een voorbeeld. Je moet zelf bepalen waarop je zou kunnen bezuinigen. Als je thuis of in een kleine studio voornamelijk opneemt met computers, zoals in de dance-sector veel gebeurt, heb je natuurlijk aanzienlijk minder studiokosten. Sommige bands kiezen er voor om de drumpartijen op een computer in te spelen. Als je daar handig in bent kan dat veel studiotijd schelen en zou je eventueel met een kleinere studio toekunnen. Reken er op dat je ook nog geld kwijt bent aan promotiekosten, zoals het opsturen van recensie exemplaren, het versturen van mailingen, de cd-presentatie etc. Maak ook daar een begroting voor.

## 3. FINANCIERING

Heb je geen vette spaarrekening, rijke ouders of een suikeroom, dan moet je op de een of andere manier zelf geld bij elkaar zien te krijgen. Hierbij heb je al je creativiteit en vindingrijkheid nodig.

Wat kan je zoal doen om je cd te financieren?

1. Geld sparen dat de band verdient bij optredens.

2. Lenen bij familieleden of bekenden. Geef bijvoorbeeld elk bandlid de taak een bepaald bedrag bij elkaar te krijgen.
3. Sponsors zoeken. De bevriende platenzaak, muziekwinkel, autoverhuurbedrijf of groenteboer vragen je te sponsoren. Schroom niet om ook grotere bedrijven of merken te benaderen als je denkt dat jouw band hen iets speciaals te bieden heeft. Nee heb je ...
4. Zorg dat je iets kunt terugdoen: bijvoorbeeld vermelding van het bedrijf op de cd-hoes, poster, T-shirt. Stel je overigens van de grootte van sponsorgelden niet teveel voor. Het gaat meestal om een paar honderd euro.
5. Fans van tevoren laten intekenen. Ze betalen alvast de cd en krijgen hem toegestuurd als hij uit is.
6. Een persoonlijke lening bij een bank afsluiten. Je betaalt dan wel erg veel rente.
7. Alles wat je verder nog kunt verzinnen.

Weinig kans maak je op subsidie door een van de vele stichtingen met een ‘sociaal’ of ‘cultureel’ doel die ons land rijk is. De grootste instelling op dit gebied, het Prins Bernhard Cultuur Fonds, steunt bijvoorbeeld geen cd-producties. Leden van FNV Kiem/BV Pop kunnen een renteloze lening van maximaal € 5.000,- aanvragen bij de Stichting Voorzieningsfonds voor Kunstenaars. Informatie hierover is verkrijgbaar bij FNV Kiem.

#### **4. VOOR DE STUDIO**

Voordat een band de studio induikt om voor de eerste keer een eigen beheer-cd op te nemen, moeten de leden samen heel wat dingen op een rijtje zetten. Buig je in ieder geval over de volgende zaken.

- Heb je studio-ervaring? Heb je bijvoorbeeld weleens een demo opgenomen in een (semi) professionele studio? Zonder enige studio-ervaring zou je je kunnen afvragen of het slim is om meteen een cd te willen maken.
- Hoe wil je opnemen? Zoveel mogelijk ‘live’ met z'n allen tegelijk of instrument voor instrument. Live kàn sneller zijn en beter klinken, maar alleen als je enorm goed op elkaar bent ingespeeld.
- Als je laag voor laag gaat opnemen, wil je daar dan ‘guides’ bij van je collega's? Deze spelen dan mee als steun van degene die aan de beurt is om op te nemen, maar hun partij wordt niet opgenomen.
- Wil je opnemen met een clicktrack? Dan moet je daar lang van tevoren mee oefenen, anders wordt het een drama.
- Ga je met een producer werken? Hoever mag zijn of haar bemoeienis gaan?

## Tips

- Ga eens praten met bands die een cd in eigen beheer hebben uitgebracht.
- Ga voor je een definitieve keuze maakt bij een aantal studio's langs om de sfeer te proeven en te luisteren naar cd's die daar zijn opgenomen.
- Ga goed na welke nummers je op de cd wilt. Realiseer je dat nummers die het live goed doen, niet altijd geschikt hoeven te zijn voor een cd.
- Bereid alles voor in de oefenruimte zodat je in de dure studiotijd niet meer aan arrangementen hoeft te knutselen. Luister naar alle partijen afzonderlijk. Ga je met een producer werken, nodig deze dan een keer uit in de oefenruimte om de nummers onder de loep te nemen of neem met hem een bandje met de cd-nummers door. Vraag hem waar jullie nog aan moeten werken, bijvoorbeeld timing of samenzang.
- Sommigen zullen deze werkwijze star en oncreatief vinden. Er zijn bands bij wie het beter werkt om al jammend in de studio tot nummers te komen, of die de partijen van hun nummers liever ter plekke invullen. Dat kan tot fantastische resultaten leiden. Ben je dit van plan, vraag je dan in alle eerlijkheid af of dit voor jouw band goed zou zijn en of deze werkwijze niet teveel tijd (geld) zal gaan kosten.

## 5. IN DE STUDIO

Zolang je nog niet zo rijk en beroemd bent dat je tonnen of miljoenen aan de opnames kunt besteden, zal je het moeten doen met het geld dat je tot je beschikking hebt. Daarom is het heel belangrijk dat je een opnameschema maakt, en is het nog belangrijker DAT JE JE DAAR AAN HOUDT. Hoe aardig de studiobaas ook lijkt, als je meer dagen maakt dan afgesproken was krijg je daarvoor de rekening gepresenteerd. Daarom is het aan te raden iemand van buiten de band te vragen om als opnameleider te fungeren om het schema in de gaten te houden. Muzikanten en producers willen nog wel eens de tijd uit het oog verliezen ('Nog even dit loopje, extra partijtje' etc.). Voor je het weet heb je een band met fantastische, maar half voltooide nummers.

En verder:

- Als je met een producer gaat werken, maak dan duidelijk hoever zijn of haar bemoeienis mag gaan.
- Maak een schriftelijke afspraak over de honorering van de producer. Bij een gewone platenmaatschappij krijgt de producer vaak een royalty percentage over de verkoop van de cd. Als eigen beheerproducent kan je beter alleen een honorarium afspreken, dat bespaart je een hoop administratieve rompslomp.
- Probeer er met elkaar van tevoren uit te komen wat voor sound je op je cd wilt. Neem cd's mee als voorbeeld naar de studio, maar realiseer je dat een productie van € 5.000,- anders zal klinken dan een van € 500.000,-.
- Zorg dat je het doet met het aantal sporen dat je tot je beschikking hebt. Als je bijvoorbeeld teveel sporen gebruikt voor de basis en je houdt te weinig over voor de zang, moeten er tussenmixen worden gemaakt en dat kost erg veel tijd.
- Steeds meer studiobazen bieden eigen beheer bands aan voor ze te gaan 'leuren' bij platenmaatschappijen. Dat kan erg verleidelijk zijn. Het is echter aan te raden om te wachten met een dergelijke deal tot de opnames zijn afgerond en alles tot ieders tevredenheid is verlopen.

## VOORBEELD OPNAMESCHEMA 10 NUMMERS IN 12 DAGEN

Dag 1	Opbouwen, drumgeluid maken, basgeluid maken, basis (bas en drums) 2 nummers inspelen
Dag 2	Basis 4 nummers inspelen
Dag 3	Basis 4 nummers inspelen
Dag 4	Gitaargeluid maken, 5 nummers gitaar inspelen
Dag 5	Gitaarpartijen 5 nummers
Dag 6	Leadzang 5 nummers
Dag 7	Leadzang 5 nummers
Dag 8	Achtergrondzang 6 nummers
Dag 8	Instrumentale toevoegingen: toetsen, samples, blazers e.d..
Dag 9	Achtergrondzang en gitaarsolo's
Dag 10, 11, 12	Mix.

## 6. NA DE STUDIO

In de studio wordt opgenomen via een digitale of analoge sporenrecorder en meestal afgemixt op DAT. Dat betekent dat je de studio verlaat met de nummers op DAT-tape. Neem ook de opname banden meteen mee! De volgorde van de nummers (dat hoeft niet de volgorde van de cd te zijn), de lengte en het begin en het einde ervan moeten op het hoesje vermeld zijn. De tape moet een 'samplefrequentie' van 44.1 Khz hebben. We zullen hier niet verder op in gaan want elke ervaren studiotenchnicus of producer weet precies hoe hij een DAT voor een cd-productie moet afleveren.

## 7. MASTEREN

Voor het persen kan beginnen, moet er ge-edit, gemasterd en gecodeerd worden. Bij dit proces (dat in zijn geheel 'masteren' of 'premasteren' wordt genoemd) wordt alles overgezet op een U-matic tape, een brede videoband waar alle perserijen mee werken. Dit alles gebeurt bij een masterbedrijf.

Bij het **editen** worden de nummers in goede volgorde en met de juiste tussentijden achter elkaar gezet. Ook kunnen kleine slordigheden aan het begin of einde van een nummer worden verwijderd. Zorg dat je van tevoren weet wat de volgorde van de nummers gaat worden. Ruziën in 'mastertijd' is erg kostbaar.

Bij het **masteren** worden de volumeniveaus van de verschillende nummers gelijk getrokken. Ook kan het geluid nog 'opgepept' worden door middel van o.a. equalizing. Hiervan kan een sound enorm opknappen. Een mastertechnicus is gewend om kritisch naar muziek te luisteren en kan suggesties doen met betrekking tot de sound van de opnames. Het kan natuurlijk geen kwaad als je daar zelf ook al een idee over hebt. Ga niet met de hele groep, maar met een of twee personen naar het masterbedrijf en neem eventueel een aantal cd's als vergelijkingsmateriaal mee. Spreek van te voren met de technicus af hoeveel tijd er aan het masteren mag worden besteed, want goedkoop is het niet (zo'n € 80 per uur).

**PQ-en** of **coderen** is het toevoegen van een code aan de U-matic tape, zodat er later op de cd-speler kan worden overgeschakeld van het ene naar het andere nummer. Van de U-matic tape wordt een safety copy gemaakt op DAT.

## 8. PERSERIJ

Het uiteindelijke vervaardigen van de cd's gebeurt via een bemiddelingsbedrijf of direct bij de perserij.

Bij de perserij of het bemiddelingsbedrijf moet het volgende worden aangeleverd:

- De U-matic tape
- Het ontwerp of de films (litho's) van de hoes en het label

Bij de perserij wordt van de U-matic band een zogeheten glasmaster gemaakt, waarmee de uiteindelijke cd's worden geperst. Longplay cd's worden meestal verpakt in de bekende plastic doosjes, die jewelboxes worden genoemd, maar je kunt ook kiezen voor eenvoudige kartonnen hoesjes.

De kosten van het vervaardigen van de cd's via een bemiddelaar of direct bij de perserij ontlopen elkaar niet veel. Vraag toch een aantal offertes van perserijen en bemiddelaars om ze met elkaar te vergelijken.

Net als met de studio, geldt ook hier: probeer een bedrijf in de buurt te zoeken. Een goedkoop bedrijf 150 km van je woonplaats kan al snel duur worden door de reiskosten.

Er werpen zich steeds meer bedrijfjes als 'bemiddelaar' op, waarvan onduidelijk is hoe professioneel of betrouwbaar ze zijn. Goedkoop kan in dit geval duurkoop worden als de cd's bijvoorbeeld te laat worden afgeleverd, het drukwerk niet goed is, etc. Let goed op hoe je te woord wordt gestaan en of een bedrijf professioneel overkomt en probeer er achter te komen welke producties men zoal heeft gedaan.

## 9. LAY-OUT EN DRUKWERK

Probeer de lay-out niet tot sluitpost van de cd-productie te maken en schakel, als het even kan, hiervoor een ervaren ontwerper in. Drukwerk wordt gemaakt via films of litho's. Van die films worden platen gemaakt waarmee het hoesje wordt gedrukt. Gebruik je kleuren, dan moeten er meerdere films (en platen) worden gemaakt. Dit heet kleurscheiding. Eventuele zwart/wit foto's moeten gerasterd worden. Ze worden daarbij in zeer kleine puntjes overgezet op film. Bij perserijen die een flink bedrag rekenen voor het vervaardigen van films van werktekeningen, verdient het aanbeveling deze bij een goedkoper bedrijf te laten maken en zelf aan te leveren.

Tegenwoordig is de snelste en goedkoopste manier van ontwerpen met Desk Top Publishing, dus per computer. Het ontwerp moet worden uitgedraaid op film. Dit gebeurt bij de perserij, bij een drukker of bij een bedrijf dat zich hierin heeft gespecialiseerd. Zo'n gespecialiseerd bedrijf heb je nodig als wordt gewerkt met weinig voorkomende DTP-programma's. Natuurlijk kan je ook iemand vragen een ontwerp te maken op een werktekening. Daarvan moet dan een film worden gemaakt bij een eigen drukker of bij de perserij waar de cd wordt gemaakt. Zorg je zelf voor de films, informeer dan bij de perserij hoe ze precies moeten worden aangeleverd. Hierbij worden termen gebruikt als 'leesbaar positief', 'onleesbaar negatief' etc. Degene die je films maakt weet precies wat deze termen betekenen. Vraag ook naar het rasternummer van de foto's.

De labelfilm moet in ieder geval twee vermeldingen bevatten: het compact disc logo en een zelf te bepalen catalogusnummer. Dit laatste moet ook in het boekje en op de zijkant van de cd-hoes vermeld staan. Meestal wordt op het label ook 'Stemra' vermeld. De omringde p- en © tekens zijn eigenlijk alleen nodig voor bescherming in bepaalde landen buiten Nederland. Je kunt ze voor de zekerheid op het label en het hoesje vermelden. Het omringde p-teken gecombineerd met het jaartal van eerste uitgave van de opname en de labelnaam biedt in een groot aantal landen bescherming van de opnames zonder verdere formaliteiten. Het omringde © teken beschermt het artwork op label en hoesje. De tekens moeten apart van elkaar staan. Dus: 'omringde p 1994

Jansen Records' '© 1994 Jansen Records'. Verder is het gebruikelijk een 'all rights reserved' tekst op het label te plaatsen.

Wil je de distributie uitbesteden aan een groothandel (distributeur) of wil je dat je plaat in de officiële platenzaak komt te liggen, dan moet er een barcode ('streepjescode') op de hoes staan. Om zo'n code te laten maken, moet je beschikken over een aansluitnummer bij EAN Nederland (020-5113820). Het aanvragen van zo'n nummer, dat de eerste zeven cijfers van de barcode vormt, kost meer dan 1.000 euro. Handiger is voor de gelegenheid gebruik te maken van het UAC nummer van bijvoorbeeld de groothandel die je plaat gaat distribueren. Vaak hebben ze nog wel wat barcodes liggen. Je kunt er ook een laten maken. Dat wordt in Nederland gedaan door het bedrijf Scanology in Boxmeer (0485-561616). Het maken van een digitale barcode kost ongeveer 25 euro. De vormgever monteert deze in het ontwerp.

## **10. KLEINE OPLAGE**

Wil je slechts een zeer kleine oplage, bijvoorbeeld omdat je een aantal platenmaatschappijen een cd wilt opsturen in plaats van een bandje, dan zijn cd-WORM (write once, read many), cd-diREct (di = digitaal, REC = recording, t = technic) of cdr (recordable) alternatieven. Hierbij wordt, zonder tussenkomst van een U-matic tape en zonder glasmaster, direct vanaf elke mogelijke geluidsbron één cd gemaakt. De prijs van deze cd's ligt rond de € 60,- voor één exemplaar tot ongeveer € 25,- per stuk bij oplages van enkele tientallen.

Bij de goedkoopste methode wordt de muziek meteen van een master (bijvoorbeeld een demobandje) overgezet op cd. Het geluid wordt dan niet bijgeschaafd en er komt geen PQ-code op zodat je niet tussen de nummers kunt schakelen. Heb je meer geld uit te geven dan is het mogelijk om je cd te laten editen en te laten voorzien van een PQ-code.

Enige tijd terug werd de zogeheten cd-premaster geïntroduceerd. Hierbij wordt de informatie van de moederband op een cd overgeschreven in plaats van op een U-matic band. Aan de cd-premaster wordt de extra informatie toegevoegd die nodig is om een glasmaster te maken, waarvan cd's worden geperst. Dit is dus niet hetzelfde als de hiervoor genoemde methodes!

Hoewel te voorzien is dat binnen niet al te lange tijd er geen U-matic meer gebruikt zal worden voor het vervaardigen van een glasmaster, is op dit moment de cd-premaster nog niet in alle gevallen een goede vervanger van de band. Niet ieder cd-fabriek is al in staat van een cd-premaster op een verantwoorde manier een glasmaster te maken. Daarnaast wordt er op een U-matic tape in de masterstudio een kwaliteitscontrole uitgevoerd, die overeenkomt met de kwaliteitscontrole in een cd-fabriek. Deze controle kan nog niet worden uitgevoerd met een cd-premaster. Komt je cd-premaster bij de verkeerde fabriek terecht dan is het mogelijk dat je een partij cd's met stukjes niets, gekraak en/of verkeerde PQ-codes krijgt thuisbezorgd. Dit kan ook gebeuren als je cd-premaster thuis in je eigen cd-speler fantastisch klonk! Voorlopig is het dus beter om een U-matic band aan te leveren bij het bemiddelingsbedrijf of de perserij.

## **11. TOTAALPAKKET**

Sommige bedrijven (studio's, masterbedrijven, bemiddelaars) bieden complete pakketten aan. Afhankelijk van waar ze zich in het proces van de eigen beheer productie bevinden, kunnen ze de gehele productie tot en met het eind verzorgen.

Zo zijn er studio's die behalve de opnames ook de layout van de hoes, het masteren en het persen op zich nemen. Masterbedrijven doen hetzelfde, maar dan vanaf het masteren tot en met het persen.

Je zult wat begrotingen naast elkaar moeten leggen om te kijken of dat in jouw geval voordelig is. Als een bedrijf bijvoorbeeld zeer veel geld rekt voor het ontwerp van het hoesje en voor de films, dan kan je voorstellen dat je die zelf aanlevert. Dit alles lijkt een heel gepuzzel, en dat is het ook, maar kan honderden of duizenden gulden schelen.

Het grote voordeel van het 'totaalpakket' is natuurlijk dat het je enorm veel tijd en geregeld scheelt, waardoor je je beter op de muziek kunt concentreren. Als je voor de totaalproductie hebt gekozen, ga dan wel met een bekend bedrijf in zee. Het kan geen kwaad bij bands of artiesten die met een dergelijk bedrijf hebben gewerkt na te gaan of deze tevreden zijn over de samenwerking.

## 12. VERKOOP EN DISTRIBUTIE

Daar liggen ze dan, de stapels kartonnen dozen met de felbegeerde cd's. De bedoeling is natuurlijk dat ze niet al te lang blijven liggen. Wat kun je allemaal doen om er zo snel mogelijk van af te komen tegen een redelijke prijs?

1. Verkopen tijdens optredens. De ervaring van veel eigen beheer artiesten leert dat uiteindelijk de meeste cd's bij optredens worden verkocht.
2. Een distributeur (groothandel) zoeken. Een distributeur koopt cd's in en levert die aan de detailhandel. Als het goed is - maar dat is het niet altijd - doet hij ook enige promotie, bijvoorbeeld door middel van advertenties. Het beste is om al voordat de cd klaar is contact te zoeken met distributeurs.
3. Het is overigens niet altijd even makkelijk om een distributeur te vinden: ook zij worden steeds kieskeuriger. Zoek een bedrijf dat gespecialiseerd is in jouw type muziek. Meestal is het beter met een kleine, gespecialiseerde groothandel in zee te gaan, dan met een grote die alle soorten muziek doet en waar jouw cd waarschijnlijk in een berg releases verdwijnt.
4. Sluit je een distributie-overeenkomst, beding dan dat je zelf cd's kunt blijven verkopen bij optredens. Wil de distributeur dit niet, vraag je dan af of het wel zinnig is de overeenkomst te sluiten.
5. Het kan zijn dat de distributeur bedingt dat je de cd's bij optredens alleen tegen de officiële winkelprijs (bijvoorbeeld € 18,99) mag verkopen. Realiseer je dan dat je er zelf waarschijnlijk weinig zult slijten.
6. Bepaalde scènes, zoals de Death Metal en elektronische 'thuiswerk' muziek, hebben hun eigen netwerken om cd's te verkopen. Via bladen en mailingen wordt de aandacht er op gevestigd, waarna de verkoop vaak per post plaatsvindt.
7. Veel house eigen beheer producties (vaak uitgebracht op vinyl) worden voornamelijk verkocht in gespecialiseerde platenzaken.
8. Vóór de cd uit is adressen van fans en geïnteresseerden verzamelen en die mailen zodra hij uit is.
9. In consignatie geven bij winkels. Dat wil zeggen dat de winkelier je cd niet inkoop, maar wel in de verkoopbak zet. Wat is verkocht wordt afgerekend. Maak goede afspraken over de prijs en het eventuele percentage voor de winkelier en zet deze op papier. Wacht niet te lang met langs gaan om af te rekenen.

N.B. Bijpersen of niet? Stel je hebt de eerste persing van 1000 cd's verkocht en je bent uit de kosten. De verleiding is dan groot om er weer 500 of 1000 te laten bijpersen. Misschien is dat wel een slecht idee. Hoewel de tweede persing goedkoper is dan de eerste (er hoeven bijvoorbeeld geen glasmaster en films te worden gemaakt) moet je toch weer duizenden gulden investeren, terwijl je net van je schuld af bent. Vraag je dus serieus af of je nog veel cd's denkt te kunnen verkopen.

### 13. DE PRIJS

Wil je met de verkoop van de cd quitte spelen, dat wil zeggen dat de uitgaven even groot zijn als de inkomsten, dan moet er een verband zijn tussen de opname- en productiekosten en de verkoopprijs. Stel dat de band van het begrotingsvoorbeeld 800 van de 1000 geperste cd's denkt te gaan verkopen en er 200 verwacht weg te geven, dan leert de volgende rekensom hoeveel er per cd gevraagd moet worden aan de klant (de koper bij optredens of via de post of de distributeur): € 14.339,50\*) : 800 = € **17,92**.

Dit is eigenlijk een te hoog bedrag om bij verkoop tijdens optredens te vragen, en zeker te hoog om aan een distributeur te vragen. De band van het voorbeeld kan twee dingen doen: accepteren dat er op het uitbrengen van de cd verlies wordt geleden (dat eventueel wordt gecompenseerd door meer inkomsten uit optredens), of bezuinigen op de opnamekosten, dat wil zeggen een goedkopere studio zoeken.

\*) Ga je ook geld uitgeven aan promotie, dan moet het bedrag dat je daaraan besteedt, opgeteld worden bij de productie- en opnamekosten om tot een goede prijsberekening te komen.

### 14. LICENTIE

Een andere mogelijkheid dan de cd helemaal zelf uit te brengen is de licentie. Hierbij laat je niet zelf de cd's persen maar geef je de opnames ter gebruik aan een platenmaatschappij. Jij verzorgt en betaalt de opnames; de platenmaatschappij verzorgt en betaalt de persing, promotie en distributie van de cd's.

Ben je uit op een licentie-overeenkomst, dan kan het geen kwaad om vòòr de eindmix met wat ruwe mixen van de beste nummers te gaan 'shoppen' bij de platenmaatschappijen. Soms zijn ze wel geïnteresseerd, maar vinden ze het vervelend dat ze met een kant en klaar produkt worden geconfronteerd, waar helemaal niets meer aan kan worden veranderd. En wellicht wil men wel een kleine financiële bijdrage leveren aan de eindmix.

Ben je lid van BV Pop vraag dan de afdeling Repo (Rechtspositie) van FNV Kiem om advies bij het aangaan van een licentie- of distributie-overeenkomst.

### 15. PROMOTIE

Heb je besloten enig geld uit te trekken voor promotie, probeer dan na te gaan wat voor jouw product het beste zou zijn: adverteren, posters plakken, speciale T-shirts laten drukken etc. Gebruik in ieder geval alle gratis publiciteit die je kunt verzinnen. Ken je bijvoorbeeld iemand bij de plaatselijke krant of lokale omroep strik die dan voor een interview. Stuur je cd, vergezeld van bio en foto naar bladen en kranten (ook de regionale) waarvan je weet dat ze cd-besprekingen plaatsen en probeer er achter te komen of er van jouw plaat recensies zijn geplaatst. Die kan je - als ze positief zijn - weer gebruiken voor promotiedoeleinden. Bied bevriende platenzaken een *unplugged* sessie aan.

Het inhuren van een freelance plugger kost erg veel geld en is alleen zinvol als je een single uitbrengt. Zorg wel dat je cd (met bio en foto) terecht komt bij radioprogramma's die in de lijn van jouw muziek zitten. Dat kan gewoon per post, maar niemand houdt je tegen om zelf naar Hilversum te gaan om je plaatje te pluggen. Een brutaal mens heeft tenslotte de halve wereld. Zie ook de brochure 'Het boeken en promoten van een popgroep'.

## 16. RECHTSVORM EN RECHTSPERSOON

Het uitbrengen van een cd hoeft niet per se in stichtings- of verenigingsverband te gebeuren. Doe je het in je eentje dan ben je automatisch een eenmansbedrijf. Officieel moet je je dan als zodanig laten inschrijven bij het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. Ben je als band die een cd uitbrengt niet ondergebracht in een stichting, vereniging, BV of NV dan ben je voor de wet automatisch een maatschap of VOF (vennootschap onder firma). Zodra je ergens in handelt ben je voor de wet altijd 'een bedrijf'; breng je een cd uit dan ben je dus een platenmaatschappij. Je hebt daarvoor geen diploma's, aktes, vergunningen, statuten of contracten nodig, maar moet je wel inschrijven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. Vanzelfsprekend is het in veel gevallen wel aan te raden om een contract met je bandleden te maken over de financiële afhandeling van de cd. Laat dat door een deskundige doen.

Sommige bands richten speciaal voor het uitbrengen van een cd een stichting op. Bij eventuele sponsors of geldschietters kan een stichting (liefst met culturele doelstelling) wat serieuzer overkomen dan 'een bandje' en je kunt het prettig vinden dat het cd-project geheel is afgescheiden van de band. Ook als jij of leden van je band een uitkering hebben, verdient het aanbeveling om het uitbrengen van een cd onder te brengen bij een stichting of vereniging om problemen met de uitkerende instanties te vermijden. Denk je subsidie te kunnen krijgen van een cultureel fonds, dan moet je zeker een stichting oprichten omdat aan privé personen of bedrijven in de regel geen subsidie wordt gegeven. Een stichting, vereniging of BV is voor de wet een **rechtspersoon**.

## 17. BTW

Sla dit stukje over BTW niet over want in principe ben je als eigen beheer producent BTW-plichtig. Dat wil zeggen dat je over de verkochte 'goederen en diensten', cd's dus, 19% BTW moet afdragen. Dat lijkt heel vervelend vanwege de administratieve rompslomp, maar kan ook voordelen hebben, aangezien je een deel van de door jou betaalde BTW kunt terugkrijgen.

Tijdens de productie van een cd wordt heel wat BTW betaald. Kijk nog maar eens naar het begrotingsvoorbeeld. Over alles is BTW betaald: de studio, het masteren, het persen, in totaal €2.289,50. Als het goed is staat op alle nota's die je hebt gekregen welk bedrag aan BTW is betaald. Afhankelijk van het bedrag dat je aan BTW ontvangt door de verkoop van cd's kun je een deel van dat geld terugkrijgen van de fiscus.

### Voorbeeld 1

Het eerste jaar dat de cd uit is, verkoopt een band er 300 à € 12,50 = € 3.750,-. Daarvan is € 598,74 BTW.

Als je wilt weten hoeveel BTW in een verkoopbedrag zit maak je de volgende rekensom: (verkoopbedrag : 119) x 19 = .....

BTW-afrekening:

Betaalde BTW cd-productie (zie voorbeeldbegroting)	€ 2.289,50
BTW uit verkoop	€ 598,74
Terug te ontvangen van de fiscus	€ 1.690,76

### Voorbeeld 2

Het tweede jaar dat de cd uit is moet je waarschijnlijk BTW gaan betalen. Je hebt dan minder BTW betaald dan je zou moeten afdragen aan de fiscus uit de verkoop van de cd's.

Stel dat het tweede jaar 250 cd's à € 12,50 worden verkocht. Dat is € 3.125,-. Daarvan is € 498,95 BTW.

BTW-afrekening:	
BTW uit verkoop	€ 498,95
Betaalde BTW (bijv. kantoorartikelen)	€ 100,-
Te betalen aan de fiscus	€ 398,95

Is de cd **niet** ondergebracht in een rechtspersoon (stichting, BV, etc.) en ben je dus een eenmansbedrijf, Maatschap of VOF, dan kun je gebruik maken van de 'kleine ondernemersregeling'. Je hoeft dan geen BTW af te dragen als de verschuldigde BTW (na aftrek van wat je terug zou krijgen) minder bedraagt dan € 1.347,- per jaar. Ligt dit bedrag tussen de € 1.347,- en € 1.886,- dan kun je vermindering krijgen (tarieven 2001).

Verwacht je binnen de kleine ondernemersregeling te vallen, dan kun je ook ontheffing vragen van de wettelijke administratieve verplichtingen die je als 'ondernemer' hebt.

Overigens is het idee achter de BTW dat de consument deze betaalt. Wil je dus netto € 12,50 per cd ontvangen, dan moet je hem verkopen voor € 14,88 (=119% van € 12,50).

Houd cd-verkoop en BTW altijd bij in een boekhouding en reserveer geld voor eventuele betaling. Een goede voorraad-administratie begint met het totaal aanwezige aantal cd's; dan komt het aantal verkochte en het aantal weggegeven exemplaren. Hieruit blijkt dan uiteindelijk hoe groot de eindvoorraad is per periode, bijvoorbeeld aan het eind van het jaar. Specificeer verkochte en weggegeven exemplaren zo goed mogelijk, liefst met data. Vermeld ook aan wie promotie exemplaren zijn weggegeven. Dit alles om problemen met de belasting te voorkomen.

Voor een precies op jouw situatie toegesneden advies met betrekking tot BTW kun je het best een belastingadviseur inschakelen. Die kan je ook helpen met het opzetten van een boekhouding, het aanvragen van een BTW-nummer en het doen van de BTW-aangifte.

## 18. DE STEMRA

Of je nu eigen werk of werk van een ander wilt uitbrengen, de Stemra ([www.bumastemra.nl](http://www.bumastemra.nl)) moet daarvoor toestemming geven vóór je plaat door de perserij in productie wordt genomen. Stemra is immers de organisatie die de auteursrechten van het mechanisch reproduceren van muziek incasseert en verdeelt. Om deze toestemming te krijgen moet een 'Aanvraag voor toestemming voor productie in eigen beheer' van de Stemra worden ingevuld en opgestuurd. Als je direct met een perserij in zee gaat moet je dat meestal zelf doen; werk je met een bemiddelingsbureau dan regelt men het daar voor je.

De grote platenmaatschappijen betalen Stemra achteraf over de verkochte exemplaren. Eigen beheer producenten moeten de auteursrechten voor de hele oplage vooraf betalen. Bij de meeste bemiddelingsbedrijven kun je de auteursrechten tegelijkertijd met de rekening van het persen voldoen. Vanzelfsprekend moet alleen worden betaald voor repertoire dat bij Stemra is ondergebracht. Hoeveel je moet betalen is afhankelijk van de uiteindelijke verkoopprijs van de cd en het aantal titels dat tot het Stemra-repertoire behoort. De tarieven lopen van € 0,64 voor een cd die voor € 6,85 wordt verkocht tot € 1,36 voor een cd die voor € 22,70 wordt verkocht (tarieven 2004).

Heeft de band zijn eigen materiaal geschreven dan is de band tegelijkertijd 'producent' en 'auteur'. De leden kunnen in dit geval overwegen (voorlopig) geen lid van de Stemra te worden. Worden zij wel lid, en hebben zij dus de liedjes van de cd gedeclareerd (opgegeven) bij de Stemra, dan moeten ze als **producent** auteursrechten aan Stemra betalen die zij dan na minimaal een half jaar als **auteur** weer terug ontvangen. Hiervan wordt in eerste instantie 10% administratiekosten ingehouden; ongeveer de helft daarvan betaalt de Stemra later uit via een zogeheten nauitkering.

Verder moet je, als je je als componist aansluit bij de Stemra, jaarlijks € 62,50 betalen en eenmalig een entreegeld van € 45,- (tarieven 2004).

Verwacht je dat de plaat wel op de radio (of elders) gedraaid gaat worden of ga je zelf vaak met de liedjes optreden dan is het verstandig om in ieder geval lid van de Buma te worden. Deze organisatie incasseert en keert vergoedingen uit voor openbaarmaking van muziek. Het lidmaatschap van de Buma kost niets. Wel moet je eenmalig € 45,- entreegeld betalen. Word je lid van Buma/Stemra, dan betaal je maar één keer € 45,- (tarieven 2004).

Er is overigens wel een nadeel verbonden aan het niet lid worden van de Stemra. Deze kan in dat geval geen geld incasseren als een ander jouw werk gaat opnemen. Daar zou je dan zelf op moeten letten, hoewel volgens de Auteurswet iemand altijd toestemming moet vragen aan de auteur vóór hij een werk gaat gebruiken.

Voor alle duidelijkheid: als je een liedje hebt geschreven dan heb je daar auteursrecht op, of je nu wel of niet lid van de Buma of Stemra bent.

Veel componisten willen eigenlijk alleen maar hun liedjes laten registreren om te bewijzen dat ze van hen zijn. Dit kan simpel en goedkoop bij een belastingkantoor met een Inspectie der Registratie en Successie. Deze zijn te vinden in Haarlem, Leeuwarden, Zwolle, Arnhem, Utrecht, Rotterdam, Den Haag, Den Bosch, Breda en Roermond. Je moet tekst en muziek (in noten uitgeschreven met akkoorden) voorzien van de naam van auteur(s) en tekstschrijver(s) en de titel van het liedje - liefst aangetekend - naar het betreffende belastingkantoor opsturen of brengen. De afdeling Registratie voorziet het werk voor € 2,75 per titel van een stempel met dagtekening en neemt het zelf ook op in een register.

## **19. SENA**

Als muziek op radio, tv of internet wordt gebruikt, hebben niet alleen de componisten recht op een vergoeding, ook de muzikanten en de mensen die de opname hebben betaald (de producent, bij eigen beheer producties zijn dat dus de muzikanten zelf). Dit zijn de zogenaamde naburige rechten. Deze naburige rechten worden beheerd en uitgekeerd door de Sena. Muzikanten en producenten kunnen zich kosteloos aanmelden bij deze organisatie. Om in aanmerking te komen voor deze vergoeding, moeten daarnaast alle opnamen voorzien zijn van een ISRC, een 'International Standard Recording Code'. Dit is een code die tijdens de pre-mastering digitaal aan de opname moet worden toegevoegd. Met een basiscode, die je gratis kunt opvragen bij de NVPI, kun je zelf 100.000 opnamen per jaar een unieke code toewijzen, die vervolgens door onder meer radio en tv kan worden gebruikt om de playlist betrouwbaarder bij te houden dan in een handmatige systeem met titels en artiestengegevens het geval was. In het geval dat een producent ook videoclip produceert, is overigens een tweede AV-code noodzakelijk.

## **20. TOT SLOT**

Wie zelf een cd uitbrengt, moet op elk vlak creatief zijn en niet alleen op muzikaal gebied. Laat je niet ontmoedigen door alle zakelijke en financiële rompslomp; er gaat niets boven het gevoel dat je hebt als je eindelijk je eigen, zelfgemaakte, zelf geproduceerde, zelf uitgebrachte schijfje in je cd-speler kunt duwen!

## **21. ADRESSEN**

SENA  
Catharina van Renneslaan 8  
1217 CX HILVERSUM  
tel. 035-6251700  
[www.sena.nl](http://www.sena.nl)

NVPI  
Albertus Perkstraat 36  
1217 NT HILVERSUM  
035-6254411  
[www.nvpi.nl](http://www.nvpi.nl)

Deze brochure is een uitgave van het Nationaal Pop Instituut in samenwerking met de BV Pop, de Bijzondere Vakgroep Popmuziek van de FNV KIEM.

Research en tekst 1995: Andrea Steinmetz; aanpassingen 2004/5: Marloes Reus (NPI)  
Adviezen: Hans Strikkers, Channel Classics Studio, Amsterdam; Drs. Dick Molenaar, All Arts Belastingadviseurs, Rotterdam

OVERZICHT BROCHUREREKES NPI (te downloaden vanaf [www.popinstituut.nl](http://www.popinstituut.nl)):

- Een cd maken in eigen beheer
- Het boeken en promoten van een popgroep
- Rechten: auteursrecht, naburige rechten, muziekuitgevers, uitgavecontract
- Optreed-, boekings- en managementcontracten
- Contracten: artiestencontract, licentie-overeenkomsten, distributie-overeenkomst

Nationaal Pop Instituut (NPI)  
Prins Hendrikkade 142  
1011 AT Amsterdam  
tel. 020-4284288  
fax 020-4284287  
[info@npi.nl](mailto:info@npi.nl)  
[www.popinstituut.nl](http://www.popinstituut.nl)

© Nationaal Pop Instituut, Amsterdam, 2004

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Hoewel bij de totstandkoming van deze brochure de grootst mogelijke zorg is betracht, bestaat de mogelijkheid dat bepaalde informatie na verloop van tijd verouderd of niet meer juist is. De uitgever, de redactie en de auteurs zijn dan ook niet aansprakelijk voor de gevolgen van activiteiten die worden ondernomen op basis van deze uitgave.