



Tariefafspraken voor freelance musici
Resultaten van een onderzoekstraject

Tilburg, november, 2020
HTH Research
Henk Vinken

Met medewerking van
Caroline Cartens en Dorine Schoon, Steijn Koeijvoets en Cedric Muyres

HTH Research
Stationsstraat 17-19
5038 EA Tilburg

© 2020 HTH Research

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming. Het gebruik van cijfers en/of tekst als toelichting of ondersteuning bij artikelen, boeken en scripties is toegestaan, mits de bron duidelijk wordt vermeld.

www.hth-research.nl

<u>Inhoudsopgave</u>	
Dank	2
Vooraf	3
Vragen	4
Opzet	6
Expertinbreng	8
Relaties	9
Goed beeld?	9
Te benadrukken relaties voor tariefafspraken	9
Knelpunten vanuit makers bezien	14
Databronnen	14
Groepsgesprekken	16
Klassieke muziek	16
Popmuziek	20
Makerspeiling	26
Profiel	26
Werkzaamheden	27
Verdiensten	28
Tariefafspraken	30
Conclusies	33
Bijlage	35
Leden begeleidingscommissie	35
Gespreksleidraden	37
Deelnemers groepsgesprekken	39
Vragenlijst makerspeiling	41

Dank

Veel dank voor de onmisbare inbreng van de sectorexperts Caroline Cartens en Dorine Schoon voor de klassieke muziek en Steijn Koeijvoets en Cedric Muyres voor de popmuziek. Dank aan Hans Mariën, collega in HTH Research, voor zijn hulp bij het organiseren van het veldwerk en de datacleaning van de makerspeiling. Ook dank aan de begeleidingscommissie van het onderzoek: Larissa Groeneveld (aan de start van het onderzoek), Guy van Hulst, Teunis IJdens, Caspar de Kieft, Hans Noijens en Kiki Sprangers. Ook dank aan Teun van Irsel van Kunstloc Brabant voor het indikken van de lijst met muziekgenres die in de makerspeiling werden genoemd. Tot slot dank aan Hester Swaving van Platform ACCT en Marianne van de Velde en haar tijdelijke vervangster Lisa Wolters (tot augustus 2020) van het Fonds Podiumkunsten. De verantwoordelijkheid voor de inhoud van deze publicatie berust geheel bij de auteur.

Vooraf

Het Platform Arbeidsmarktagenda Culturele en Creatieve Toekomst (Platform ACCT) wil inzicht in de totstandkoming van contractvoorwaarden bij de verschillende beroepsgroepen in de culturele en creatieve sector. Eén van die beroepsgroepen zijn de musici. Met financiële ondersteuning van het Fonds Podiumkunsten werd in dat kader een onderzoek gestart naar tariefafspraken in de uitvoeringspraktijk van freelance musici in de klassieke muziek en de popmuziek.

Het onderzoekstraject volgt logisch uit eerdere verkenningen van de auteur van dit rapport over honorariarichtlijnen en tariefonderhandelingen.¹ Het onderzoekstraject sluit net als deze eerdere verkenningen aan bij de discussie over de Fair Practice, specifiek het toepassen van fair pay in de podiumkunstensector.² Er bestaan verschillende cao's en honorariumrichtlijnen en beloningsnormen in de muzieksector. Deze afspraken zijn in de praktijk niet toereikend om er voor te zorgen dat freelance musici te allen tijde kunnen rekenen op een billijk tarief (fair pay) voor het leveren van hun diensten. Het voorliggende rapport doet verslag van het onderzoekstraject naar afspraken over billijke tarieven in klassieke muziek en de popmuziek. Achteraf bezien zijn de grenzen tussen de genres niet scherp te trekken. Met enige nuances zijn de uitkomsten van het onderzoek ook van toepassing op andere genres, zoals jazz en wereldmuziek.

¹ Vinken, H. (2019). *Honorariumrichtlijnen. Verslag van de eerste verkenning van agendapunt 3.8 van de Arbeidsmarktagenda Culturele en Creatieve Sector*. Tilburg: HTH Research. Zie www.arbeidsmarktagenda.cc voor een download van het verslag. Zie ook de samenvattende blog 'Honorariumrichtlijnen in de culturele sector. Wanneer werken ze?' op www.hth-research.nl. In 2019 is ook een rapport geschreven voor de Kunstenbond over ruimte voor collectief onderhandelen over tariefafspraken mede op basis van groepsgesprekken met vier beroepsgroepen: Vinken, H. (2019). *Tarieven in de culturele en creatieve sector. Ruimte voor onderhandelen*. Tilburg: HTH Research.

² Zie Van der Aa et al. (2019). *Governance Podiumkunsten. Advies aangaande de rol van het Fonds Podiumkunsten bij het toepassen van fair pay*. 's-Gravenhage: CAOP.

Vragen

In het project ligt de nadruk op het belang van freelance makers om tot tariefafspraken met andere partijen te komen. Het perspectief van de freelance maker in de klassieke en popmuziek staat dus centraal. In deze sectoren zijn diverse andere partijen (overheden, mediaorganisaties, podia, orkesten en ensembles, bedrijven, etc.) die hun eigen afwegingen hebben bij het maken van tariefafspraken. Deze afwegingen kunnen ook in beeld komen, maar dan naast en aanvullend op die van de freelance maker. We moeten zicht krijgen op de voor elke muzieksector gemeenschappelijke en specifieke problematiek van het maken van tariefafspraken. We hebben het over tariefafspraken in de uitvoeringspraktijk, niet in de lespraktijk of andere werkvelden van het beroep musicus. De volgende vragen zijn in dit project richtinggevend:

1. Wat is het doel van tariefafspraken en voor wie gelden die?

Tariefafspraken kunnen aan de ene kant dienen als meer of minder vrijblijvend hulpmiddel voor het gesprek tussen opdrachtgever en opdrachtnemers over de voorwaarden voor het verrichten en leveren van diensten.³ Aan de andere kant van het spectrum zullen zulke afspraken als een (minimum) standaard fungeren waaraan diverse partijen al dan niet wettelijk gehouden zijn. Ook kunnen ze als referentiepunten een rol spelen bij het beoordelen van project- en subsidieaanvragen door opdrachtgevende en/of subsidiërende partijen. Per muzieksector moet duidelijk worden welk doel tariefafspraken zouden kunnen en moeten dienen. Ook moet duidelijk worden voor wie de afspraken bij uitstek gelden: niet alle musici in de twee sectoren hoeven, gegeven hun eigen specifieke wensen en behoeften, gebaat zeggen te zijn bij het maken van (dezelfde) tariefafspraken.

2. Waarover moeten de tariefafspraken gaan?

Het is niet bij voorbaat duidelijk wat er in de tariefafspraken betrokken moet worden. In de tarieven moet in ieder geval de te besteden tijd een rol spelen. De vraag is welke tijd: voorbereidings-/repetitietijd, uitvoeringstijd, overwerk, verlofuren, tijd voor om- en bijscholing, etc. Hier gaat het om de directe vergoedingen, maar er zijn ook nog indirecte vergoedingen, zoals auteursrechten, rechten voor hergebruik, etc. die mogelijk een rol spelen bij het bepalen van het tarief voor directe vergoedingen. De vraag is of en zo ja hoe deze moeten worden meegenomen in de tariefafspraken.

3. Met wie worden de afspraken gemaakt?

In elke muzieksector zijn er verschillende opdrachtgevers met wie tariefafspraken gemaakt moeten worden. Welke dat zijn moet in beeld komen. In voorkomende gevallen zijn opdrachtnemers zelf ook opdrachtgever. Denk aan een band- of ensembleleider die tijdelijk mensen nodig heeft. Hier is dus ook

³ Zie de recente evaluatie van het auteurscontractenrecht waarin gerefereerd wordt aan onderhandelingsposities van makers mede op dit thema. Zie www.wodc.nl/onderzoeksdatabase/3025-evaluatieonderzoek-wet-auteurscontractenrecht.aspx

aan de orde welke afspraken er in die situaties gemaakt worden. Op deze plaats is het ook relevant te kijken naar het eigenaarschap van het vervolg op het maken van de tariefafspraken: wie onderschrijft en beheert de afspraken, wie draagt zorg voor aanpassingen en eventuele indexering, hoe wordt de dialoog hierover georganiseerd?

4. Hoe moeten de afspraken eruit zien?

Moeten de afspraken gelden als een normprijs of een bodemprijs, moeten ze refereren aan cao's, moeten ze verwijzen naar minimuminkomens of naar modale inkomens, etc. In de honorariumrichtlijnen in de beeldende kunst is een minimumtarief als uitgangspunt genomen, gerelateerd aan het minimumloon en het gemiddeld aantal exposities dat iemand kan hebben per jaar. Welke uitgangspunten moeten in de hier genoemde sectoren genomen worden? En hiermee samenhangend: welke status moeten de afspraken hebben, van billijk-normerend tot wettelijk-verplichtend? De vraag naar de daadwerkelijke (gewenste c.q. benodigde) hoogte van de tarieven komt hier ook aan de orde.

5. Welke randvoorwaarden zijn relevant?

Denk hierbij aan machtsverschillen in de onderhandelingspositie die in de ene sector pregnanter zijn dan in de andere. Dit hangt ook samen met het aantal (concurrerende) aanbieders op de deelmarkten waarin de makers actief zijn. Dit betekent dat het voor de ene sector wellicht makkelijker is om tot goede afspraken te komen dan voor de andere. Transparantie is een andere factor. In sommige sectoren is het voor makers onduidelijk hoe budgetten tot stand zijn gekomen, budgetten waarbinnen de makers moeten onderhandelen over tarieven. We moeten per sector een beeld krijgen van de relevante factoren die het maken van afspraken (c.q. het onderhandelen hierover) beïnvloeden.

Opzet

In een eerste fase is het project voorbereid, is relevante documentatie bestudeerd, zijn de sectorexpert geworven en is een begeleidingscommissie ingesteld mede in overleg met de opdrachtgever, Platform ACCT, en de financier, het Fonds Podiumkunsten.

In de tweede fase hebben de onderzoeker en sectorexperts een modelmatige weergave opgesteld van de relevante financiële relaties in hun veld. Relevant in de zin van betekenisvol voor de musici en hun uitvoeringspraktijk (dus los van een eventuele lespraktijk, bij voorbeeld). We maakten ook gebruik van eerder onderzoek, zoals verkenningen rondom cao's in de muzieksector (ensembles, orkesten, (pop)podia) en die van HTH-onderzoeker Teunis IJdens c.s.⁴ Het model diende als referentiekader voor alle volgende onderdelen van dit onderzoek.

In de derde fase maakten de sectorexperts en onderzoeker een gespreksleidraad waarmee de belanghebbenden in de eigen sector in een groepsgesprek werden bevraagd. De gespreksleidraad bevatte de thema's die in een open groepsgesprek aan de orde moesten komen. Ook de begeleidingscommissie heeft input gegeven. Deelnemers aan de groepsgesprekken waren behalve makers ook vertegenwoordigers van onder andere de beroepsorganisaties, werkgeversorganisaties, beheersorganisaties, fondsen en veldexperts (inclusief podia en festivals). Van het gesprek werd een verslag gemaakt door de sectorexperts dat ter verifiëring en aanvulling werd teruggelegd bij de gespreksdeelnemers (de zogenaamde member check). De gecontroleerde gespreksverslagen werden gebruikt voor de voorliggende eindrapportage maar de gesprekken hadden ook een waarde op zichzelf, als kwalitatief instrument om de onderzoeksvragen mee te beantwoorden. Ze dienden tevens als input voor het vragenlijstonderzoek onder makers (zie volgende fase), om duidelijk te maken welke vragen vooral aan makers gesteld moesten worden.

Fase vier is de peiling onder makers. Het maken van tariefafspraken is nog geen onderwerp in de bestaande monitors onder de diverse beroepsgroepen in de culturele en creatieve sector (zie b.v. de ACT Monitor of de Monitor Freelancers en Media). De sectorexperts en de coördinator willen net als in deze monitors de leden van de verschillende beroepsorganisaties benaderen met een aantal korte vragen die voor beide sectoren uniek en die (tenminste voor een aantal vragen) overlappend zijn. We bespreken de conceptvragenlijst met de begeleidingscommissie en zodra we het eens zijn over de definitieve vragenlijst wordt deze geprogrammeerd tot een digitale webenquête door de beoogde onderaannemer DataIM. Hierna wordt de vragenlijst getest door de onderzoekers en ontvangen ook de opdrachtgever en de begeleidingscommissie een testlink naar de enquête. Na een eventuele laatste bijstelling start de dataverzameling. Een belangrijk uitgangspunt bij deze uitvraag is dat we vooral enkele kernachtige en eenvoudige vragen moeten stellen. We kunnen er niet van uitgaan dat makers zelf experts zijn in het beoordelen van tariefafspraken. Daarvoor hebben we de voorgaande uitvraag (fase 3) gedaan. Samen met Hans Mariën, collega-onderzoeker binnen HTH Research, worden de resultaten van de makerspeiling geanalyseerd en beschreven.

⁴ IJdens, T., S. von der Fuhr & J. de Rooij (2009). *Pop, wat levert het op? Onderzoek naar de inkomsten van popmusici in Nederland*. Tilburg: IVA beleidsonderzoek en advies. Zie ook IJdens, T. & D. van der Velde (1998). *Kwinten en kwartjes. De sociaal-economische positie van jazz- en improviserende musici in Nederland*. Amsterdam: Muziek- en Theater Netwerk.

In de laatste fase deden we verslag van de voorgaande fasen. De vragen zoals boven genoemd worden in de rapportage beantwoord. Het voornemen was om op basis van de kennis en ervaringen uit de deelsectoren een notitie te schrijven over hoe in andere deelsectoren binnen de culturele en creatieve sector stappen kunnen worden gezet in het maken van tariefafspraken. In de loop van het najaar van 2020 werd duidelijk dat er ook een onderzoekstraject onder archeologen en verkenningen onder diverse andere beroepsgroepen in de culturele en creatieve sector in gang konden worden gezet. Er komt een aparte publicatie waarin we op basis van de verschillende onderzoekstrajecten en verkenningen zowel voor de musici als voor deze andere beroepsgroepen de vervolgstappen in het realiseren van tariefafspraken kunnen verhelderen.

Expertinbreng

Bij aanvang van het onderzoekstraject is gezocht naar musici die als sectorexpert konden fungeren en vanuit hun betrokkenheid konden meedenken en -doen met het gehele onderzoekstraject. Eerst is een profielschets gemaakt met de beoogde rollen en gevraagde kwaliteiten van deze experts. Hun werd gevraagd mee te denken over de belangrijkste (financiële) relaties in het veld en de formulering van vragen in gespreksleidraad bij de groeps gesprekken en de vragenlijst bij de peiling onder makers. Ook deden zij mee met individuele en groeps gesprekken met vertegenwoordigers in het veld en maakten zij hiervan verslag. Daarnaast openden zij deuren naar de relaties in het veld die bezig zijn met de thematiek van tariefafspraken en/of die behulpzaam konden zijn bij de peiling onder makers. Uiteraard gaven zij ook commentaar op deze rapportage.

Voor de klassieke muziek fungeerden Dorine Schoon, hoboïste, en Caroline Cartens, zangeres, als sectorexperts. Beiden zijn nauw betrokken bij het Platform voor Freelance Musici. Voor de popmuziek hebben Cedric Muyres en Steijn Koeijvoets als sectorexperts opgetreden. Beiden zijn managers van verschillende popmusici en bands in de popmuziek. Gedurende de loop van het onderzoekstraject zijn tussen de onderzoeker en de twee duo's van sectorexperts diverse (online) gesprekken gevoerd over de behoeften en knelpunten van de muzieksector en de consequenties die hieruit voor het onderzoekstraject zijn af te leiden.

Er is hiernaast een begeleidingscommissie ingesteld die meekeek bij de vraagformuleringen en conceptrapportages. De commissie bestond uit Caspar de Kieft namens Platform ACCT, Teunis IJdens, zelfstandig arbeidsmarktonderzoeker culturele sector en mede-oprichter van HTH Research, Kika Sprangers, saxofoniste, Larissa Groenveld, celliste (tussentijds gestopt om persoonlijke redenen), Hans Noijens, adviseur cultuurparticipatie bij LKCA en betrokken bij Koornetwerk Nederland en Guy van Hulst, programmeur bij TivoliVredenburg.

Relaties

Zowel voor de klassieke als de popmuziek hebben de onderzoeker en sectorexperts een schematische weergave opgesteld van de belangrijkste financiële relaties gezien vanuit de individuele en/of in groepsverband werkende freelance makers. Zoals ook al eerder gezegd, staat het perspectief van de maker(s) centraal. Het schema bevat ook relaties tussen anderen die echter in het onderzoekstraject over tariefafspraken niet verder zijn uitgewerkt.

Op de volgende pagina's staan de modellen, voor klassieke muziek en voor popmuziek, met steeds een toelichting op de gevonden relaties.

Belangrijke vragen die we bij het opstellen van deze modellen van financiële relaties onszelf steeds stelden zijn:

1. Geeft dit een goed beeld van de financiële relaties gezien vanuit (groepen) makers, zijn er aanvullingen, correcties?
2. Op welke van deze relaties zou nadruk gelegd moeten worden als het gaat om het komen tot tariefafspraken?
3. Waar zitten de knelpunten gezien vanuit de positie van de (groepen) makers?
4. Zijn er gegevensbronnen om de omvang van de geldstromen te bepalen?

Goed beeld?

Alle betrokkenen hebben de indruk dat de modellen in het algemeen een goede weergave bieden van de relevante relaties van freelance musici in beide velden. Bij de klassieke muziek zou wellicht ook een rol moeten worden gereserveerd voor artiestenmanagement, iets dat bij popmuziek wellicht meer evident is. Bij zowel de klassieke als de popmuziek zouden wellicht de speelplekken een eigenstandige positie moeten krijgen. Nu loopt hun invloed indirect via de consument die betaalt voor de kaartjes. Er is een directe relatie te bepalen omdat de speelplekken een rol hebben in de onderhandelingen over honoraria van musici waarbij de (te verwachten) opbrengst uit de kaartverkoop een rol speelt naast de (te verwachten) kosten. Het in september 2020 verschenen Dialogic-rapport over de popsector laat sterk vergelijkbare partijen in de relevante 'waardeketen' livemuziek zien, te weten: boekers (agenten), promotors, podia, zalen en festivals, facilitaire dienstverleners en rechtenorganisatie.⁵

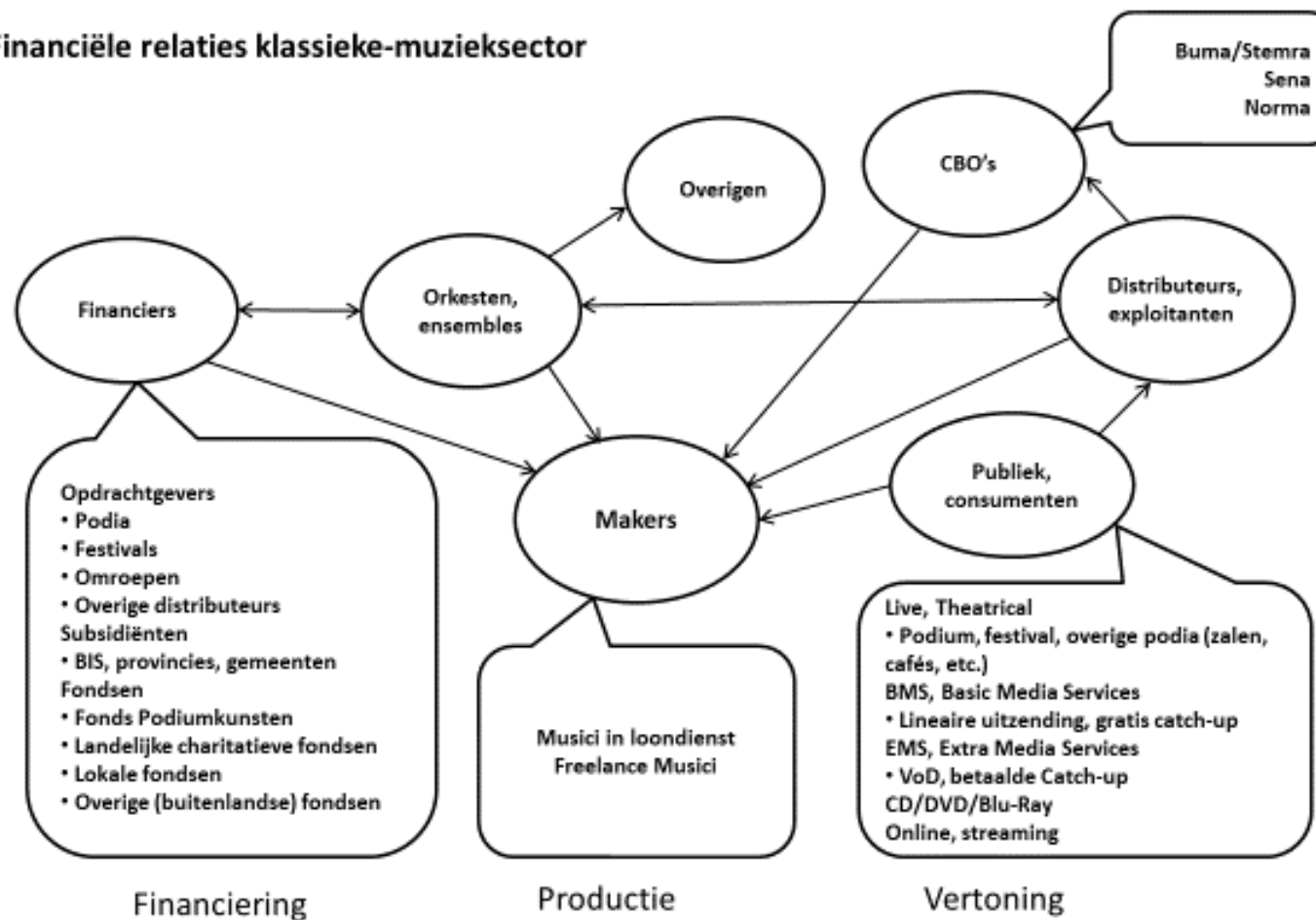
Te benadrukken relatie voor tariefafspraken

De meest relevante relaties van makers in de klassieke muziek lijken die met de orkesten en ensembles. Zij vooral huren freelance musici in voor hun concerten en projecten. De in de popmuziek te benadrukken relaties van makers zijn die met speelplekken ([festival]podia, zalen) en die met boekers en managers. Met de eerste wordt onderhandeld over de exacte gage waarbij het inschatten van kosten versus opbrengsten een grote rol speelt. De groep boekers en managers krijgen hun diensten vergoed op basis van een deel van de bruto-gage (zie verder hieronder bij Databronnen).⁶

⁵ Veldman, J., M. Kemman, F. Bongers & A. Smeitink (2020). Stand van zaken in de Nederlandse popsector, Utrecht: Dialogic, pagina 25.

⁶ Zie over deze bemiddelaars IJdens, T. (1992). *Het functioneren van de arbeidsmarkt in de culturele sector* Rijswijk: Centraal Bureau Arbeidsvoorziening; en IJdens, T. (1993). *Artiestenbemiddeling in Nederland: branche, markt en beleid*. In T. Bevers (red.), *De kunstwereld. Productie, distributie en receptie in de wereld van kunst en cultuur*.

Financiële relaties klassieke-muzieksector

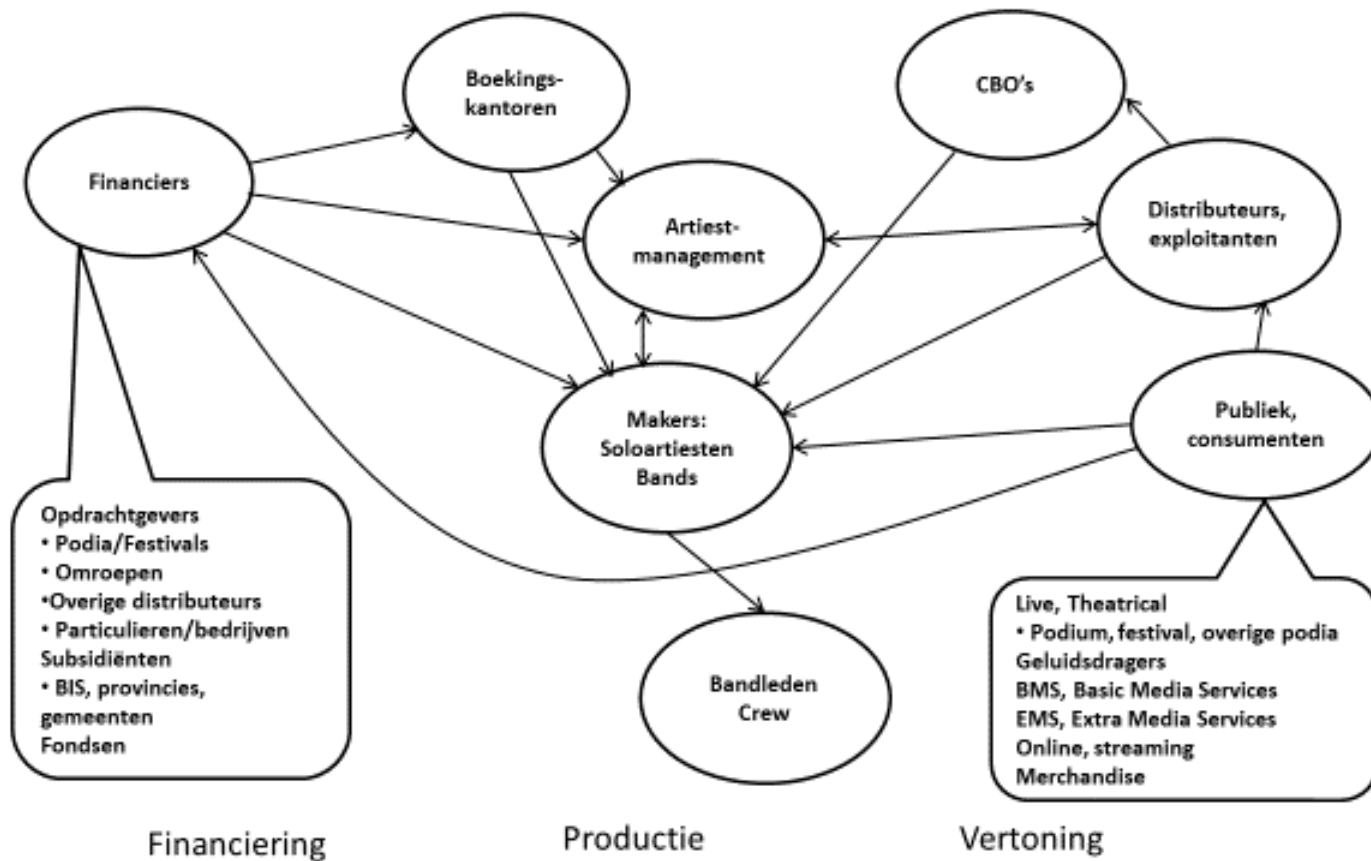


Toelichting model financiële relaties klassieke muziek

Hieronder een toelichting op de relaties die er met de maker(s) zijn, i.c. de 'pijlen' in het model die richting de maker(s) (musici in loondienst en freelance musici) te trekken zijn:

1. Orkesten, ensembles -> Makers
Orkesten en ensembles huren makers in via een (tijdelijke) loondienstconstructie (evt. via verloning) en/of op freelancebasis
2. Financiers -> Makers
Financiers worden soms rechtstreeks benaderd door makers voor projecten die zij zelf initiëren
3. CBO's -> Makers
CBO betalen auteursrechtenvergoedingen aan (bepaalde) makers
4. Distributeurs/exploitanten -> Makers
Distributeurs en/of exploitanten huren makers in voor reclameopnamen of andere publicitaire optredens
5. Publiek -> Makers
Particulieren huren makers in voor evenementen (feesten, bruiloften, begrafenissen, etc.)
6. 'Overigen'
Hieronder verstaan we in het model al diegenen die door orkesten en ensembles gefinancierd worden om voorwaardenscheppende en ondersteunende diensten te verlenen. We laten diegenen die voor deze diensten vanuit financiers worden betrokken buiten beschouwing

Financiële relaties popmuzieksector



Toelichting model financiële relaties popmuziek

Hieronder een toelichting op de relaties die er met de maker(s) zijn, i.c. de 'pijlen' met de maker(s) in het voorgaande model

1. Financiers -> Makers
Financiers worden soms rechtstreeks benaderd door makers (individueel of als groep/band) voor projecten die zij zelf initiëren
2. Boekingskantoren -> Makers
Er zijn directe financiële relaties tussen boekers/boekingskantoren en makers
3. Artiestmanagement -> Makers
Tussen managers en makers zijn veelal formele afspraken. Bands 'huren' individuele makers (bandleden) in via een (tijdelijke) loondienstconstructie (evt. via verloning) en/of op freelancebasis
4. CBO's -> Makers
CBO betalen auteursrechtenvergoedingen aan (groepen) makers
5. Distributeurs/exploitanten -> Makers
Distributeurs en/of exploitanten huren (groepen) makers in voor reclameopnamen of andere publicitaire optredens
6. Publiek -> Makers
Particulieren huren (groepen) makers in voor evenementen (feesten, bruiloften, begrafenissen, etc.)
7. Makers -> Bandleden/crew
Bands 'huren' individuele makers (bandleden) en crew (roadies, geluidsmensen, e.d.) in

Knelpunten vanuit makers gezien

De relatie die wellicht lastiger is om schematisch vorm te geven maar die wel tot de knelpunten gerekend kan worden is de uitruil tussen inkomsten uit de uitvoeringspraktijk en uit andere bronnen binnen en buiten de muzieksector. Hoe meer inkomsten uit die andere bronnen komen (binnen de muziek als docent, manager, zakelijk leider, etc., of buiten de muziek in ander werk), des te groter de kans dat de tariefafspraken in de uitvoeringspraktijk soepeler gehanteerd worden (leiden tot lagere tarieven). Dat geldt ook al voor verschillende activiteiten binnen de uitvoeringspraktijk: als men bij een orkest een paar dagdelen op vaste basis kan werken zet dat de tarieven en de afspraken voor andere activiteiten die op freelancebasis worden uitgevoerd onder druk.

Databronnen

Er zijn geen databronnen die gestructureerd en met een vaste regelmaat de (financiële) relaties met cijfers onderbouwen. Er zijn wel enkele losse onderzoeken waarin een deel van de informatie te halen valt, met name over inkomsten van musici. We bespreken hier enkele van deze onderzoeken.

In de klassieke muziek is er het onderzoek voor het NAPK naar beloning bij ensembles uitgaande van het jaar 2013 (Fuhr, 2015).⁷ Dit onderzoek inventariseert de financiële middelen die nodig zijn om een 'redelijk salaris' te bieden aan musici die vast aan acht ensembles verbonden zijn (voornamelijk als zzp'er) en in de basisbezetting spelen. Er wordt een vergelijking gemaakt met de beloning volgens de cao orkesten. Als er betaald zou worden volgens de cao orkesten zouden werkgevers bruto-bruto (inclusief secundaire arbeidsvoorwaarden en werkgeverslasten, w.o. pensioenafdrachten) aan ensemblemusici gemiddeld 3.014 euro per maand kwijt zijn, bij orkesten is dat 4.887 euro, en zouden de musici zelf respectievelijk 2.233 euro en 3.620 euro bruto per maand aan basissalaris verdienen. Worden deze arbeidsvoorwaarden en werkgeverslasten buiten beschouwing gelaten voor ensemblemusici (omdat deze in de praktijk niet aan het honorarium van zzp'ers worden toegevoegd) en wordt rekening gehouden met de deeltijdfactor (gemiddeld 70% van 1 fte voor ensemblemusici) dan verdienen ensemblemusici gemiddeld 1.970 euro bruto per maand, orkestmusici 4.010 euro.⁸ Er wordt geconcludeerd dat er 1,8 miljoen euro op jaarbasis nodig is om het voor de acht ensembles die in het onderzoek zijn betrokken mogelijk te maken hun musici 'marktconform' te betalen, dat wil zeggen: te betalen alsof zij in een orkest spelen.

Er zijn twee rapportages over het onderzoek 'Pop wat levert het op?', een uit 2009 en een uit 2016. De rapportages geven een beeld van de inkomensvorming in de popmuziek in 2007 en 2014.⁹ In beide jaren ligt het persoonlijke jaarinkomen van de modale popmusicus ronde 18.000 euro bruto. Een derde van de popmusici verdient bruto rond de 36.000 euro. Ruim een vijfde rond de 9.000 euro. Ron de 60% van de inkomsten komen uit muziek; 40% dus uit ander werk of uit een uitkering of beurs. Een gemiddelde popmuzikant verdient bruto 17.500 euro per jaar met muziek. Ruim de helft verdient er

⁷ Fuhr, S. von der (2015). Beloning Ensembles. Een inventarisatie. Tilburg: Cubiss

⁸ Dat is meer dan de voornoemde 3.620 euro omdat de secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals vakantiegeld, vergoeding instrument etc., à 390 euro per maand bij de orkestmusici nu wel meetellen (Fuhr, 2016: 5, 7).

⁹ IJdens, T, S. von der Fuhr & J. de Booij (2009). Pop, wat levert het op? Onderzoek naar de inkomsten van popmusici in Nederland. Tilburg: IVA beleidsonderzoek en advies. Fuhr, S. von der (2016). Pop, wat levert het op? Onderzoek naar de inkomsten van popmusici in Nederland. Tilburg: Cubiss.

niet meer dan 9.000 euro mee. Bijna 50% van het 'muziekinkomen' komt voort uit optredens (en circa 20% uit muziekles/workshops). In 2014 trad een popmuzikant gemiddeld 43 keer en in 2008 54 keer op. De meeste openbare optredens zijn in Nederland en de modale popmusicus verdient 100 euro per openbaar optreden. Bij besloten optredens, gemiddeld vijf per jaar, is dat het dubbele.¹⁰ Er zijn weinig verschillen tussen de twee jaren van het onderzoek.

Het Dialogic-rapport van september 2020 meldt mede op basis van het Poppodium Analyse Systeem van de Vereniging Nederlandse Poppodia en Festival (VNPF, gepeild onder 48 VNPF-leden) dat er qua inkomsten uit livemuziek (gages) in 2018 35,5 miljoen euro is uitgekeerd aan zowel Nederlandse als buitenlandse makers, naast 21,5 miljoen euro aan programmakosten (catering, overnachtingen en auteursrechtgelden).¹¹ Het is niet mogelijk in de data te achterhalen wat er aan Nederlandse makers is uitgekeerd. De vraag is hoeveel precies bij de maker terecht komt. Het rapport meldt dat doorgaans de boekers (degenen die de optredens regelen) 10 tot 20 procent van de bruto-gages krijgen. Hoeveel vervolgens managers krijgen over het restant staat niet in het Dialogic-rapport, maar we gaan er gemakshalve vanuit dat zij een soortgelijke bijdrage krijgen, ook tussen de 10 en 20 procent.

Als we de bijdragen voor de boeker en het management middelen op steeds 15 procent en het bedrag van directe gages van 35,5 miljoen nemen, dan kreeg de boeker in 2018 gemiddeld 5,3 miljoen en het management over de resterende $(35,5 - 5,3 =)$ 30,2 miljoen zo'n 4,5 miljoen euro. Voor de makers rest dan 25,8 miljoen euro aan gages ofwel 73 procent.

Een analyse van Buma-Stemracijfers leert volgens hetzelfde Dialogic-rapport dat er hiernaast aan buitenlandse inkomsten zo'n 173,8 miljoen euro alleen uit livemuziek bij Nederlandse makers terecht is gekomen, waarvan bijna 150 miljoen uit het genre 'dance/edm'.¹²

¹⁰ Gesubsidieerde poppodia, overige professionele muziekpodia, festivals, cafés en andere horeca betalen een modale gage van 100 euro. Clubs en disco's, theaters en feesttenten, braderieën, etc., 150 euro. Optredens op radio en tv leveren 0 euro modale gage op (Fuhr, 2016: 32).

¹¹ Veldman et al. (2020), pagina 73.

¹² Veldman et al. (2020), pagina 74.

Groepsgesprekken

In juni 2020 zijn twee groepsgesprekken georganiseerd, een voor de klassieke en een voor de popmuziek. De deelnemers zijn gekozen door de onderzoeker en sectorexperts (zie bijlage voor de deelnemerslijst).

Klassieke muziek

Met de sectorexperts is een gespreksleidraad met vragen opgesteld (zie bijlage) en is een namenlijst gemaakt van uit te nodigen gespreksdeelnemers. Bij de klassieke muziek zijn vertegenwoordigers van de grotere orkesten en van de kleine ensembles uitgenodigd naast een goede mix van freelance zangers en freelance instrumentalisten. Er namen 10 genodigden deel aan het gesprek plus de twee sectorexperts. De onderzoeker nam deel in de rol van gespreksleider. Het gesprek was online en duurde zeker twee uur. Bij de start van het gesprek is expliciet aangegeven dat we niet per se de vragen in volgorde hoefden te worden besproken, omdat het belangrijk was dat het gesprek een soort van ‘natuurlijk verloop’ kreeg langs die onderwerpen die de gesprekspartner binnen het thema tariefafspraken van belang achten. Op die manier konden onderwerpen die niet al van te voren bedacht waren vanzelf ter sprake komen. Aan het eind van het gesprek is bezien of alle vragen in de gespreksleidraad aan de orde waren geweest (zo niet dan zouden deze alsnog aan de orde komen). Het verslag van het gesprek, opgemaakt vanuit impressies van de sectorexperts en aangevuld met die van de onderzoeker, is voor commentaar voorgelegd aan de gespreksdeelnemers. Het volgende is gebaseerd op het gespreksverslag en het commentaar daarop.

Voordat goed en wel kon worden begonnen met het eerste onderwerp – wat is het doel van tariefafspraken? – kwam vanuit de ensembles de wet DBA, ofwel de wet deregulering beoordeling arbeidsrelaties, aan de orde.¹³ Omdat bij ensembles sprake is van een gezagsverhouding in de arbeidsrelatie moeten musici in loondienst worden genomen en moet de werkgever onder meer loonheffingen inhouden en betalen, loon doorbetalen bij ziekte en vakantie en zich aan ontslagregels houden. Al wordt nog aan een opvolger van de wet DBA gewerkt, toch is de huidige situatie al reden voor ensembles om geen mensen als zzp'er of via verloning als freelancer aan te nemen. In de discussie werd daar tegenin gebracht dat dit het betalen van goede tarieven niet hoeft te hinderen en dat het gesprek hierover altijd zinvol blijft.

Ook de WAB, de wet arbeidsmarkt in balans, kwam al vroeg aan de orde in het gesprek.¹⁴ Hierin staan nieuwe regels over arbeidscontracten en ontslag. Met name de ketenbepaling is van belang. Sinds 2020 kunnen werkgevers maximaal drie tijdelijke contracten voor maximaal drie jaar aanbieden. Alleen zijn op deze regel weer uitzonderlingen gemaakt die volgens de gespreksdeelnemers mogelijkheden bieden om freelance musici onbeperkt in te huren. Zo zijn zij doorlopend van werk verzekerd, maar hebben zij geen kans op een vast contract met alle onzekerheden van dien.¹⁵

¹³ <https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/nl/modelovereenkomsten/content/wat-houdt-de-wet-dba-eigenlijk-in>

¹⁴ <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/arbeidsovereenkomst-en-cao/plannen-kabinet-voor-meer-balans-tussen-vast-werk-en-flexwerk>

¹⁵ <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/arbeidsovereenkomst-en-cao/vraag-en-antwoord/wanneer-verandert-mijn-tijdelijke-arbeidscontract-in-een-vast-contract>

Bij de start van het gesprek ontstond kortom de indruk dat orkesten en ensembles zich wettelijk gedwongen voelen om te stoppen met het werken met zzp'ers.

1. Welk doel dient het maken van tariefafspraken?

Alle gespreksdeelnemers zijn het erover eens dat er eerlijke tarieven voor musici moeten komen. Er vindt nu een 'race to the bottom' plaats waarbij steeds verder op de betaling van musici wordt beknipt. 'Het wordt tijd dat we andersom gaan redeneren; eerst eerlijke salarissen voor de werkenden begroten, en dan pas de rest. Musici zijn nu namelijk vaak sluitpost op een begroting.'

Er is geen consensus over de vraag of afspraken over tarieven vooral inzet moeten zijn voor een gesprek tussen opdrachtgever en opdrachtnemer of, dwingender, dat deze afspraken moeten gaan over (minimum)tarieven die contractueel bindend moeten zijn. De keuze hangt sterk af van de inschatting van de eigen onderhandelingsbereidheid, zo lijkt het. Er is een groep die onderhandelen prettig vinden en een groep die het liever niet doen: 'het geeft me enorm veel onrust om te moeten onderhandelen' of 'ik wil niet onderhandelen, maar bezig zijn met mijn vak en dat is muziek maken.' Dit is overigens niet alleen een zaak van het individu. Sommigen worden door de opdrachtgever ook niet in staat gesteld te onderhandelen. Een gesprekspartner 'is al 15 jaar 'zzp'er in loondienst' en heeft in al die tijd nog nooit kunnen onderhandelen. 'Ik voel niet veel voor idee dat iedereen voortaan een eigen tarief kan onderhandelen, dat geeft onrust. Maak gewoon één tarief.'

2. Waarover moeten de tariefafspraken gaan?

Er was weinig discussie over wat er precies in de afspraken betrokken moeten worden. Gaat het over de tijd op de planken of ook over voorbereidingstijd, repetitietijd, tijd om te studeren, tijd die je nodig hebt om te reizen? Er is vooral gesproken over het feit dat er afspraken moeten komen, niet zozeer over wat er in die afspraken wel of niet betrokken moest worden. Er is ook niemand die precies kon aangeven wat dan een eerlijk tarief is.

De cao's die al bestaan zijn wel een referentiepunt, maar ook die worden als onvoldoende gezien: 'die bieden helemaal geen faire tarieven.' Ook zijn er nog hiaten, zoals een remplaçantenregeling voor koren. Er zijn wel gesprekken gaande om in cao's meegenomen te worden. Volgens een vertegenwoordiger van de orkesten: 'We zijn nog bezig maar willen wat voor vaste mensen geldt ook laten gelden voor remplaçanten. Veel opwaartse werking voor remplaçanten qua honorering en arbeidsvoorwaarden. Misschien kan dit ook voor zangers helpen. Bij ons ging er wel de discussie aan vooraf of een remplaçant hetzelfde is als een vaste musicus.' Vanuit de ensembles: Er is nu anderhalf jaar gewerkt aan een cao ensembles, die staat open voor iedereen, ook voor niet BIS-clubs. Ze zijn wel gebaseerd op fair pay, maar ensembles zijn vaak kleiner, hebben minder geld, zijn ook gewen aan minder geld en het is ook niet waarschijnlijk dat elke club fair pay volgens cao kan betalen.

Er is, kortom, voor freelancers in de klassieke muziek enerzijds een sterke oriëntatie op de gesprekken over arbeidsvoorwaarden die met mensen in loondienst worden gevoerd. Dat geldt voor arbeidsvoorwaarden in de volle breedte met inschaling, periodieken en voorzieningen voor nascholing, ziekte, arbeidsongeschiktheid en pensioen. Die logica gaat op voor gezelschappen die uit een mix bestaan van mensen die wel en niet in loondienst zijn. Zo kwam het zij-aan-zijprincipe ter sprake waarbij een freelancer zij-aan-zij staat met mensen in vaste dienst en dan eenzelfde beloning krijgen. Die zou volgens de gesprekspartners niet gelden voor koren en ensembles die alleen bestaan uit zzp'ers.¹⁶ Daarom zijn er, anderzijds, ook musici die zich liever niet met de cao's bezighouden, maar bij voorkeur een 'simpele afspraak over een eerlijk tarief' maken. 'Er is een grote behoefte aan structuur, weten hoeveel je per uur kan vragen, maar die structuur hoeft niet te relateren aan de cao'.

3. Met wie worden de afspraken gemaakt?

Het gesprek ging vooral over de (financiële) relatie tussen orkesten, ensembles en mensen in vaste dienst versus freelancers en remplaçanten. Er is eveneens een relatie met de zalen die nadrukkelijk ook met afspraken over tarieven te maken krijgen. 'Zeker nu worstelen ensembles met zalen die financieel onder druk staan. Nu zouden we baat hebben afspraken over tarieven. Dan kan je zeggen dat als je als zaal een project wil hebben dat zoveel kost en je niet hoeft te beknibbelen op musici.'

Per saldo is er, ook bij opdrachtgevers van freelance musici, zoals ensembles, eensgezindheid dat er nu iets aan het systeem moet veranderen en er minimumkaders vastgesteld moeten worden. Al was het maar ter bescherming van die musici die – begrijpelijkerwijs volgens de gesprekspartners – hun passie toch steeds laten prevaleren boven een eerlijke beloning: '... een prestigieus ensemble, een interessant project, een kans op ontwikkeling, de wil om te werken; dat blijkt uiteindelijk allemaal belangrijker dan geld.' Er was een gedeeld bewustzijn dat nu diegenen die niet onderhandelen willen en/of kunnen het speelveld bepalen voor alle anderen. 'Je moet juist onderhandelen als ze je graag willen en niet op de trein springen zonder te onderhandelen. Het systeem houden we zo in stand.'

Wat opviel was de consensus over de wens dat de partijen in de klassieke muziek één blok moeten vormen en met één stem moeten spreken vanuit het oogpunt van lobby richting de politiek. Er leeft de wens samen een goed tarief te bepalen en dat dan richting politiek te communiceren wat het nu eenmaal kost. 'Als we dit niet met z'n allen aanpakken, dan kunnen we nooit een blok vormen. Dit is van essentieel belang om het probleem duidelijk te maken naar de politiek.'

¹⁶ Dit is geen juiste interpretatie van dit beginsel. Het gaat primair om de manier van werken en de rechten en plichten die zijn overeengekomen. Het zij-aan-zijbeginsel kan ook voor koren en ensembles aan de orde zijn.

4. Hoe moeten de afspraken eruit zien?

Voor de freelancers zelf zou het enorm helpen ('het is een must dat die er komen') als er richtlijnen komen, 'zodat je niet meteen 2-0 achter staat als je niet goed bent in onderhandelen maar als het ware beschermd wordt.' Deze richtlijnen zouden berekend kunnen worden aan de hand van een model die online is in te vullen. De een vindt het hebben van een online calculator handig om het eigen tarief te kunnen bepalen, een ander vindt het ingewikkeld – dezelfde die zelf onderhandelen ingewikkeld vond. Echter, degenen die het moeilijk vinden hebben wel behoefte aan richtlijnen en dan zou een calculator helpen, iets wat volgens sommigen ook simpel te maken is. Aangezien onder andere de cao orkesten niet als ideaal wordt gezien, wordt er voor gepleit in zo'n calculator niet terug te grijpen op de cao's. 'Je moet andersom kijken, er is veel behoefte te weten wat je kan vragen voor een repetitie en wat voor een concert en liefst met voorbereiding, een duidelijk tarief, zoals de Ntb-tarieven, die zijn goed.'

Een onderwerp dat niet aan de orde is geweest is het eigenaarschap van het vervolg op het maken van de tariefafspraken: wie onderschrijft en beheert de afspraken, wie draagt zorg voor aanpassingen en eventuele indexering, hoe wordt de dialoog hierover georganiseerd? De indruk is dat het onderwerp tariefafspraken zelf nog te veel vragen oproept om al aan dit type praktische vragen toe te komen.

Er is wel een consensus over het idee dat er basistarieven moeten komen, niet over de vraag of dat norm- of minimumtarieven moeten zijn ofwel tarieven die onderhandelbaar zijn, ook naar beneden, of die dat niet zijn en dus als niet onderhandelbaar minimum moeten gelden. Gezien de veel gebruikte term richtlijn lijkt het erop dat normtarieven het meest voor de hand liggen. Zo eenvoudig mogelijke richtlijnen waarin we een aantal zaken in ieder geval honoreren: zoveel voor een repetitie, zoveel voor een optreden.

5. Welke voorwaarden zijn relevant?

Over de onderhandelingspositie is het in het voorgaande al herhaalde malen gegaan. Veel; musici voelen er weinig voor om telkens te onderhandelen, anderen roepen musici juist op om voor zichzelf op te komen in onderhandelingen. Het onderhandelen is zeker vanuit het gezichtspunt van de kleinere ensembles geen optie. 'Het trekt een te zware wissel op de staf om met elke musicus in elk project te gaan onderhandelen. Wij zijn gebaat bij standaardafspraken. We zijn een te kleine organisatie om op allerlei niveau onderhandelingen te gaan voeren.

Het vraagstuk van transparantie is niet expliciet aan de orde geweest. Gaandeweg werd wel duidelijk dat er veel van elkaar bekend is als het gaat om wat gangbare tarieven zijn. Dat staat los van het feit of men over die tarieven tevreden is.

Opvallend is de constatering is dat het met commerciële partijen vele malen eenvoudiger is om te spreken over redelijke tarieven dan met partijen in de gesubsidieerde sector. Iets dergelijks kwam ook uit gesprekken (zie noot 1) met fotojournalisten die voor hun journalistieke werk weinig betaald kregen tegen een veel betere betaling voor hun werk als fotograaf voor commerciële partijen.

Ook een belangrijk punt is dat veel musici een diverse beroepspraktijk hebben, zelfs als we alleen kijken naar de uitvoeringspraktijk: ze hebben soms een kleine deeltijd baan bij een orkest, spelen bij diverse ensembles en/of geven leiding aan een eigen ensemble. Vooral in dat laatste geval wordt veel en lang voor weinig gespeeld: 'Nu bekende ensembles begonnen op zolderkamer, kregen voor een concert 100 gulden, geen repetitie- of reistijdvergoeding, zo beginnen ensembles, er is niet meteen een zak met geld beschikbaar. Dat geeft niet als er maar groepen zijn waar je wel je geld kan verdienen tegen een goed tarief.'

Er zijn zorgen dat als er een goed tarief betaald moet worden vanaf het begin dit het einde kan betekenen van met name beginnende ensembles. Maar, 'je kan niet verwachten dat iedereen alles voor jouw passie doet. Dat is moeilijk voor sommigen om te accepteren. De vraag is waar de grens ligt: hoeveel jaar blijf je investeren zonder eerlijke betaling in het verschiep, die grens wordt steeds verlegd. Dat is de kern van het probleem. Je kan die grenzen bij je zelf verleggen, maar niet bij anderen. Daarom moet je als musicus ook de verantwoordelijkheid nemen om dingen te veranderen.'

Popmuziek

Ook met de sectorexperts popmuziek is een leidraad voor het groepsgesprek opgesteld en is een lijst met namen van gespreksdeelnemers besproken. De gespreksdeelnemers, twaalf in getal (nog exclusief de twee sectorexperts en de onderzoeker/gespreksleider) zijn in meerderheid zelf musicus, van wie sommigen ook bestuurslid van belangenbehartigers in de popmuziek zijn. Ook deden vertegenwoordigers van zalen en festivals mee, werkzaam als organisator, programmeurs of als belangenbehartiger. Daarnaast namen enkele boekers aan het gesprek deel. De sectorexperts deden vanuit de positie van managers in de popmuziek aan het gesprek mee. Zij zijn ook beiden bestuurslid van MMF, Music Managers Forum Netherlands. Ook nu is een open gesprek van bijna twee uur gevoerd met de gespreksleidraad vooral als ondersteuning. Het verslag van het gesprek is ook nu weer opgemaakt door de sectorexperts en teruggelgd bij de gespreksdeelnemers voor commentaar. Het volgende is opnieuw gebaseerd op het gespreksverslag plus het commentaar hierop.

Bij de start van het gesprek werd eerst vooral nader ingegaan op het doel van het onderzoek en het groepsgesprek. Ook kwam de verhouding tussen dit onderzoek en eerdere pogingen vanuit de sector om te komen tot tariefafspraken aan de orde. Er werd bovendien aandacht gevraagd voor het dilemma dat hogere tarieven niet hand in hand gaan met hogere budgetten bij diegenen die die tarieven moeten opbrengen, zoals de zalen. Sommige gesprekspartners maakten het een uitdrukkelijk afhankelijk van het ander.

1. Welk doel dient het maken van tariefafspraken?

Eerder in 2020 zijn er al pogingen gedaan om de dialoog over tariefafspraken te starten. Een aantal vertegenwoordigers van belangenorganisaties van popmusici en podia spraken elkaar over de onderkant van de piramide, van beginnend tot mid-career musicus. De vraag was hoe hen te helpen uiteindelijk door te stromen naar de top, waar 'de markt' het zou moeten overnemen. Tariefafspraken dus voor de onderkant van de markt, c.q. starters, en marktwerking voor de bovenkant van de markt, c.q. de ervaren muzikanten. 'Gewoon, het gaat er toch om dat iedereen die meedoet een beetje iets verdient, waar je een week boodschappen van kan doen of zoiets.'

Een initiatiefnemer van de eerdere gesprekken: 'Om te bepalen wat 'onderkant' is, keken we naar hoeveel je gespeeld hebt, maar dat is lastig, want erg genregevoelig. Misschien is het beter te kijken naar bands die net uit de Popronde komen, als je begint met je eigen tourtje en je steeds niet uitkomt na aftrek van de kosten van die show.'

Na enige discussie volgt toch de conclusie dat fair practice voor iedereen van belang is en dat 'er gezorgd moet worden dat iedereen fatsoenlijk betaald wordt. Ik zie het ook als een soort zegeltje, als een keurmerk, zoals bij fair trade koffie.' 'Het gaat niet alleen om muzikanten, maar om alle betrokkenen. Fair practice is belangrijk voor iedereen, ook aan de achterkant, ook voor crew.' Ook wordt vastgesteld dat zelfs als je op een gerenommeerd podium speelt voor een volle zaal, maar met een band van acht personen, 'je per saldo nog steeds niks overhoudt per persoon; en dan ben je niet eens aan de onderkant, maar al best wel in het midden'. Sterker nog: 'Al sta je met drie man in Paradiso, je hebt gewoon je dagelijkse kosten als artiest en wat je verdient moet in verhouding staan tot die kosten. Het idee is dat je uiteindelijk kan leven van je gages. Daar zit het probleem.'

Het valt op dat er deels geredeneerd vanuit de relatie tussen honorering en bestaanszekerheid ('je boodschappen van je gage kunnen doen') en veel minder vanuit de relatie tussen honorering en het gegeven dat je 'normaal' (billijk, redelijk, etc.) betaald zou moeten worden voor het leveren van diensten of producten. Ergens middenin het gesprek wordt dit laatste wel gesteld: 'Het gaat erom dat je normaal betaalt voor normale diensten. Dat is normaal voor de 'ondersteunende diensten'. Hoe maak je dat dat ook voor artiesten geldt?'

2. Waarover moeten de tariefafspraken gaan?

Er lijkt redelijke consensus dat de tariefafspraken moeten gaan over de optredens zelf, niet per se over de tijd of inzet die eraan voor- of achteraf gaat: een x-bedrag per optreden per bandlid. Toch zijn er ook zorgen. Zorgen over de gevolgen van het hebben van een tariefafpraak. Want: 'We moeten voorkomen dat tariefafspraken niet goed uitgewerkt worden waardoor je optreden juist tegenwerkt; bijvoorbeeld dat er vanuit organisatoren een voorkeur ontstaat voor soloartiesten ten opzichte van bands met veel leden, omdat dat minder geld kost.' 'Of dat de Popronde geen artiesten meer kan boeken en dus niet meer kan bestaan.'

Klassiek is het dilemma dat 'veel artiesten (...) zelf ook liever (willen) spelen voor 50 euro dan niet spelen.' Iedereen vindt dat artiesten meer zouden verdienen. Iedereen is voor fair practice. Er is ook veel solidariteit, ook tussen makers en de podia en festivals. Maar men ziet gewoon weinig mogelijkheden. 'We zijn niet van plan de rekening van een tariefafpraak neer te leggen bij de organiserende partij, want dan kan deze die niet meer uitvoeren.'

Er is wel tegengeluid over het per se verhinderen dat er voor niet meer dan 50 euro wordt gespeeld. Sommigen zien bandjes waarvan ze weten dat die weinig kaarten gaan verkopen, 'maar ik wil ze toch voor 30-50 man laten spelen, en zij willen het graag doen voor 50 euro en ik heb ook niet meer en dan moet dat niet zo zijn dat dat niet meer mag.' Er komt protest dat je zo, als je begint uitzonderingen te maken, de afspraken toch blijft uithollen.

In het kader van het oprichten van een solidariteitsfonds ontstaat discussie over de betaling van support fees. Die worden door de supportartiesten als zeer laag ervaren, maar 'dat komt omdat de hoofdartiest niet meer wil betalen. Je zou ook een solidariteitsfee van 5% op de recette kunnen zetten. Zoiets bestaat in Duitsland voor de verzekeringen, een solidariteitsfee, zodat de verzekeringen in ieder geval betaald kunnen worden.'

Veel concreter dan het voorgaande wordt het niet als het gaat om waar de afspraken dan over zouden moeten gaan. De gesprekspartner hechten erg aan het gesprek over de mogelijkheden zelf om tot haalbare afspraken over redelijke vergoedingen te komen, afspraken die ook betaald kunnen gaan worden.

3. Met wie worden de afspraken gemaakt?

De vraag rijst of 'je tariefafspraken nodig hebt om tot een redelijke vergoeding te komen.' Deze vraag blijft goeddeels onbeantwoord. Bottleneck lijkt te zijn dat je wel tariefafspraken kunt maken en zodra die niet betaald kunnen worden 'kun je ze wel blijven eisen, maar dat heeft geen nut als niet duidelijk is waar die dan vandaan moeten komen.' Dat bleek ook steeds bij de vorige pogingen om het hierover te hebben. Ook al organiseer je je als artiesten, je weet dat er het geld niet is. 'Je weet heus wel wat zaal X kost, welke berekening daaraan ten grondslag ligt, dus ik heb niet het gevoel dat ik 'gepakt' wordt of zo door zalen of festivals.'

Duidelijk is dat de bal niet bij de podia en festivals gelegd wordt. Vroeg in het gesprek komt aan bod dat fair practice en het maken van tariefafspraken, of die nu alleen voor starters gelden of niet, weliswaar belangrijk gevonden worden, maar dat dit nu tot het probleem van de sector gedefinieerd omdat 'Den Haag' al meteen aangeeft geen extra middelen te hebben. 'Kunnen wij weer gaan vergaderen hoe we het geld verdelen dat er niet is.' Anders gezegd, een partij waarmee de sector popmuziek in gesprek wil als het gaat om tariefafspraken is rijksoverheid zelf. Want 'als het doel is dat er meer geld moet komen, moet er een lobby komen voor meer geld.' Gewezen wordt op de ensembles in de klassieke muziek die wel extra geld zouden hebben gekregen van de Minister om tot cao-afspraken voor ensemblemusici en freelancers te komen. Sommigen zijn somber waar het geld vandaan moet komen. Anderen wijzen

erop dat dit een goed moment is, omdat de Popcoalitie aan tafel zit (ook door de Coronacrisis), verschillende nieuwe organisaties zich met het thema bemoeien. 'De ensemblemusici is het ook gelukt en men wil meer pop erin, dus nu is de tijd om te lobbyen.'

Er wordt een suggestie gedaan om een pot voor talent te maken waardoor zalen en festivals artiesten wel een redelijke vergoeding kunnen bieden, want het geld is er nu niet bij de zalen en festivals. Ook wordt gerefereerd aan Frankrijk waarin de onderkant van het circuit sterk gesubsidieerd wordt waardoor het voor podia en festivals mogelijk is hen 'normaal' te betalen. Een pot voor talent, of een 'solidariteitsfonds', is dat deze van de overheid kan komen maar ook van de sector zelf. 'Van elke show die wel groot is, halen we een percentage af, die we op een hoop gooien en maken we zelf een fonds.'

Het thema van de dubbele pet komt aan de orde: hoe ga je als artiest zelf om met het tarief van diegene die je inhuurt, als bandlid of die als crew met je meegaat voor een show? Dat ligt aan de artiest, 'als ik een subsidie heb gekregen is dat op fair practice gebaseerd en betaal je mensen altijd een soort van basistarief. Is het binnen een tour en gaat het om kaartverkoop dan betaal ik eerst anderen en dan mezelf en ik denk dat meeste artiesten er zo in zitten.' Dit wordt breed beaamd. 'Als bandleider, frontman, frontvrouw doe je een investering in je carrière en dan betaal je liever ingehuurde bandleden, achtergrondzangers, blazers, technici eerst. Dan blijft er voor jezelf niet veel over. Er zijn legio voorbeelden van mensen die er eigen geld of van oma Bob insteken om eerst hun mensen te betalen.' Als we tot tariefafspraken komen moeten we hier rekening mee houden.

Van technici wordt terloops gezegd dat zij onderling wel afspraken hebben, al wordt erkend dat ook zij beter betaald zouden moeten worden. 'Technici en ook tourmanagers hebben een dagprijs van tussen de 150 en 350 euro meestal.' 'Mensen die te kiezen hebben zullen het misschien voor minder doen.' Er is het besef dat als zij dat wel normaal vinden om een redelijke vergoeding voor hun dienstverlening te vragen de makers dat ook moeten doen 'en er niet toch gaan staan omdat ze het zo leuk vinden.'

Ook komt de 'dubbele pet' aan bod bij bands in het hoofd- en het voorprogramma. De eerste weten dat de tweede voor bijna geen geld werken maar voelen zich, ook al hebben ze het voorprogramma niet nodig om uitverkocht te zijn, daar toch wel verantwoordelijk voor. 'Het systeem klopt niet, maar de support acts krijgen zo wel een publiek, kunnen zich 'show casen' en dat willen beginnende bands ook.'

Duidelijk wordt dat bij tarieven er nog veel meer partijen dan de artiesten zelf die hun zegje willen doen, 'de agent, de boeker, de zaal, die willen allemaal meedelen.'

4. Hoe moeten de afspraken eruit zien?

De blik gaat richting de cao ensembles. Er wordt voor gepleit om 'nu eerst eens' uit te rekenen wat het zou kosten om muzikanten volgens een cao uit te betalen, bij voorbeeld de cao ensembles. 'Het is niet uit te leggen waarom een popmuzikant minder zou moeten krijgen dan iemand die in het Nederlands

Blazers Ensemble speelt.’ Zo wordt zichtbaar welke bedragen er nodig zijn en zijn zaken richting politiek inzichtelijk te maken. Dus 1) wat zouden muzikanten betaald moeten krijgen minimaal volgens een cao als er zoveel op een podium staan?; 2) wat hebben ze daadwerkelijk gekregen?; en 3) wat is het verschil? Rekenvoorbeelden met ‘hoe ziet dit eruit als je uitgaat van 200 euro per persoon versus 250 versus 100’. Fair practice zou niet anders moeten zijn voor klassieke ensembles dan voor popmuziek. Iedereen is het hier mee eens.

Enkele gesprekspartners ondersteunen de berekening aan de hand van de cao ensembles. Toch spreekt niet iedereen zich hier expliciet over uit. Ook geven sommigen aan dat het de vraag is of je dan uit moet gaan van een minimumloon of dat je het gelijk wil trekken met de ensembles. ‘Het zou ook richting politiek goed zijn om dit te berekenen en te laten zien wat er in ieder geval nodig is als we hetzelfde willen verdienen als de musici in de ensembles.’ Het wordt ook gezien al een goed cultuurpolitiek moment om aan te tonen dat er geen verschil gemaakt mag worden. De berekening is bedoeld om inzichtelijk te maken wat het zou moeten kosten.

Mede naar aanleiding van uitleg over de werking van de honorariumrichtlijnen in de beeldende-kunstsector denken de gesprekspartners dat deze moeilijk toepasbaar zijn in de popmuzieksector. Wel denkt men dat het mogelijk moet zijn om uit te gaan het aantal werkdagen en het hieraan verbinden van een tarief. Men is bij het gebruiken van dergelijke richtlijnen bang de ‘eigen armoede te organiseren.’ Beter is uit te gaan van cao’s zoals die nu in de muziek of bij theater en dans (meer toepasselijk voor technici wellicht) bestaan. Het is vooral zaak nu meetbaar en zichtbaar te worden. Opnieuw oppert iemand om behalve naar cao’s ook naar het oprichten van een solidariteitspot te kijken, op te zetten samen met de festivals en zalen om zo geld vrij te maken voor fair practice. Misschien goed om te kijken of de overheid kan matchen.

De nadruk op het kijken naar cao’s heeft niet tot doel om ook met een eigen cao te komen. Eerder zijn cao’s instrumenten om te komen tot een berekening van een ‘redelijk’ tarief. Herhaaldelijk wordt benadrukt dat er geen reden is onderscheid te maken tussen klassieke en popmuziek, sterker nog, dat de popsector ‘een arme en achtergestelde sector’ is.

5. Welke voorwaarden zijn relevant?

Een van de voorwaarden die in de gespreksleidraad werd genoemd is het uitsplitsen van de afspraken naar positie in de muziekloopbaan. Al vroeg in het gesprek is er discussie over beginners, mid-career en end-career musici (zie onder punt 1 hierboven). Conclusie is dat fair practice voor iedereen moet gelden, maar dat het voor de hand ligt om voor beginners tot en met mid-career te komen tot afspraken over redelijke vergoedingen.

Belangrijk in verband met inrichten van een regeling voor de ‘onderkant’ is wie nu eigenlijk bepaalt wat die onderkant is, ofwel ‘wanneer iemand amateurkunst en wanneer professionele kunst bedrijft, waar ligt het omslagpunt? Dat is interessant om te weten wie er nu bij hoort als er een regeling komt en wie niet.’ In reactie geven de gesprekspartners aan dat een criterium kan zijn dat als je in podium X of festival Y bent uitgenodigd dat wel iets zegt over je ‘level’. Of: ‘werk je met labels samen, heb je professionele samenwerkingsrelaties.’ Daaronder is een hele grote onderlaag, zo wordt gesteld, die dat op hun

'wish list' hebben staan, maar dat nooit zullen bereiken. Anderzijds: 'als iemand op zo'n festival staat, hoe zorg je dan dat ie redelijk betaald wordt, of ie nu amateur is of niet, dat moet het uitgangspunt zijn.' Het idee is niet dat de redelijke beloning van de locatie afhangt of dat 'je kijkt komt deze artiest daarvoor in aanmerking', maar dat 'het vanzelfsprekend moet zijn als je werkt met professionele partijen, auditie hebt gedaan, het hele voortraject, je dan fair betaald krijgt. Zoals dat ook bij klassieke muziek is, daar kan je je ook niet beroepen op redelijke betaling als je niet geselecteerd bent om mee te doen. Ook daar zullen heel veel mensen dat juiste 'level' niet bereiken.' Het kan ook dan dat locaties zeggen 'al je bij ons staat kun je uitgaan van de fair practice, een soort keurmerk. Hoef je niet aan mee te doen, dan komen bepaalde artiesten niet meer en kan je alleen nog bepaalde kleine dingen doen.'

Dan de tegenstelling waardering versus beeldvorming. In het gesprek komt aan bod dat politiek en publiek geen idee hebben dat popmusici voor een tarief onder het minimum werken. 'Zij zien een gage van bijvoorbeeld 2.000 euro, maar zien niet wat de kosten zijn.' Ook werkenden in de keten hebben vaak geen idee. 'Hoe kunnen we dat dan wel verwachten van politiek en publiek.' Het pleidooi is te laten zien wat er in- en uitgaat, zodat het beeld verandert.

Makerspeiling

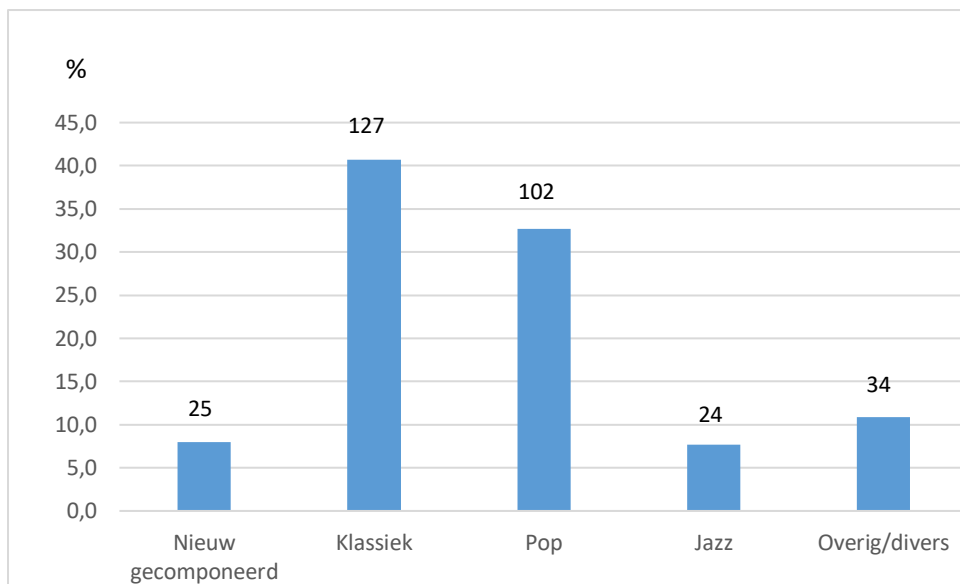
In oktober 2020 is een online peiling gehouden onder zo'n 625 musici aangesloten bij het Platform voor Freelance Musici (PvFM), ongeveer 450 musici aangesloten bij BAM! Popauteurs en 3.000 leden van Kunstenbond vakgroep muziek/Ntb, samen goed voor naar schatting 4.000 leden (inclusief overlap). Er is gevraagd naar het profiel van de musici (b.v. zanger/zangeres versus instrumentalist, beoefenaars van klassieke muziek tot en met pop, etc.), de werkzaamheden (aantal en duur van optredens/concerten, etc.), de verdiensten uit deze werkzaamheden (betaling per optreden b.v.) en oordelen over tarieven en tariefafspraken (zie bijlage voor de volledige vragenlijst). Deelnemers voor wie muziek uitsluitend een vrijetijdsbesteding is, hebben de vragenlijst moeten verlaten.

Het aantal musici dat alle vragen beantwoord heeft is 312. Dat is een zeer lage respons. Een mogelijke reden is dat het thema betere tarieven en tariefafspraken in tijden van Corona voor vele musici te ver afstaat van de dagelijks gevoelde werkelijkheid waarin er weinig tot geen optredens of concerten zijn. Bij de introductie van de vragenlijst hebben we de deelnemers uitdrukkelijk gevraagd aan een 'normaal' jaar te denken, zoals 2019 of 2018. Ook zagen we een aantal afvallers zodra er vragen gesteld werden over gages en inkomsten. Het aantal van 312 musici is wel voldoende om statistische uitspraken te kunnen doen. Hier presenteren we de hoofdresultaten van de peiling. We leggen de resultaten uiteen naar hoofdberoep, genre, discipline en rol.

Profiel

Zo'n 50 procent van de deelnemers aan het onderzoek is lid van Kunstenbond vakgroep muziek/Ntb, 44 procent van PvFM en een kleine 10 procent van BAM! Popauteurs. Ruim 90 procent werkt minstens 12 uur per week in de muziek en verdient er geld mee. De andere 10 procent streeft daar naar. Precies twee derde is uitvoerend musicus, 5 procent is andersoortige musicus zoals componist of arrangeur en een kwart ziet zich als een andere beroepsbeoefenaar in de muziek (b.v. manager of boeker). In het vervolg zetten we de eerste groep (uitvoerend musicus) af tegen de twee andere. Nog zo'n vier procent (12 personen) hebben een hoofdberoep buiten de muziek, bij voorbeeld als theatermaker.

In een open vraag is gepeild wat de beoefende muziekgenres zijn. Deze zijn vervolgens met de hulp van (sector)experts ingedikt tot vijf groepen zoals de volgende figuur laat zien.



Figuur 1: Aantal en percentage musici naar genregroepen (totaal=100%)

Iets meer dan 40 procent (127 musici) is actief in de klassieke muziek, een derde (102 musici) in de popmuziek. We nemen de vijf genres mee in het vervolg.

Iets meer dan 16 procent is zanger/zangeres, 65% instrumentalist en 20 procent combineert beide disciplines. Deze drie groepen nemen we mee in de vervolganalyses.

We kijken ook naar de verschillende rollen die musici spelen, van solist (18 procent), sessiemuzikant (31 procent), bandleider (28 procent), bandlid (39 procent), koor-, ensemble- of orkestleider (20 procent) tot koor-, ensemble of orkestlid (44 procent). Uiteraard zit er overlap tussen deze rollen, dat wil zeggen dat musici meerdere rollen kunnen hebben (daarom tellen percentages op tot meer dan 100).

De gemiddelde leeftijd is 44 jaar en er hebben 52 procent mannen meegedaan tegen 43 procent vrouwen (een kleine vijf procent geeft een neutrale sekse op of wil het niet zeggen).

Werkzaamheden

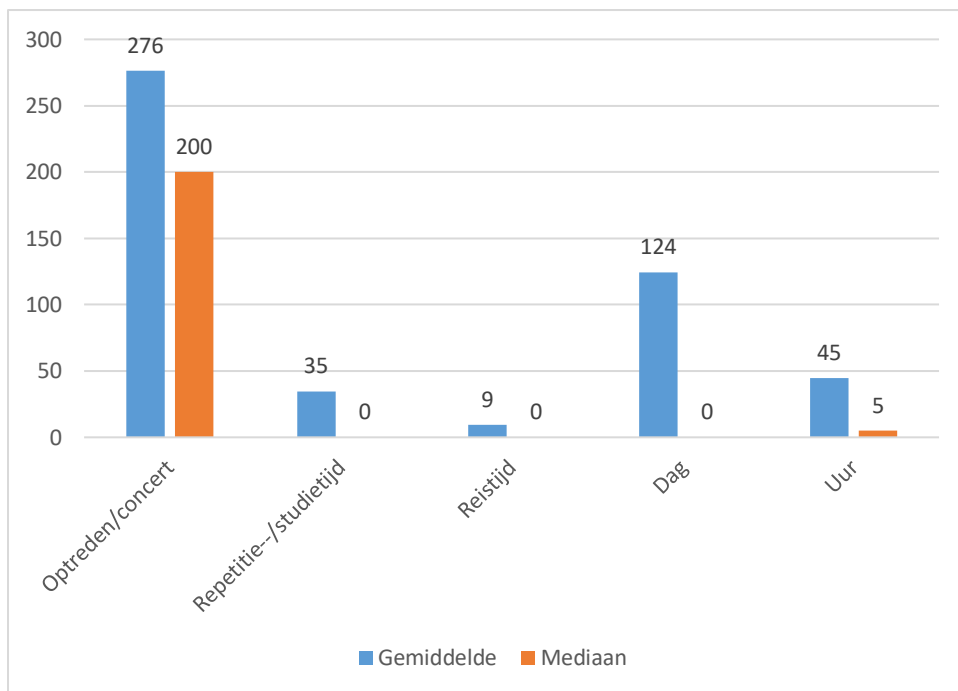
Musici hebben gemiddeld 80 optredens of concerten per jaar in 2018 tegen 78 in 2019. De optredens of concerten zelf, exclusief voorbereidings-, repetitie-

of reistijd, duren ruim twee uur gemiddeld. Voorbereiden en repeteren kosten gemiddeld bijna 15 uur per optreden, reizen van en naar een optreden kost gemiddeld vier uur en andere werkzaamheden voor een optreden kosten ruim vijf uur per optreden. Alles bij elkaar genomen kost een optreden of concert dus gemiddeld zo'n 25 en een half uur aan inzet van een musicus.

Er is een relatief klein aantal statistisch significante en noemenswaardige verschillen tussen musici. De eerste is een verschil naar hoofdberoep en ligt voor de hand: uitvoerende musici geven een hoger maximaal te behalen aantal optredens op (gemiddeld 122 optredens jaarlijks) dan andersoortige musici (86 optredens). Er zijn ook verschillen naar genre. De duur van optredens/concerten verschilt over de genres: van bijna drie uur voor jazzmusici tegen ongeveer twee uur bij de andere musici. Verder maken musici in het genre nieuw gecomponeerd en in het genre klassiek voor de voorbereiding van hun concerten zelf veel meer uren (het drievoudige respectievelijk het dubbele aantal) dan musici in de genres pop, jazz en overig: zo'n 30 respectievelijk bijna 20 uur gemiddeld tegen maximaal 10 uur voor pop, jazz en overig. Tegelijk (of misschien wel daardoor) is het maximaal haalbare aantal optredens of concerten per jaar gemiddeld lager: 114 bij musici in nieuw gecomponeerd werk, 88 bij klassieke musici tegen 132 voor popmusici en 147 voor jazzmusici. Ook geven sessiemuzikanten aan dat ze jaarlijks maximaal 136 optredens zouden kunnen doen tegen gemiddeld 102 bij de musici in andere rollen.

Verdiensten

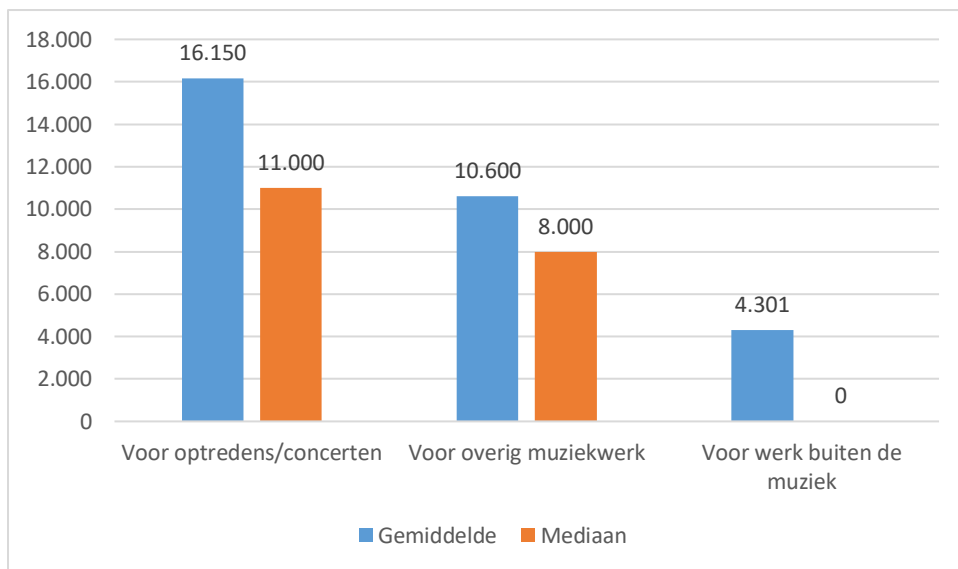
Vergelijkbare cijfers zijn op te stellen voor het onderdeel verdiensten. Gemiddeld is de gage per optreden/concert 276 euro. De mediaan, ofwel het middelste bedrag (50 procent van de musici heeft minder en 50 procent heeft meer) is 200 euro. De gemiddelde vergoeding voor repetitie- en studietijd is 35 euro (mediaan 0 euro) en die voor reistijd bijna 9,5 euro (mediaan 0 euro). Soms wordt een bedrag per dag en per uur genoemd (door de helft van de respondenten): gemiddeld verdienen musici nog geen 125 euro per dag (mediaan 0 euro) en 45 euro per uur (mediaan 5 euro). De volgende figuur toont deze cijfers.



Figuur 2 Beloningen voor verschillende werkzaamheden, per dag en per uur (in euro)

Alleen wat betreft de vergoeding voor repetitie- en studietijd zijn er verschillen tussen genres. Klassieke musici krijgen gemiddeld een vergoeding van 48 euro, popmusici 27 euro.

We weten ook hoeveel er in 2019 op jaarbasis aan gages voor optredens/concerten is verdiend. Dat is gemiddeld 16.150 euro (mediaan 11.000 euro). Met overig werk in de muzieksector is gemiddeld 10.600 euro verdiend in 2019 (mediaan 8.000 euro). Met werk buiten de muzieksector is gemiddeld 4.300 euro verdiend (mediaan 0 euro). De volgende figuur vat samen.



Figuur 3 Beloningen op jaarbasis in 2019 (in euro)

Tellen we dat op dan verdienen musici gemiddeld 30.000 euro op jaarbasis in 2019. De eerste 50 procent van de musici (mediaan) komt niet verder dan 19.000 euro. Qua totaalinkomen zijn er geen noemenswaardige verschillen tussen musici naar genre, discipline of rol gevonden.

Maar liefst 90 procent van de musici geeft aan dat er zich situaties voordoen waarin ze met *minder* gage genoeg nemen. Uit de toelichtingen op dit antwoord blijkt dat er verschillende redenen genoemd worden die terug te voeren zijn op de aantrekkelijkheid van 'de klus' ('als ik het een leuke uitdaging vind') of omdat opdrachtgevers of boekers 'gewoonweg' niet meer kunnen betalen of omdat men voor of met bekenden speelt.

Ook zijn er situaties dat men *meer* gage vraagt dan aangeboden wordt, zegt 70 procent van de respondenten. Vooral als men 'weet dat de opdrachtgever genoeg geld heeft', 'bij de één of twee organisaties die rijk genoeg zijn', bij commerciële 'klussen' of werk in de entertainmentsfeer ('de schnabbels'). Ook zegt een aantal dat juist te doen als ze vermoeden dat opdrachtgevers bewust onderbieden: 'als ik het idee heb dat er misbruik van me wordt gemaakt (nog meer dan normaal).'

Tariefafspraken

De inleidende vraag op het thema tariefafspraken gaat over de bekendheid vooraf met de gage die men als freelancer/invaller krijgt voor een optreden of

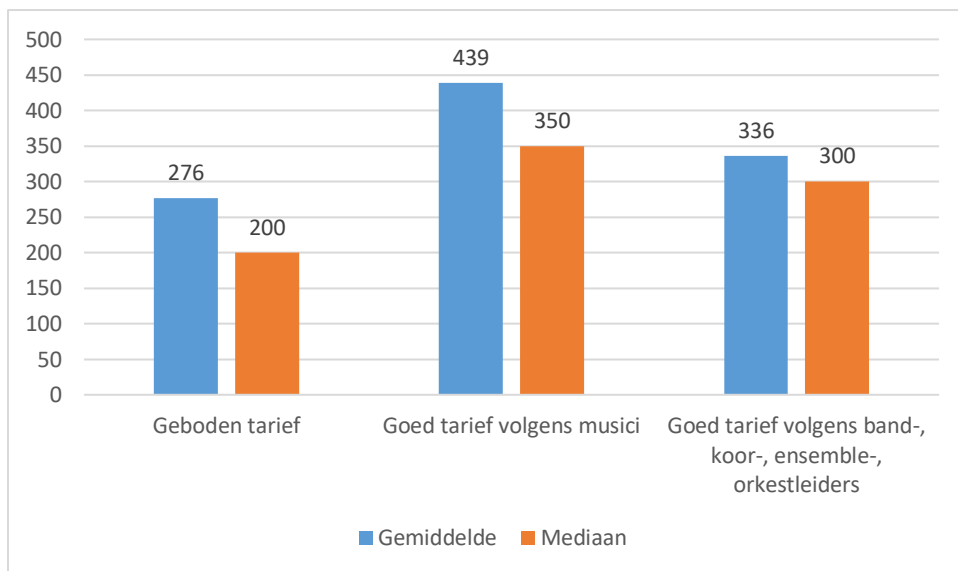
concert. Voor 52 procent is dat altijd en voor nog eens bijna 30 procent is dat vaak vooraf duidelijk. Toch legt volgens de helft van de musici een opdrachtgever niet uit waarom ze welke gage betalen. Bij bijna de helft (47 procent) is dat wel zo en vinden musici dat ook belangrijk. Bij vier procent wordt dat wel uitgelegd maar boeit het de musici in kwestie het eigenlijk niet zo.

Ruim 80 procent van de musici onderhandelt: men doet dat zelf (65 procent) of laat een ander, zoals een manager (17 procent) onderhandelen. Bijna 20 procent onderhandelt niet, vaak omdat dat niet gebruikelijk is of (bij een kwart van hen die niet onderhandelen) omdat men bang is de boeking/het optreden te verliezen.

Wat vinden musici van de gages die ze aangeboden krijgen? Een op vijf vindt die zeer laag en nog eens ruim 60 procent laag. Ofwel ruim 80 procent van de musici vindt de tarieven (zeer) laag. Slechts twee personen vinden de tarieven hoog en niemand vindt ze zeer hoog.

Wat vinden musici dan een goed tarief voor henzelf, dus los van de uitkoopsom voor de groep waar ze eventueel toe behoren? We laten een persoon buiten beschouwing die een extreem hoog bedrag noemt. Dan wordt een gemiddelde genoemd van bijna 440 euro per optreden of concert. Het middelste bedrag (mediaan) is 350 euro. Er is ook aan bandleiders en aan koor-, ensemble- en orkestleiders gevraagd wat zij per optreden een goed tarief voor hun groepsleden vinden. Dat bedrag is gemiddeld iets meer dan 335 euro en de mediaan 300 euro. Er zijn geen noemenswaardige verschillen tussen musici naar gelang hoofdberoep, genre, discipline of rol.

Er zitten een verschil tussen wat men per optreden aan tarief krijgt, wat musici een goed tarief vinden en wat leiders van bands, koren, ensembles en koren een goed tarief vinden. De volgende figuur toont dat.



Figuur 4 Beloning per optreden/concert: wat geboden wordt versus wat men goed vindt (in euro)

Er is verdeeldheid over hoe afspraken over tarieven eruit moeten zien. Vier op tien willen tarieven die gelden als een minimumtarief waarbij alleen over een hogere prijs te onderhandelen is. Precies de helft wil afspraken die werken als een richtsnoer, waarbij zowel naar boven als naar beneden te onderhandelen valt als beide partijen dat willen. Bijna één op tien hoeft helemaal geen afspraken over minimum- of normtarieven, vooral ‘omdat dat nooit gaat werken.’ Er zit geen helder patroon in waaruit zou zijn af te leiden dat musici met relatief lagere gages en een relatief lager inkomen uit optredens vaker kiezen vaker voor het minimumtarief met een vaste bodemprijs en minder vaak voor een richtsnoer die naar boven en beneden onderhandelbaar is dan de beter verdienenden. Ook niet als we binnen de groep klassieke musici of de groep popmusici afzonderlijk kijken.

Minder verdeeldheid is er over de vraag of er net als in sommige andere sectoren een opslag op een cao-beloning moet komen voor zelfstandigen, bijvoorbeeld van 140 procent. Bijna 55 procent vindt dat een (heel) goed idee. Minder dan 4 procent vindt dat een slecht idee. Twee op tien weet niet wat hierop te antwoorden.

Tussen de slotopmerkingen van het onderzoek zien we vooral veel steunbetuigingen voor het idee dat er ‘nu echt’ afspraken moeten komen.

Conclusies

Op deze plaats kunnen we een aantal conclusies trekken over tariefafspraken in de muzieksector. We concentreren ons op freelance musici in de klassieke en in de popmuziek.

Wat geldt voor beide groepen freelance musici, klassiek en pop.

- Alle partijen bij beide groepen musici willen eerlijker tarieven, dat wil zeggen een hogere gage dan er nu betaald worden.
- Bij de gesprekspartners is er consensus dat er een 'minimumkader' vastgesteld moet worden; de musici uit de makerspeiling denken daar onderling verschillend over: de helft van hen wil een richtsnoer waarover zowel naar boven als naar beneden is te onderhandelen, tegen vier op tien die een minimumtarief willen (geen onderhandelingen over de onderkant).
- Cao's zijn een referentiepunt voor beide partijen (waarbij pop naar klassiek kijkt), maar er wordt breed gepleit voor 'een simpele afspraak over een eerlijk tarief' zodat je gewoon weet 'wat je per uur kan vragen'.
- Beide groepen musici willen met tariefafspraken richting podia kunnen communiceren wat een optreden kost. 'Dan kan je zeggen dat als je als zaal een project wil hebben dat zoveel kost en je niet hoeft te beknibben op musici.'
- Zowel partijen in de klassieke muziek als in de popmuziek (dus niet alleen de musici, maar ook opdrachtgevers en podia) willen één blok vormen richting politiek en met één stem te spreken over wat een goed tarief moet zijn.
- De gesprekken gaan veel over de mogelijkheden om tot tariefafspraken te komen, veel minder over de exacte inhoud van die afspraken of de exacte hoogte van tarieven
- Musici treden gemiddeld 80 keer per jaar op en deze optredens duren bij de twee groepen musici rond de twee uur gemiddeld.
- Per optreden/concert hebben beide groepen musici gemiddeld een gage van 276 euro. De eerste 50 procent van de musici haalt niet meer dan 200 euro (mediaan). Deze groep krijgt geen vergoeding voor repetitie- of studietijd of reistijd.
- Beide groepen verdienen in 2019 gemiddeld 16.150 euro (omzet, ex BTW) door op te treden of concerten te geven. De eerste 50 procent verdiende niet meer dan 11.000 euro (mediaan).
- Volgens de helft van de musici legt een opdrachtgever niet uit waarom welk tarief wordt betaald, vier op vijf musici onderhandelen met een opdrachtgever. Ongeveer 80 procent vindt desondanks de betaalde tarieven (zeer) laag.
- Volgens de musici (gemiddeld is 439 euro een goed tarief voor optredens/concerten. Dat is 163 euro per optreden/concert meer dan de 276 euro die gemiddeld geboden wordt. Bandleiders en koor-, ensemble-, orkestleiders vinden gemiddeld 336 euro een goed tarief voor hun uitvoerende musici, nog steeds 60 euro meer wat er geboden wordt.
- De grootste groep musici, de helft, wil een normtarief willen (waarover zowel naar boven als naar beneden is te onderhandelen) tegen vier op tien die een minimumtarief willen (geen onderhandelingen over de onderkant). Dit gaat op ongeacht de hoogte van de gages per optreden of de hoogte van het jaarinkomen verkregen uit optredens, zowel bij de klassieke musici als de popmuzikanten.
- Een toeslag op een cao-tarief voor freelancers vindt ruim de helft een goed idee.

Voor freelance klassieke musici:

- Vooral de relatie van klassieke musici met ensembles en orkesten is van groot gewicht
- Orkesten en ensembles hebben de neiging te wijzen naar wettelijke beperkingen om tot tariefafspraken te komen.
- Sommige musici voelen zich onprettig als ze zelf moeten onderhandelen of worden door opdrachtgevers niet in staat gesteld te onderhandelen en willen daarom het liefst één tarief
- De cao's die bestaan zijn referentiepunten bij het gesprek over tariefafspraken en arbeidsvoorwaarden, zij het dat ook hierin geen 'faire tarieven' worden gehanteerd en ook voor zangers valt er nog het nodige te regelen (omdat de cao's geen goede referentie bieden).
- Het wordt onwaarschijnlijk geacht dat (kleine) ensembles 'fair pay' volgens cao kunnen/gaan betalen; er zijn zorgen dat als er betere tarieven betaald moeten worden, dit het einde van beginnende ensembles is.
- Klassieke musici willen richtlijnen om stevig te staan, beschermd te zijn in onderhandelingen; een model of een simpele online calculator, in te vullen zonder terug te vallen op cao's; gebaseerd op een duidelijk tarief met 'wat je kan vragen voor een repetitie, een concert met voorbereiding.' De Ntb-tarieven worden als voorbeeld genoemd.
- Het lijkt erop dat normtarieven het meest geprefereerd worden, tarieven die naar boven en beneden onderhandelbaar zijn als beide partijen dat willen.
- Voorbereiding van optredens kost klassieke musici twee keer zoveel tijd als popmusici: 20 tegen 10 uur gemiddeld.
- Het maximaal haalbare aantal concerten op jaarbasis is 88 bij klassieke musici tegen 132 bij popmusici.
- Klassieke musici krijgen gemiddeld 48 euro vergoeding voor repetitie- en studietijd. Dat is 20 euro meer dan popmusici.

Voor popmusici:

- Vooral de relatie van popmusici met de podia en festivals is belangrijk.
- Er moeten niet alleen voor de beginners/onderkant van de markt tariefafspraken komen, maar voor allen: 'iedereen moet fatsoenlijk betaald worden'.
- Popmusici leggen voor zichzelf een relatie tussen tarieven en bestaanszekerheid en minder tussen tarieven en het billijk betalen voor diensten of producten, iets wat ze wel vanzelfsprekend vinden voor crew die 'ondersteunende diensten' verleent.
- Er is veel steun voor het relateren van tariefafspraken aan de cao ensembles bij de klassieke musici, niet om die exact te volgen, maar om te kunnen uitrekenen wat het kost om een basistarief in te voeren en 'om een emancipatie te bewerkstelligen voor popmusici', want 'fair practice zou niet anders moeten zijn voor ensembles dan voor popmuziek'
- Er wordt een solidariteitsfonds op basis van een x-percentagge op de recette voorgesteld waaruit bij voorbeeld de (verzekeringen van de) support acts kunnen worden betaald; ook 'een pot voor talent' opzetten wordt genoemd 'waardoor zalen en festivals artiesten wel een redelijke vergoeding kunnen bieden.'
- Er wordt gepleit voor het opzetten van een 'voorbeeld-costing' waarin staat wat een popmusicus krijgt en uitgeeft; dit om misverstanden tegen te

gaan dat popmusici het wel goed hebben (omdat men onbekend is met de kostenkant); in deze rekenvoorbeelden kan wel het onderscheid gemaakt worden tussen 'kleine, middelgrote en grote artiest.'

- Meer dan bij de klassieke musici heerst het gevoel bij popmusici dat je wel een goed tarief kan eisen, maar dat dat zinloos is 'als je weet dat er het geld niet is'. Musici leggen de bal niet bij de podia en festivals. De behoefte om 'te vergaderen over hoe we het geld verdelen dat er niet is' is gering.
- De pijlen worden veeleer gericht op politiek en publiek. 'Nu is het tijd om te lobbyen.' En: politiek en publiek hebben geen idee dat popmusici voor een tarief onder het minimum werken.' 'Laat zien wat er in- en uitgaat, zodat het beeld verandert.'
- Voorbereiding van optredens kost popmusici de helft van de tijd die het klassieke musici kost: 10 tegen 20 uur gemiddeld.
- Popmusici zeggen dat ze maximaal 132 optredens per jaar kunnen doen: bij klassieke musici is dat 88 concerten.
- Popmusici krijgen een vergoeding voor repetitie- en studietijd (gemiddeld 27 euro) dan klassieke musici (48 euro).

Zoals al aangegeven lopen er onderzoekstrajecten en verkenningen onder diverse beroepsgroepen in de culturele en creatieve sector. De bevindingen uit het voorliggende onderzoek onder musici wordt meegenomen in een aparte publicatie waarin we de vervolgstappen in het realiseren van tariefafspraken hopen te kunnen verhelderen.

Eén ding is duidelijk geworden. Het is tijd dat er 'nu echt' afspraken komen over billijke tarieven voor musici in de uitvoeringspraktijk.

Bijlagen

Leden begeleidingscommissie

1. Larissa Groeneveld, celliste (tussentijds gestopt om persoonlijke redenen)
2. Guy van Hulst, programmeur TivoliVredenburg
3. Teunis IJdens, zelfstandig onderzoeker
4. Caspar de Kieft, lid Platfom ACCT, bestuurder Kunstenbond
5. Hans Noijens, lid Koornetwerk Nederland, specialist cultuurparticipatie LKCA
6. Kika Sprangers, saxofoniste

Gespreksleidraden

De volgende gespreksleidraden, voor klassieke en voor popmuziek, werden vooraf verspreid onder de gespreksdeelnemers.

Vragen online groepsgesprek klassieke-muzieksector

23 juni 2020; 11.00-13.00 uur

Einddoel onderzoek

Verkennen van de mogelijkheden om te komen tot tariefafspraken voor freelance musici in de uitvoeringspraktijk binnen de klassieke-muzieksector

Doel groepsgesprek

Helder krijgen wat verschillende partijen bij het maken van deze afspraken belangrijk vinden en op basis daarvan de kansen van tariefafspraken bespreken/inschatten

Vragen

1. Wat is het doel van tariefafspraken en voor wie gelden die?
 - > Zijn de afspraken een hulpmiddel voor een gesprek tussen opdrachtgever/-nemer (veel onderhandelingsvrijheid) of worden contractueel bindende minimumtarieven het uitgangspunt (weinig onderhandelingsvrijheid)? M.a.w.: gaat het om normatieve of minimumafspraken?
 - > Gelden de afspraken voor alle freelance musici (incl. zangers)? Zo niet, wie zijn er uitgezonderd?
2. Waarover moeten de afspraken gaan?
 - > Alleen over tijd die hoort bij het geven van een optreden (voorbereiding, reistijd, op-/afbouwtijd, showtijd)? Ook onregelmatige werktijden? Ook opleiding, verlof, aov, pensioen, etc.?
 - > Over directe én indirecte vergoedingen?
3. Met wie moeten de afspraken worden gemaakt?
 - > Tussen welke opdrachtgevers-opdrachtnemers (wat bij dubbele pet)?
 - > Eigenaarschap: wie tekent, beheert afspraken (zorgt voor bijstelling)?
 - > Hoe wordt de dialoog (vervolgens) georganiseerd? Wie verzorgt de handhaving, zie toe op naleving, kan hieraan consequenties verbinden?
4. Hoe moeten de afspraken eruit zien?
 - > Welke berekening wordt gehanteerd: beoogd jaarinkomen/werkbare uren?; obv x-aantal uitvoeringen/jaar?
 - > Moet er een online-calculator komen?
 - > Daadwerkelijke (gewenste c.q. benodigde) hoogte?
5. Wat is nog meer relevant?
 - > Onderscheid naar beginnend, mid-career, end-career?
 - > Onderscheid naar soort/omvang podium, c.q. soort/omvang speelcircuit?
 - > Andere situaties waarin tariefafspraken kunnen verschillen?

Vragen online groepsgesprek popmuzieksector

17 juni 2020; 15.00-17.00 uur

Einddoel onderzoek

Verkennen van de mogelijkheden om te komen tot tariefafspraken voor freelance musici in de uitvoeringspraktijk binnen de popmuzieksector

Doel groepsgesprek

Helder krijgen wat verschillende partijen bij het maken van deze afspraken belangrijk vinden en op basis daarvan de kansen van tariefafspraken bespreken/inschatten

Vragen

1. Wat is het doel van tariefafspraken en voor wie gelden die?
 - > Zijn de afspraken een hulpmiddel voor een gesprek tussen opdrachtgever/-nemer (veel onderhandelingsvrijheid) of worden contractueel bindende minimumtarieven het uitgangspunt (weinig onderhandelingsvrijheid)? M.a.w.: gaat het om normatieve of minimumafspraken?
 - > Gelden de afspraken voor alle freelance musici (incl. zangers)? Zo niet, wie zijn er uitgezonderd?
2. Waarover moeten de afspraken gaan?
 - > Alleen over tijd die hoort bij het geven van een optreden (voorbereiding, reistijd, op-/afbouwtijd, showtijd)? Ook opleiding, verlof, aov, pensioen, etc.?
 - > Over directe én indirecte vergoedingen?
3. Met wie moeten de afspraken worden gemaakt?
 - > Tussen welke opdrachtgevers-opdrachtnemers (wat bij dubbele pet)?
 - > Eigenaarschap: wie tekent, beheert afspraken (zorgt voor bijstelling)?
 - > Hoe wordt de dialoog (vervolgens) georganiseerd? Wie verzorgt de handhaving, zie toe op naleving, kan hieraan consequenties verbinden?
4. Hoe moeten de afspraken eruit zien?
 - > Welke berekening wordt gehanteerd: beoogd jaarinkomen/werkbare uren?; obv x-aantal uitvoeringen/jaar?
 - > Moet er een online-calculator komen?
 - > Daadwerkelijke (gewenste c.q. benodigde) hoogte?
5. Wat is nog meer relevant?
 - > Onderscheid naar beginnend, mid-career, end-career?
 - > Onderscheid naar soort/omvang podium, c.q. soort/omvang speelcircuit?
 - > Andere situaties waarin tariefafspraken kunnen verschillen?

Deelnemers groepsgesprekken

Groepsgesprek klassieke muziek via Zoom, 23 juni 2020

1. Naud van Geffen, De Nationale Opera (DNO)
2. Janneke Godschalk, Nederlands Kamerkoor
3. Fedor Teunisse, Asko Schönberg, Slagwerk Den Haag
4. Lonneke van Straalen, Pynarello
5. Janneke Groesz, fluitiste
6. Jellantsje de Vries, violiste
7. Julien Trianello, zanger
8. Cora Burggraaf, zangeres,
9. Miranda van Drie, Residentieorkest, Vereniging van Nederlandse Orkesten
10. Willemijn de Mooij, Bachvereniging (moest afzeggen, heeft het gespreksverslag becommentarieert)

Groepsgesprek popmuziek via Zoom, 17 juni 2020

1. Rita Zipora, muzikant, voorzitter Popnl, bestuurslid BAM Popauteurs!, Raad van Rechthebbenden Buma/Stemra
2. Arjo Klingens, artiestenmanager, voorzitter Popcoalitie
3. Aafke Romeijn, muzikant, BAM Popauteurs!
4. Rense van Kessel, Friendly Fire boekingen en management, festivals
5. Joey Ruchtie, programmeur Oosterpoort, boeker festival Eurosonic Noorderslag, Paaspop, Bevrijdingsfestival Groningen
6. Berend Schans, voorzitter Vereniging Nederlandse Poppodia en Festivals (VNPF)
7. Bas Flesseman, Europees agent en concertpromotor Belmont Bookings
8. Johan Gijsen, Organisator LeGuessWho?-festival Utrecht, bestuurslid Grasnapsky en Wanderlust festivals
9. Cato van Dijck, muzikant My Baby
10. Janneke Nijhuis, Thijs Boontjens Dans- en Showorkest
11. Lisa de Jongh, programmeur Patronaat en festival Welcome to the Village Leeuwarden
12. Eva van de Vlasakker, programmeur Paradiso

Aanvullende gesprekken (telefoon, online)

1. Rita Zipora, muzikant voorzitter Popnl, Talentontwikkeling en bestuurslid BAM Popauteurs!, lid Raad van Rechthebbenden Buma/Stemra
2. Berend Schans, voorzitter Vereniging Nederlandse Poppodia en Festivals (VNPF)

3. Tido Visser, bestuurslid Nederlandse Associatie voor Podiumkunsten (NAPK), sector Muziek, en Mirjam Terpstra, directeur NAPK
4. Floris Vermeulen, Fonds Podiumkunsten, secretaris muziek
5. Alexander Beets, Kunstenbond, voorzitter vakgroep muziek/Ntb

Vragenlijst makerspeiling

Vragenlijst tariefafspraken freelance musici

Online per 13 oktober 2020

Leden Platform voor Freelance Musici, Bam Popauteurs!, Kunstenbond vakgroep muziek/Ntb

Inleiding

Deze vragenlijst is bedoeld voor freelance musici in alle muziekstijlen, van klassiek tot pop, van jazz tot wereldmuziek, van rock tot elektronische muziek en alle andere stijlen. We willen achterhalen wat freelance musici vinden van de tarieven die er voor hun optredens en concerten betaald worden en of zij vinden dat hierover afspraken gemaakt moeten worden. De enquête is onderdeel van een onderzoek naar tariefafspraken voor musici voor het Platform ACCT, Platform Arbeidsmarkt Culturele en Creatieve Toekomst: <https://www.platformacct.nl/>. Het onderzoek wordt financieel ondersteund door het Fonds Podiumkunsten en uitgevoerd door HTH Research, een onafhankelijk onderzoeksbureau dat zich richt op vragen over werk en inkomen in de culturele en creatieve sector: www.hth-research.nl.

We begrijpen dat het nu een uitzonderlijke tijd is met het wegvallen van veel optredens en concerten sinds maart 2020. We willen graag dat u denkt aan de 'normale' jaren, de jaren voordat het Coronavirus toesloeg. Dus aan het jaar 2019 en zo mogelijk de jaren ervoor. Eerst stellen we twee selectievragen om te zien of u tot de doelgroep behoort.

U kunt deze vragenlijst het best invullen op een computer of laptop. Soms noemen we begrippen die niet per se in uw specifieke sector gebruikelijk zijn in onze poging zoveel mogelijk soorten freelancers te bereiken. Wij hopen dat u daar begrip voor heeft.

A Entreevragen

A0 Bent u lid bij één of meer van de onderstaande organisaties?

(meerdere antwoorden mogelijk)

1. BAM! Popauteurs
2. Kunstenbond vakgroep muziek / Ntb
3. Platform voor Freelance Musici
4. Andere beroepsorganisatie(s) namelijk [open vraag]
5. Geen van deze

- A1 Bent u beroepsmatig werkzaam in de muziek of wilt u geld verdienen met muziek?
1. Ja, ik ben tenminste 12 uur per week werkzaam in de muziek en verdien er geld mee
 2. Ja, ik wil tenminste 12 uur per week werkzaam zijn in de muziek en er geld mee verdienen en ben daarvoor beschikbaar
 3. Nee, muziek is voor mij vooral vrijetijdsbesteding >> **dank en einde vragenlijst**
- A2 Werkt u als freelancer, vanuit eigen bedrijf met personeel, in loondienst of een combinatie hiervan?
1. Als freelancer of zelfstandige zonder personeel (zzp'er)
 2. Vanuit eigen bedrijf met personeel
 3. In loondienst >> **dank en einde vragenlijst**
 4. Combinatie van deze

Dank en einde vragenlijst

Bent u zeker van uw antwoord? U behoort door uw antwoord nu niet tot de doelgroep van het onderzoek. Als u twijfelt kunt u hier terug om een ander antwoord te kiezen. Als u zeker bent van uw antwoord, klik dan op 'Versturen.' Wij danken u voor uw aandacht.

B Profiel

- B1 Wat is uw hoofdberoep? Dat wil zeggen, het beroep waar u het meeste tijd aan besteedt en waarmee u uw brood verdient.
1. Uitvoerend musicus, namelijk [open vraag]
 2. Andersoortige musicus (zoals componist, arrangeur, etc.), namelijk [open vraag]
 3. Overige beroepsbeoefenaar in de muziek (producer/producent, manager, boeker, muziekdocent, etc.), namelijk [open vraag]
 4. Beroep buiten muziek, namelijk [open vraag]
- B2 Hoe typeert u het genre/de genres die u in de muziek beoefent?
[open vraag]
- B3 Bent u zanger/zangeres of bespeelt u een of meer instrument(en)?
1. Zanger/zangeres
 2. Instrumentalist -> **B4**
 3. Zanger/zangeres en instrumentalist -> **B4**
- B4 Wat is uw hoofdinstrument?
Hoofdinstrument: [open vraag]

B5 Welke rol vervult u bij muziekoptredens/concerten? Meerdere antwoorden mogelijk

1. Solist
2. Sessiemuzikant
3. Bandleider
4. Bandlid
5. Koor-, orkest-/ensembleleider
6. Koor-, orkest-/ensemblelid
7. Anders, namelijk [open vraag]

B6 Zingt of speelt u vooral solo, in één koor, band, orkest of ensemble of in meerdere?

1. Vooral solo
2. In één band
3. In één koor, orkest of ensemble
4. In meerdere bands
5. In meerdere koren, orkesten of ensembles

C Werkzaamheden

C2 Hoeveel betaalde optredens/concerten (openbaar of in besloten kring) heeft u gemiddeld per jaar kijkend naar 2018 en 2019?

optredens/concerten in 2018

optredens/concerten in 2019

C3 Hoelang duurt een optreden/concert voor uzelf gemiddeld, dus los van voorbereidings-, repetitie- en reistijd van uzelf?

uur per optreden/concert

C4 Hoeveel tijd kosten de volgende zaken per optreden/concert gemiddeld?

Aantal uur voorbereiden en repeteren per optreden/concert Aantal uur , Weet niet

Aantal uur reizen naar en van het optreden/concert per optreden/concert Aantal uur , Weet niet

Aantal uur overige werkzaamheden in verband met een optreden/concert Aantal uur , Weet niet

C5 Hoeveel keer in 2019 trad u op in de volgende soort gezelschappen (bands, koren, ensembles, orkesten)?

1. Gesubsidieerde gezelschappen keer in 2019, Weet niet

2. Niet-gesubsidieerde gezelschappen keer in 2019, Weet niet

C6 Wat ziet u als het maximale aantal optredens/concerten dat u per jaar als uitvoerend musicus kunt doen?

Maximaal per jaar

D Inkomsten

- D1 Wat is uw gage (omzet, ex BTW) per optreden/concert gemiddeld en wat de vergoeding voor reistijd en wat voor repetitie-/studietijd gemiddeld?
Euro gage per optreden/concert, Euro [][][][], Weet niet []
Euro vergoeding per repetitie-/studietijd, Euro [][][][], Weet niet []
Euro vergoeding per reistijd, Euro [][][][], Weet niet []
Euro per dag, Euro [][][][], Weet niet []
Euro per uur, Euro [][][][], Weet niet []
- D2 Kunt u een schatting geven van de volgende bedragen die u in 2019 heeft verdiend?
Euro aan gages voor optredens/concerten (omzet, ex BTW), Euro [][][][], Weet niet []
Euro met overig werk gerelateerd aan muziek (lesgeven, studio-opnamen, cd-verkopen, etc.), Euro [][][][], Weet niet []
Euro met overig werk buiten de muziek, Euro [][][][], Weet niet []
- D3 Zijn er situaties dat u met minder gage genoegen neemt dan u zou willen?
1. Ja er doen zich omstandigheden voor dat ik minder vraag >>**D4**
2. Nee >>**D5**
- D4 Welke situaties zijn dat?
[open vraag]
- D5 Zijn er situatie dat u meer gage vraagt dan u krijgt aangeboden?
1. Ja, er doen zich situaties voor dat ik meer vraag
2. Nee
- D6 Welke situaties zijn dat?
[open vraag]

E Tariefafspraken

- E1 Is u voorafgaand aan een optreden/concert als freelancer/invaller steeds duidelijk wat u aan gage krijgt?
1. Altijd
2. Vaak
3. Soms
4. Zelden
5. Nooit

- E2 Legt een opdrachtgever/afnemer u uit waarom ze welk tarief betalen?
3. Ja en vind ik ook belangrijk om te weten
 4. Ja, maar het boeit me niet zo
 5. Nee
 6. Weet ik niet
- E3 Onderhandelt u over de tarieven die u voor een optreden/concert aangeboden krijgt of wordt er voor u onderhandeld?
1. Ja, doe ik meestal zelf >> **E5**
 2. Ja, doet meestal iemand anders (zoals een manager) voor me? >> **E6**
 3. Nee >> **E4**
- E4 Waarom onderhandelt u niet? Kies het antwoord dat het best op u van toepassing is
1. Krijg meestal meteen het goede tarief >> **E6**
 2. Onderhandelen is niet gebruikelijk >> **E6**
 3. Bang om dan de boeking/het optreden te verliezen >> **E6**
 4. Anderen onderhandelen voor mij >> **E6**
 5. Andere reden, namelijk [open vraag] >> **E6**
- E5 Onderhandelt u voor uzelf of als koor-, band-/ensemble-/orkestleider voor de groep die u leidt?
1. Ik onderhandel voor mezelf
 2. Ik onderhandel voor/namens de groep die ik leid
 3. Ik onderhandel voor mezelf én ik onderhandel voor/namens de groep die ik leid
- E6 Wat vindt u van de hoogte van het tarief/de gage die u per optreden/concert gemiddeld krijgt aangeboden?
1. Zeer laag
 2. Laag
 3. Precies goed
 4. Hoog
 5. Zeer hoog
- E7 Wat vindt u een goed tarief/goede gage voor uzelf per optreden/concert?
- Let op: het gaat om de persoonlijke betaling voor uzelf, niet om de gehele uitkoopsom die als groep (koor, band, ensemble of orkest) betaald krijgt.*
- [][][][] euro per optreden/concert
- [E8 als E5=2 of E5=3; anders E9]

- E8 Wat vindt u een goed tarief/goede gage voor uw koor-, band-, ensemble-, orkestleden?
Let op, graag specificeren voor de individuele leden van groep (koor, band, ensemble, orkest)
[][][][] euro per optreden/concert voor elk individueel lid van de groep (koor, band, ensemble, orkest)
- E9 Vindt u dat tarieven/gages voor uitvoerende musici moeten worden vastgelegd?
1. Ja, als een minimumtarief per optreden/concert dat als bodem geldt, maar een hogere prijs is onderhandelbaar >> **E10**
 2. Ja, als soort normtarief waarvan naar boven en naar beneden afgeweken kan worden als beide partijen dat willen >> **E10**
 3. Nee, minimum- en normtarieven zijn niet nodig
- E9b Waarom vindt u minimum- of normtarieven niet nodig? [open vraag]
- E10 In andere deelsectoren binnen de cultuur- en creatieve sector wordt aan zelfstandigen 140% geboden van het cao-tarief dat mensen in loondienst verdienen. Het gaat dan 140% van tarief voor tijd besteed aan optredens/concerten, voorbereiden, studeren, verlof, etc. Zou dat goed zijn voor freelance musici?
1. Dat zou heel goed zijn -> **E10b**
 2. Dat zou goed zijn -> **E10b**
 3. Dat maakt mij niet uit, is niet goed of slecht -> **E10b**
 4. Dat zou slecht zijn -> **E10b**
 5. Dat zou heel slecht zijn -> **E10b**
 6. Weet ik niet
 7. Er is geen cao in mijn vakgebied
- E10b Kunt u uw antwoord toelichten? Waarom vindt het goed of juist slecht?

F Tot slot

- F1 Wat is uw leeftijd?
[][] jaar
- F2 Bent u een man of een vrouw?
1. Man
 2. Vrouw
 3. Neutraal
 4. Wil niet zeggen
- F3 Als u nog opmerkingen bij de vragenlijst heeft of u wilt nog iets kwijt over het onderwerp tarieven en het maken van tariefafspraken, dan kunt u die hier kwijt [open vraag]