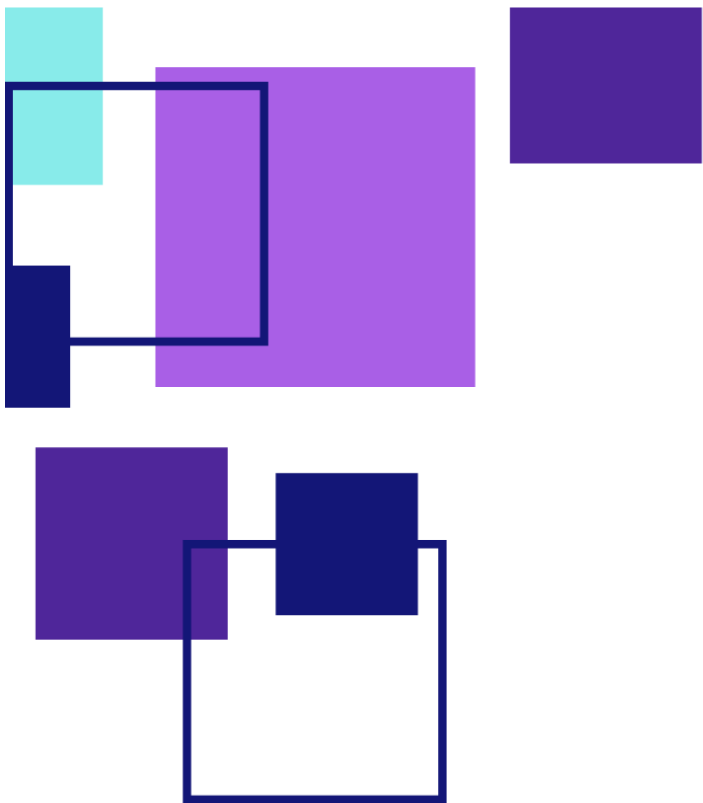
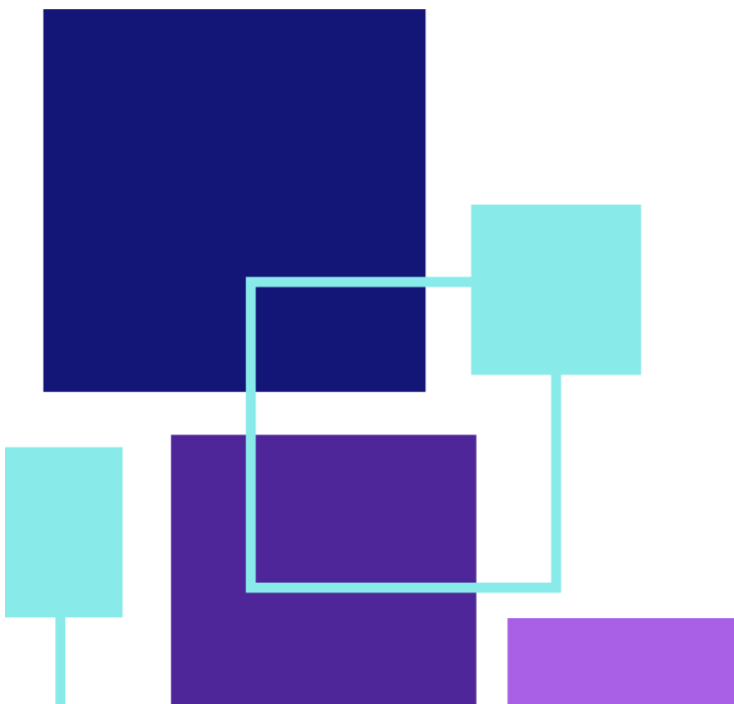




OP WELKE MANIEREN VERDIEN JE GELD MET MUZIEKRECHTEN EN HOE KAN JE ALS PARTICULIER INVESTEREN IN DEZE RECHTEN?

MARGAUX DAERDEN



Bachelorproef
2023

Voorwoord

Bij deze presenteer ik u mijn bachelorproef, het resultaat van maanden hard werken. Deze proef luidt het einde van mijn opleiding aan PXL-Music in.

Allereerst wil ik mijn dank uitspreken aan mijn promotor Conrad Hayen, voor zijn begeleiding van de afgelopen maanden. Daarnaast wil ik de docenten Stefaan Moriau en Wim Schreurs bedanken om met mij in diepgaand gesprek te gaan over dit onderwerp. Verder wil ik ook alle andere docenten van PXL-Music bedanken voor alle kennis en vaardigheden die ik dankzij hen heb opgestoken tijdens mijn opleiding. Verder wil ik ook mijn ouders bedanken om mij in de laatste weken te ondersteunen.

Tenslotte wil ik ook Hein van der Ree en Michiel Boere van Pythagoras Music Fund bedanken om de tijd te nemen om uitgebreid te antwoorden op al mijn vragen.

Het schrijven van deze bachelorproef was een enorme uitdaging. Ik hoop dat dit werk een waardevolle bijdrage kan leveren aan de Belgische muziekindustrie.

Inhoudsopgave

Voorwoord	1
Inhoudsopgave.....	2
Inleiding	4
Methodologie	5
1. Welke rechten op muziek zijn er?	6
1.1 Auteursrechten	7
Ontstaansgeschiedenis van auteursrechten:	7
Wanneer ontstaan auteursrechten?	7
Uitbetaling van auteursrechten:	8
Fiscaliteit:	9
1.2 Naburige rechten	10
Ontstaansgeschiedenis van naburige rechten:	10
Wanneer ontstaan naburige rechten?	10
Uitbetaling van naburige rechten:	10
Fiscaliteit:	11
1.3 Inkomsten uit streaming	12
2. Investeren in muziekrechten.....	14
2.1 Backcatalogue deals	14
Waarom verkopen muzikanten hun rechten?.....	14
Wie heeft er zijn muziekrechten verkocht?	15
Wie heeft deze rechten gekocht?.....	16
2.2 Waarom investeren in muziekrechten?	17
2.3 Waarom niet investeren in muziekrechten?	19
2.4 Hoe kan ik investeren in muziekrechten?	20
Fondsen:.....	20
Hipgnosis Songs Fund:	20
Pythagoras Music Fund:.....	22
Royalty-marktplaatsen:	24
Royalty exchange:	24
Songvest:.....	26
Anote Music:	27
2.5 Vergelijking tussen alle bedrijven:.....	29
NFT	30

Voordelen:.....	30
Nadelen:.....	30
Voorbeelden:	30
3LAU:.....	30
Grimes:.....	30
Waar moet je als artiest, songwriter of producer rekening mee houden?	31
Conclusie:.....	32
Reflectie	33
Referentielijst:.....	34
Bijlagen	40

Inleiding

De muziekindustrie heeft doorheen de jaren heel wat transformaties ondergaan, waarbij digitale innovaties een aanzienlijke invloed hebben gehad. Voor artiesten is het van cruciaal belang om te begrijpen op welke verschillende manieren je geld kan verdienen met muziekrechten.

In de afgelopen jaren zijn er heel wat muzikanten die hun backcatalogue verkocht hebben.

Hierdoor zijn heel wat particuliere investeerders geïnteresseerd geraakt in de muziekindustrie.

De combinatie van digitale innovaties en toenemende belangstelling bij potentiële investeerders, heeft ervoor gezorgd dat er een nieuwe trend is ontstaan. Het is dus belangrijk dat je voldoende kennis hebt van dit complexe onderwerp voordat je zelf mee op de trend springt.

Deze bachelorproef richt zich eerst op het uitleggen van de verschillende muziekrechten zodat je als potentiële investeerder begrijpt van waar al het geld vandaan komt en wat je exact koopt.

Ook voor artiesten is het belangrijk dat ze weten wat ze verkopen zodat ze hier ook de juiste afwegingen voor kunnen maken.

Vervolgens richt ik mij op de specifieke mogelijkheden voor particuliere investeerders om in muziekrechten te investeren. Traditioneel werden muziekrechten voornamelijk beheerd door platenmaatschappijen en uitgeverijen maar recente ontwikkelingen hebben ervoor gezorgd dat particuliere investeerders nu ook kunnen investeren in deze markt. Ook wil ik investeerders informeren over welke risico's hieraan verbonden zijn en met welke nuances je rekening moet houden. Ik zal verschillende vormen van investeringen in muziekrechten onderzoeken, waaronder het verwerven van auteurs- en masterrechten, het investeren in muziekcatalogi en het verkopen van muziekrechten via NFTs.

Ik heb dit onderwerp gekozen aangezien ik in het middelbaar economie wiskunde heb gestudeerd en nu de opleiding muziekmanagement heb doorlopen. Dit onderwerp combineert mijn twee grote interessevelden, muziek en economie.

Zo hoop ik dat, na het lezen van mijn bachelorproef, artiesten producenten en investeerders in staat zijn om betere beslissingen te nemen wanneer ze muziekrechten willen kopen of verkopen.

Methodologie

Voor het schrijven van deze bachelorproef heb ik mij gehouden tot deskresearch.

Ik heb gezocht naar betrouwbare bronnen, zowel fysiek als online. Vervolgens heb ik hier alle nuttige informatie proberen uit te filteren zodat dit werk een helder overzicht geeft.

Mijn onderzoeksvraag kan opgesplitst worden in twee grote delen; hoe verdien je geld met muziekrechten? En hoe kan je als particulier investeren in deze rechten?

Ik start eerst met uitleggen wat het auteursrecht en naburig recht exact inhouden en hoe je geld verdient aan deze rechten. Vervolgens stelde ik mezelf de vraag wie er zijn rechten al verkocht heeft en welke rechten dit exact waren. Dan gaan we over naar de tweede deelvraag. Starten doen we met waarom je wel of niet zou willen investeren in muziek. Om vervolgens te gaan bekijken welke mogelijkheden ik tijdens mijn onderzoek ben tegengekomen.

Het leek mij niet haalbaar om investeerders te vinden die al grote bedragen in muziek hebben geïnvesteerd en ook open zouden staan om hierover te praten. Ik heb mijn tijd dan ook aan andere zaken besteed dan aan het beginnen van een misschien onmogelijke zoektocht.

1. Welke rechten op muziek zijn er?

Voordat we dieper ingaan op de mogelijke manier van investeren in muziekrechten is het belangrijk dat je begrijpt welke muziekrechten er zijn en wat ze allemaal inhouden. Ook is het belangrijk te begrijpen hoe je geld verdient met deze rechten en welke fiscaliteit er van toepassing is. In onderstaand deel probeer ik het zo beknopt en duidelijk mogelijk uit te leggen.

Je kan muziekrechten opdelen in twee takken; de auteursrechten en de naburige rechten. Deze rechten situeren zich binnen het privaatrecht, dat zich binnen het economisch recht bevindt. Auteurs-en naburige rechten zijn geregeld op internationaal, Europees en nationaal niveau. Dit betekent dat sommige regels en wetten, die in deze paper aan bod komen, voor heel de wereld van toepassing zijn maar het grootste deel valt onder het Europees continentaal recht. Hou hierbij ook in je achterhoofd dat alle nieuwe Europese wetten na de Brexit dus niet automatisch gelden in het Verenigd Koninkrijk.

Auteursrechten en naburige rechten vallen binnen het economisch recht onder de intellectuele eigendomsrechten.

Binnen de intellectuele eigendomsrechten wordt er een opsplitsing gemaakt tussen: artistieke eigendomsrechten (auteursrechten, naburige rechten) en industriële eigendomsrechten (patenten en merken).

Alvorens we dieper ingaan op auteursrechten en naburige rechten wil ik eerst duidelijk maken hoe deze zich concreet tegenover elkaar verhouden. Wanneer je een nummer op de radio hoort, op vinyl koopt of via een andere weg luistert, uitgezonderd streaming en een live performance, zijn er drie rechthebbenden die geld verdienen. Dit zie je ook in het schema hieronder dat ik gemaakt heb.

1. Alle auteurs en componisten van het nummer op basis van het auteursrecht.
2. De uitvoerende muzikanten op de opname op basis van het naburig recht.
3. De eigenaar van de opname (=masterowner) op basis van het naburig recht.



1.1 Auteursrechten

Ontstaansgeschiedenis van auteursrechten:

Auteursrechten ontstonden bij de uitvinding van de fotografie en wanneer de drukpers een aanzienlijke verbetering kende (ca. 1800). Door het maken van foto's of drukken van teksten ontstond er een nieuw economisch belang, hierdoor is het reproductierecht (copy-right) ontstaan.

Je bent als auteur dus de eigenaar van het recht om kopieën te maken van je werk. In de muziek werd dit recht als eerste gebruikt door de muziekuitgever. Dit was de eerste schakel tussen publiek en artiest. Zij brachten de partituren van liedjes op de markt maar om deze te mogen verkopen en reproduceren moesten er dus auteursrechten betaald worden.

Door de uitvinding van de radio (Marconi/Tesla, 1895) en televisie (na WOII) ontstond er een nieuw economisch belang. Via de televisie of de radio kunnen je werken kenbaar gemaakt worden aan een groot publiek. Voor de auteurs ontstond het openbaar mededelingsrecht. Telkens als het werk openbaar gemaakt wordt, wordt de auteur hiervoor vergoed.

Deze rechten komen voort uit de conventie van Bern voor de bescherming van letterkundige en kunstwerken van 9 september 1886. Deze rechten zijn in 164 lidstaten actief.

Bij het ontstaan van het auteursrecht ontstonden er ook verschillende vermogensrechten, namelijk:

- Reproductie rechten (=mechanische rechten): telkens wanneer je muziek op een drager reproduceert (vinyl, cd, usb,...) moet je betalen om het werk te mogen gebruiken. Bewerkingen, adaptaties, vertalingen en samples vallen hier ook onder.
- Distributie, verhuur en uitleenrecht: als auteur kan jij als enige beslissen over de distributie van de fysieke exemplaren van je werk.
- Openbare mededelingsrechten (=uitvoeringsrecht): wanneer je een compositie van iemand in een openbare ruimte afspeelt moet hiervoor betaald worden. Dit kan zowel een opname zijn die afgespeeld wordt of een optreden.

Wanneer ontstaan auteursrechten?

Auteursrechten ontstaan automatisch wanneer een natuurlijk persoon een origineel werk creëert. Bijvoorbeeld een schilder, dichter, auteur, componist, vertaler, regisseur, bewerker, fotograaf,... dit zijn 'auteurs' en hebben rechten op hun werken. Let wel op, om het te kunnen bewijzen in het geval dat iemand anders jouw werk uitbrengt moet er wel een fysiek bewijs zijn. Dit kunnen notities zijn of een geluidsopname. Deze geluidsopname moet niet van de hoogste kwaliteit zijn en let erop dat je bij je notities de datum vermeld.

Auteursrechten op een werk bestaan tot 70 jaar na de dood van de langst levende auteur of componist van het werk. Na die periode vallen de werken in het publiek domein en moet je als luisteraar voor het gebruik niet meer betalen. Alle rechten op het werk vervallen dan. Dus als muzikant kan je hiermee aan de slag gaan in je nieuw nummer zonder dat je nog toestemming moet vragen of ervoor moet betalen.

Uitbetaling van auteursrechten:

Voor de betaling van auteursrechten wordt de term royalty gebruikt. Bij royalties uit auteursrechten wordt er betaald voor het gebruik van je muziek. Telkens als iemand het nummer gebruikt moet hiervoor betaald worden aan de auteur/componist. Dus dit geldt voor optredens, streaming, persing op vinyl/CD, gebruik in film of reclame,...

In theorie kan een auteur zelf zijn inkomsten uit auteursrechten innen.

In de praktijk is dit onbegonnen werk. Het is enorm moeilijk om bij te houden wie wanneer je nummer speelt en vervolgens ook nog iedereen individueel te contacteren om te betalen.

Voor het innen van auteursrechten zijn er beheersvennootschappen ontstaan. In België is de grootste beheersvennootschap Sabam. Sabam vertegenwoordigt publishers, auteurs en componisten in alle landen waar zij of hun zusterverenigingen actief is. Sabam staat in voor het innen, verdelen, beheren en administreren van auteursrechten. Dit wil zeggen dat elke keer als er een nummer, dat in het repertoire van Sabam zit, live uitgevoerd, gestreamd, gedraaid op een fuif, op een cd geperst, op een site gezet,... wordt dat hiervoor inkomsten naar Sabam gaan. Zij storten dit geld door aan de correcte rechthebbende.

Voordat Sabam jouw auteursrechten kan innen moet jij deze wel fiduciair afstaan aan Sabam. Wanneer je je aansluit bij Sabam, kan je zelf bepalen welke rechten je afstaat voor welke territoria. Je kan ook op elk moment al je rechten terugvragen van Sabam.

Naast een beheersvennootschap zijn er ook nog publishers actief in deze kant van de sector. Een publisher heeft als doel ervoor te zorgen dat jouw auteursrechten meer opbrengen. Dit doen ze door actief met jouw composities aan de slag te gaan. Dit doen ze bijvoorbeeld via synchronisaties, dat houdt in dat ze je muziek gaan plaatsen onder films, series, reclames,... Wanneer iemand jouw compositie onder een visueel werk wil gebruiken moeten ze hiervoor betalen. Voordat een publisher akkoord geeft op een voorstel moeten ze altijd eerst vragen aan jou of jouw werk onder die scene of reclame mag komen. Een overeenkomst met een publisher noemt een uitgave-overeenkomst. De publisher krijgt vanaf dan een deel van de inkomsten uit de vermogensrechten van je auteursrechten. Een publisher sluit zich ook altijd aan bij één of meerdere beheersvennootschappen.

De inkomsten uit auteursrechten zullen vanaf dan door jouw beheersvennootschap worden uitgekeerd aan jouw publisher. Jouw publisher gaat vervolgens jouw deel van de inkomsten naar jou overmaken. Als auteur kan je maximum 50% van je auteursrechten overdragen aan je publisher in België. In Nederland mag je bijvoorbeeld maximum 1/3 van je auteursrechten overdragen aan een publisher. Men spreekt dan binnen de auteursrechten vaak van een publishing aandeel en een schrijversaandeel.

Er is wel een belangrijk verschil tussen beheersvennootschappen in Europa en Amerika. Dit is ook een belangrijk detail dat je in je achterhoofd moet houden.

In Amerika ben je als auteur meestal verbonden aan SCAP of BMI, in tegenstelling tot de Europese beheersvennootschappen sta je aan hun jouw auteursrechten niet exclusief af. Wat betekent dat je in Amerika met zowel het publishing als het auteursaandeel van de rechten kan doen wat je wil.

In Europa kan je niet zomaar je auteurs aandeel van je auteursrechten verkopen aan elke partij aangezien je deze exclusief hebt afgedragen aan bijvoorbeeld Sabam. Je kan dus enkel het auteursaandeel van jouw auteursrechten verkopen wanneer je hiervoor hebt samengezeten met Sabam en zij hierin willen meegaan. Natuurlijk heb je ook nog altijd het recht om jouw auteursrechten bij een andere beheersvennootschap aan te geven.

Fiscaliteit:

In het begin van 2023 zijn er wijzigingen aangebracht in het fiscaal regime voor de inkomsten uit de overdracht van auteurs- en naburige rechten. De berekening van de belastingen is ongewijzigd gebleven maar er zijn uitzonderingen en verduidelijkingen bijgekomen.

Inkomsten uit auteursrechten worden tot €70.220 (aanslagjaar 2023, dit bedrag wordt jaarlijks geïndexeerd) belast aan 15% roerende voorheffing plus toepassing van een kostenforfait. Dit wordt ook wel het fiscaal gunstenregime genoemd. De roerende voorheffing wordt ingehouden door diegene die deze inkomsten betaalt.

Voor het kostenforfait is de eerste schijf van €0- €18.720 (aanslagjaar 2023) en daarvan wordt 50% als kost aanzien. De tweede schijf van €18.720 - €37.450 (aanslagjaar 2023) wordt 25% als kost aanzien. Als je meer dan €70.220 min aftrek van kostenforfait hebt verdiend komt alles boven €70.220 bij je beroepsinkomsten.

Vanaf nu vallen volgende inkomsten volledig onder fiscaal gunstenregime:

- Al je inkomsten uit Sabam, Playright en SIMIM. Playright en SIMIM komen in hoofdstuk 1.3 aan bod.
- Indien je een kunstwerkattest hebt, vallen alle vormen van exploitatie waarover je contracteert in aanmerking. Concreet zijn dit dus adaptaties, reproducties, publieke mededeling of een combinatie van deze.
- Als je geen kunstwerkattest hebt lijkt de minister te stellen dat bijvoorbeeld een vergoeding voor reproductie enkel in aanmerking komt als deze ook publieke mededeling als doel heeft.

Momenteel is het nog afwachten hoe de fiscus hiermee in de praktijk zal omgaan.

Wanneer je in opdracht werkt is er nu ook vastgesteld dat 30% van je vergoeding beschouwd wordt als roerende inkomsten en dus onderworpen is aan het gunstregime. De overige 70% wordt gezien als beroepsinkomsten voor het leveren van de prestatie en zal dus ook zo belast worden.

Het principe dat inkomsten uit auteurs-en naburige rechten tot een bedrag van 70.220 euro beschouwd worden als roerend inkomen blijft dus behouden. Maar vanaf nu worden je gemiddelde inkomsten van de afgelopen vier jaar ook in rekening gebracht. Ga je gemiddeld gezien over een periode van 4 jaar over 70.220 euro dan betekent dat, dat je inkomsten van het huidig jaar door de fiscus aanzien zullen worden als beroepsinkomsten. Wanneer je het grensbedrag overschrijdt maar je kan aantonen dat het effectief om een roerend inkomen gaat, zal alles boven 70.220 euro belast worden aan 30%.

1.2 Naburige rechten

Ontstaansgeschiedenis van naburige rechten:

In 1877 vond Edison de microfoon en de grammofoon uit. Dit zorgt ervoor dat muziek vanaf nu opgenomen en afgespeeld kan worden door iemand wanneer hij/zij maar wenst.

Hieruit volgt het reproductierecht, telkens als er een kopie van een opname gemaakt wordt moeten de opgenomen muzikanten en de eigenaar van de opname hiervoor betaald worden.

Net zoals auteursrechten hebben naburige rechten het openbaar mededelingsrecht dat verder gekomen is uit de uitvinding van radio en televisie. Telkens als een opname openbaar gemaakt wordt moeten de artiesten die dit hebben ingespeeld en de eigenaar van de opname betaald krijgen.

Deze rechten komen voort uit de internationale conventie van Rome over de bescherming van uitvoerende kunstenaars, producenten van fonogrammen en omroeporganisaties van 26 oktober 1961. Deze rechten zijn in 94 lidstaten van toepassing. Let op, deze zijn niet in de V.S. van toepassing.

Naburige rechten bestaan dus voor de uitvoerende muzikanten en voor de producenten van de opnames.

Wanneer ontstaan naburige rechten?

Naburige rechten ontstaan wanneer een natuurlijke persoon een werk origineel uitvoert en opneemt. Bijvoorbeeld een zanger, gitarist, clown, acteur. Zij worden uitvoerende kunstenaars genoemd en hebben rechten op hun prestaties.

Daarnaast ontstaan naburige rechten ook op niveau van de producent, de persoon of het bedrijf die de opnames betaalt. Zij hebben rechten op de opname. De persoon of het bedrijf die masterowner is kan dus bepalen in welke territoria het nummer openbaar gemaakt wordt en wanneer. Vaak is de masterowner een platenlabel aangezien zij betaald hebben voor het maken van de opname.

Naburige rechten zijn beschermd tot 70 jaar na het uitbrengen van de opname of het uitvoeren van het werk.

Uitbetaling van naburige rechten:

Als uitvoerend muzikant kan je je aansluiten bij Playright. Zij zullen de billijke vergoeding innen telkens als er een openbare mededeling of een reproductie van een nummer plaatsvindt waarop jij een artistieke prestatie hebt geleverd.

Als masterowner kan je je aansluiten bij SIMIM. SIMIM zal de billijke vergoeding innen telkens als de opname waarvan jij eigenaar bent wordt afgespeeld of gereproduceerd.

Naburige rechten zijn bijna nooit van toepassing bij een liveoptreden. Tenzij in de set enkele samples verwerkt zitten, want dan wordt er wel een opname afgespeeld.

Royalties:

De inkomsten uit naburige rechten noemen we net zoals de inkomsten uit auteursrechten royalties. Dit kan voor verwarring zorgen. Mechanische reproductierechten worden uitbetaald, telkens als je nummer gereproduceerd wordt op een fysieke drager of als het uitgezonden wordt op de radio, televisie,... Per kopie moet er dus betaald worden voor het gebruik van de opname. Wanneer je een contract hebt met een platenlabel gaan zij eerst alle mechanische royalties innen. Vervolgens gaan ze op basis van het in jouw deal afgesproken royalty percentage, jouw inkomsten uitkeren.

Fiscaliteit:

Je inkomsten uit naburige rechten worden samengeteld met je inkomsten uit auteursrechten. Met het gevolg dat deze inkomsten op dezelfde wijze belast wordt.

Uitzondering:

De inkomsten uit streaming worden niet op dezelfde manier verdeeld onder de rechthebbenden als de inkomsten bij de verkoop van een vinyl, gebruik op de radio, ... Aangezien het grootste deel van de mensen hun muziek luistert via streaming lijkt het me aangewezen dat ik hier ook dieper op in ga.

1.3 Inkomsten uit streaming

Een eerste nuance die ik alvast moet maken is dat er momenteel heel wat aan het veranderen is op gebied van streaming. Het kan dus zijn dat onderstaande uitleg over een jaar niet meer relevant is. Dit komt door het invoeren van het European Copyright Directive in 2019 wat sinds 19 juni 2022 is verwerkt in de Belgische wetgeving. De nieuwe wetgeving is ingegaan op 1 augustus 2022.

Momenteel krijgen de streamingplatformen zoals Spotify, Apple Music, Deezer,... vaak de commentaar dat één stream maar 0,003 euro oplevert. Het is echter veel genuanceerder.

Streamingplatformen betalen nooit naburige rechten uit aan playwright of SIMIM. De enige rechten die zij betalen zijn de auteursrechten. Voor Belgische auteurs/componisten betekent dit dus meestal dat de streamingservice Sabam uitbetaalt en Sabam betaalt vervolgens door aan de correcte auteur/componist.

De rest van de uitbetaling gaat rechtstreeks naar de platenlabels. De drie majors, Universal, Sony en Warner, hebben via hun eigen distributiekkanalen (Caroline, Ingrooves, The Orchard en ADA) rechtstreekse deals met de streamingsplatformen. Independent platenlabels hebben vaak een deal met Merlin, Believe, Idol of Fuga en deze distributeurs hebben vervolgens een deal met de streamingsplatformen. De artiesten die zelf hun nummers uploaden doen dit meestal via de platformen TuneCore, Ditto, Distrokid of cdbaby. Ook deze platformen hebben hun eigen deals met de platformen.

In het algemeen verwachten labels dat 50-60% van de winst gegenereerd door hun catalogus uitbetaald wordt. Maar in de deals is er ook een minimum onderhandeld dat het label zeker wil verdienen, dus zelfs al verdient het streamingplatform minder aan de catalogus van die partij zullen ze wel het bedrag moeten betalen. Verder vragen de labels ook op voorhand een voorschot zodat ze zeker al een bepaald bedrag verdiend hebben, ongeacht wat er in de volgende periode zal gebeuren.

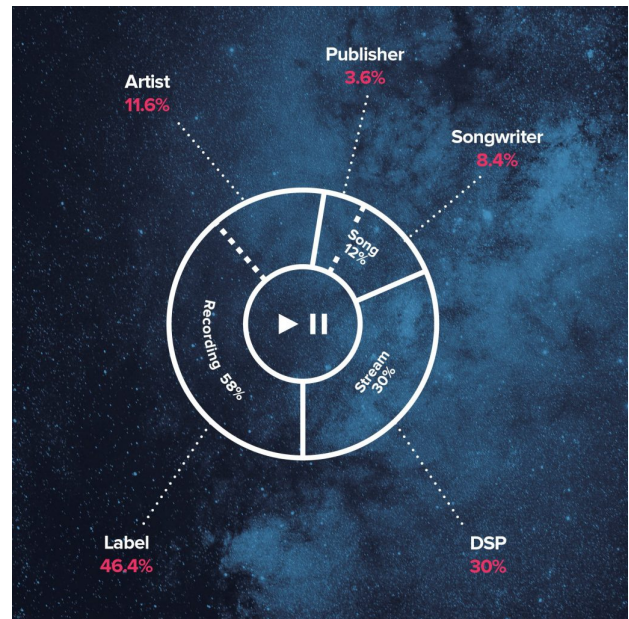
Eenmaal je platenlabel haar aandeel van de winst heeft ontvangen gaan zij berekenen hoeveel daarvan voor jou is. Het platenlabel gaat bekijken hoeveel procent van alle streams zijn gekomen van jouw muziek. Vervolgens gaat het hun totaal geïnde bedrag delen door ieder zijn aandeel zodat je het aandeel per artiest krijgt. Als laatste stap gaan ze kijken welke royalty split er in jouw contract staat en passen ze dat percentage toe op de inkomsten gegenereerd door jouw muziek.

Om het concreet te maken neem ik er een voorbeeld bij.

Stel, jouw platenlabel krijgt 10.000 euro uitbetaald van Spotify. Van alle streams uit de catalogus van jouw label komt 20% van jouw muziek. Dat betekent dus dat jouw muziek 2.000 euro heeft opgebracht. Je hebt met je platenlabel een royalty percentage van 15% afgesproken in je contract. Dus uiteindelijk zal je platenlabel je 300 euro uitbetalen voor de inkomsten uit streaming van jouw muziek.

De meeste streaming deals zijn uiteindelijk regelingen voor het delen van de winst, daardoor zijn de exacte betalingen per stream erg onvoorspelbaar en kan je geen concreet bedrag per stream bepalen. Ook hangen de inkomsten af van het territorium waarin geluisterd wordt en of het een luisteraar is met of zonder een abonnement.

In 'Dissecting The Digital Dollar'¹ hebben ze figuur 1: slicing the digital pie ontworpen waardoor je een beeld krijgt van wie hoeveel verdient aan één euro uit streaming. Dit zijn geschatte cijfers aangezien elke streaming-, opname- en uitgeversovereenkomst anders is. Deze figuur is gebaseerd op een opname die 56% van de totale inkomsten krijgt en de compositie 12%. Een traditionele platendeal waarbij de artiest 20% van de royalties krijgt voor streaming; en een UK publishing deal met een 70/30 verdeling in het voordeel van de songwriter.



Figuur 1: slicing the digital pie

¹ Cooke, C. (2020). *DISSECTING THE DIGITAL DOLLAR: The Streaming Music Business Discussed and Explained*.

2. Investeren in muziekrechten

Nu we weten hoe muzikanten geld verdienen met hun muziekrechten kunnen we gaan bekijken hoe investeerders geld kunnen verdienen aan muziekrechten. Laten we eerst beginnen met een kort overzicht van welke grote deals er in de afgelopen jaren zijn gesloten, meestal onder de vorm van artiesten die hun backcatalogue verkopen. Vervolgens gaan we kijken naar waarom investeren in muziekrechten een goed idee kan zijn. Als laatste geef ik jullie een overzicht van alle mogelijkheden, waarvan ik weet heb, om te investeren in muziekrechten. Er zijn ook nog beleggingsmaatschappijen die muziek als onderdeel van hun portfolio hebben maar waarbij muziek niet de hoofdfocus is. Deze bedrijven lijken me minder relevant voor deze bachelorproef en zal ik dan ook niet bespreken.

2.1 Backcatalogue deals

Waarom verkopen muzikanten hun rechten?

1. Belastingvoordelen:
De Amerikaanse president Joe Biden wil een wijziging in de Amerikaanse vermogenswinstbelasting doorvoeren. Het nieuwe belastingtarief zal de verkoop van activa verhogen van 20% naar ongeveer 37%. Dit betekent dus dat wanneer artiesten hun catalogus pas over een aantal jaar verkopen ze meer belastingen zullen moeten betalen. Een artiest zou er ook voor kunnen kiezen om zijn rechten en de bijhorende inkomsten te houden maar dan vallen zijn inkomsten elk jaar in een hogere schijf dan wanneer ze geen royalties meer verdienen. Met het gevolg dat ze ook elk jaar meer belastingen afdragen op hun inkomsten. Het bovenstaande geldt enkel voor Amerikaanse artiesten.
2. Persoonlijke redenen:
Wanneer een auteur komt te overlijden en meerdere kinderen heeft, is het makkelijker om een geldbedrag eerlijk te verdelen dan de rechten van zijn muziek. Stel de erfgenamen erven de rechten en na de dood van de auteur komt er een rechtszaak over bijvoorbeeld plagiaat, dan is dat iets dat de erfgenamen moeten regelen aangezien zij de rechthebbenden zijn.
3. De markt lezen:
Momenteel is het niet duidelijk hoeveel groter de platenindustrie nog zal worden, aangezien de inkomsten uit muziekstreaming in de belangrijke markten niet meer groeien en soms zelfs afnemen. Globaal gezien blijven de streaminginkomsten nog groeien aangezien streaming nu pas aan het opkomen is in de ontwikkelingslanden. Maar dit wil niet automatisch zeggen dat deze groep mensen evenveel naar Queen, David Bowie,... luisteren als dat wij dat doen. Vandaar dat voor sommige artiesten de inkomsten uit streaming beginnen te stagneren. De artiesten die momenteel worden gezien als een gevestigde waarde kunnen er ook niet zeker van zijn dat dit over 10 of 20 jaar ook nog het geval is.
4. Corona:
Ook Corona heeft ertoe bijgedragen dat deze trend zich is beginnen ontwikkelen. Heel wat artiesten zagen hun inkomsten fors terugvallen en zochten naar een manier om nieuwe inkomsten te genereren.

Wie heeft er zijn muziekrechten verkocht?

Calvin Harris:

In oktober 2020 heeft Vine Alternative Investments van meer dan 150 nummers van Calvin Harris de publishing rechten gekocht. Deze zouden verkocht zijn voor ongeveer 100 miljoen dollar. In zijn catalogus bevinden zich verschillende liedjes die in de hitlijsten terecht zijn gekomen. De DJ, producer en songwriter heeft samenwerkingen met onder andere Rihanna, Dua Lipa, Sam Smith, Frank Ocean, Ariana Grande,....

Bob Dylan:

In december 2020 heeft Bob Dylan al zijn auteursrechten, van meer dan 600 nummers, verkocht aan Universal Music Publishing. Men schatte in dat de deal meer dan 300 miljoen dollar heeft opgebracht voor Bob Dylan. Vervolgens heeft hij in januari 2022 al zijn masterrechten verkocht aan Sony Music Entertainment. Er wordt gespeculeerd dat ze een negen cijferig bedrag hebben neergelegd om de rechten over te kopen.

Taylor Swift:

De verkoop van de masterrechten van de eerste zes albums van Taylor Swift is misschien wel één van de meest besproken zaken van de afgelopen jaren. Eind 2020 verkocht Scooter Braun de rechten voor meer dan 300 miljoen dollar aan Shamrock Holdings. Dit zonder dat Taylor hier weet van had. Sinds 2020 probeerde Swift ook contact te leggen met Braun zodat ze de rechten zelf kon kopen. Dit was ook de tweede keer dat de rechten werden verkocht zonder dat Taylor Swift ervan op de hoogte was. In 2019 verkocht het platenlabel Big Machine de rechten aan Scooter Braun.

Eerst stond Taylor Swift ervoor open om een samenwerking met Shamrock aan te gaan. Ze veranderde al snel van gedacht toen ze hoorde dat in de verkoopovereenkomst stond dat Braun nog voor jaren geld zou verdienen aan deze catalogus. Shamrock Capital is een private beleggingsmaatschappij oorspronkelijk opgericht door Disney.

Als reactie hierop heeft Taylor Swift besloten om al haar albums opnieuw op te nemen. Dit kan zij doen aangezien ze wel de rechthebbende van de auteursrechten is. Ondertussen heeft ze van haar albums Fearless en Red al een nieuwe versie uitgebracht. Elk album, en de nummers op dat album hebben de toevoeging (Taylor's Version) gekregen waardoor de fans weten naar welke versie ze luisteren. De heropname van het album 'Speak Now' zou op 7 juli 2023 uitkomen. Ondertussen hebben de streamingplatformen alle oude versies in playlists vervangen door de nieuwe re-recordings. Zo komen fans enkel de oude versies tegen wanneer ze bewust naar de albums luisteren of het artiesteprofiel van Taylor op shuffle zetten.

Ik kan me alleen maar bedenken dat deze zet van Taylor ervoor gezorgd heeft dat de oude opnames in de afgelopen jaren gedaald zijn in waarde aangezien de fans momenteel enkel de nieuwe versies beluisteren. Ook zijn de re-recordings opnieuw uitgekomen op vinyl die de fans massaal kopen in plaats van de oude versies.

Queen:

Er zijn speculaties dat men momenteel in de beginfase is van het verkopen van zowel de publishing- als masterrechten van de muziek van Queen. De bronnen van Music Business worldwide hebben opgevangen dat de verkoop voor een bedrag van minimum 1 miljard dollar lijkt te gaan².

Dit zou de grootste muziekcatalogus verkoop zijn van één muzikaal project in de geschiedenis.

Soms zijn er ook verkopen van meerdere catalogi samen en dat brengt dan natuurlijk meer op.

De verkoop zou wel erg complex zijn aangezien de Disney Music Group de masterrechten bezit voor Noord-Amerika, maar hebben hiervoor een globale distributiedeal met Universal Music Group.

Een globale distributie deal betekent dat Universal voor de gehele wereld de muziek mag uitbrengen en de inkomsten mag innen. Ze moeten enkel de inkomsten doorbetalen aan Disney Music Group zoals afgesproken in het contract. De band leden Brian May, Roger Taylor, John Deacon en de Freddie Mercury estate bezitten allemaal gelijke aandelen in het bedrijf Queen Productions Ltd.

Dit bedrijf is in bezit van de masterrechten voor alle territoria buiten de Verenigde Staten en Amerika.

Het bedrijf bezit ook alle publishing rechten die momenteel geadministreerd worden door Sony Music Publishing.

Wie heeft deze rechten gekocht?

Het grootste deel van backcatalogue deals zijn gekocht door grote publishers of grote private investeringsbedrijven die ook investeren in andere sectoren. Enkele voorbeelden zijn Universal Music Publishing, Sony Music Publishing, Primary Wave, Shamrock Capital, Vine Alternative investments,.. De meeste van deze spelers zijn gevestigd in Amerika. Eén bedrijf dat regelmatig grote catalogussen koopt is Hypgnosis Music Fund. Deze komt later nog aan bod.

² Ingham, T. (2023, 30 mei). Queen music catalog could be sold this year for over \$1 billion, say MBW sources. *Music Business Worldwide*.

<https://www.musicbusinessworldwide.com/queen-music-catalog-could-be-sold-this-year-forover-1-billion-say-mbw-sources/>

2.2 Waarom investeren in muziekrechten?

1. Stabiliteit:

Inkomsten uit muziek royalties werken onafhankelijk van de openbare markt, hierdoor zijn ze dus de puurste vorm van alternatieve investeringen. Ook stijgen de inkomsten uit muziek mee wanneer het algemene prijspeil stijgt. Ze volgen dus de indexering wanneer er sprake is van inflatie. Denk maar aan de prijs van een vinyl, deze is in de afgelopen jaren ook gestegen. De inkomsten komen ook uit verschillende kanten van de muziekindustrie zoals streaming, fysieke aankopen, synchronisatie, merchandising, licenties, optredens, ...
Dus wanneer één tak het even minder goed doet blijven er toch inkomsten binnenkomen uit andere hoeken.

Meestal zie je een piek van inkomsten wanneer het nummer net uitgebracht is, vervolgens dalen de inkomsten om vanaf een bepaald moment te stabiliseren. Vanaf het moment dat het nummer gestabiliseerd is brengt het elk jaar nog ongeveer even veel op. Tenzij het door nieuwe trends of een goed geplaatste sync weer aan populariteit wint. Dan zie je de inkomsten weer stijgen en misschien later op een hoger plateau blijven hangen.

Al sinds 2014 is er elk jaar weer groei in de muziekmarkt, dit door de opkomst van streamingservices. De streaming markt groeide van \$4,7 miljard in 2016 tot \$8,9 miljard aan het einde van 2018. In december 2016 voorspelde Goldman Sachs dat deze inkomsten tegen 2030 op \$14,1 miljard zullen komen. Ondertussen is de schatting al verhoogd naar \$37,2 miljard.

Op gebied van advertenties verwacht men ook een enorme groei. De targeting- en advertentietechnologie zijn verbeterd. Hierdoor zijn advertenties nog effectiever en zullen meer bedrijven advertenties inzetten. Goldman Sachs voorspelt dat advertentie-ondersteunende inkomsten tegen 2030 \$6,1 miljard zullen bijdragen aan de muziekindustrie. Ter vergelijking in 2017 was dit \$1,1 miljard.

In 2017 voorspelde Goldman Sachs dat de inkomsten uit de muziekindustrie tegen 2030 verdubbeld zouden zijn.

2. Lange termijn:

Gemiddeld genomen zijn nummers ongeveer 100 jaar beschermd door het auteursrecht en blijven ze in deze hele periode inkomsten genereren. Voor naburige rechten ligt dit op 70 jaar.

3. Voorspelbaarheid:

Tegenwoordig kan je de inkomsten uit muziekrechten, zelfs op lange termijn, goed voorspellen. Dit hebben we te danken aan de streamingseconomie. Er is ook steeds meer data beschikbaar waardoor je een goede inschatting kan maken van hoeveel een nummer gaat opbrengen zolang het nog onder het auteurs- of naburig recht valt. Momenteel is er ook nog veel potentieel voor kapitaalgroei aangezien er nog veel technologische verbeteringen zitten aan te komen waardoor al het geld correcter geïnd en beter uitbetaald zal worden.

4. Terugkerend karakter:

Vroeger kocht je een album of single eenmaal en kon je het zoveel afspelen als je wou. Maar je had maar één keer betaald. Door streaming wordt er betaald per keer dat je een nummer afspeelt, bijgevolg is er meestal een blijvende inkomstenstroom.

5. Vaak meer opbrengsten tegenover andere beleggingsvormen:

Royalties hebben al meermaals bewezen dat ze de potentie hebben om dubbelcijferige opbrengsten te genereren die gelijkliggen met obligaties en dividend betalende aandelen. Verder is het ook een passieve inkomstenstroom, zolang er iemand actief aan de slag is met het repertoire, hoef je niets te doen maar word je wel regelmatig uitbetaald.

In vergelijking met zowel liquide³ als alternatieve⁴ beleggingscategorieën steekt de muzieksector er qua recente prestaties bovenuit. De totale rente (basisrente + getrouwheidspremie) op spaarrekeningen ligt momenteel tussen 0,25- 2,50%. Het bruto rendement van bedrijfsobligaties bedroeg in oktober 2022 gemiddeld 4,5%. Voor het eerst sinds 2011 ligt dit hoger dan de aandelen uit de EuroStoxx600-index. Een Belgische staatsobligatie genereerde in oktober 2022 gemiddeld 3% rendement.

Bovendien worden royaltycontracten volgens de waarderingsnormen van de muziekindustrie verhandeld tegen veelvouden tussen de 6 en 17 keer van de winst van de afgelopen 12 maanden. Dit betekent dus dat je tussen de 6 en 17 keer meer betaalt dan wat de catalogus op een jaar opbrengt. Met als gevolg dat je jouw investering gemiddeld na 6 tot 17 jaar hebt terugverdiend en voor de rest van de duur van de rechten er winst op maakt. Dit houdt een potentieel nettorendement van 6-16% per jaar in. Het platform Royalty Exchange rapporteerde dat de gemiddelde ROI op hun platform, voor de tweede helft van 2020, op 10,63% ligt.

³ Aandelen en obligaties worden aanzien als liquide beleggingscategorieën.

⁴ Alternatieve beleggingen zijn beleggingsproducten waarvan het rendement niet een-op-een samenhangt met de koersontwikkelingen op traditionele obligatie- en aandelenmarkten. Bijvoorbeeld vastgoed, hedgefondsen,..

2.3 Waarom niet investeren in muziekrechten?

Er zijn heel wat redenen waarom investeren in muziek een goed idee kan zijn. Maar je kan je er momenteel ook heel wat bedenkingen bij maken. Het gemiddelde Return on investment (=ROI) in muziekrechten kan heel wat zeggen maar tegelijkertijd ook weer niet. Alles hangt af van welke rechten je exact koopt en wat deze in de afgelopen jaren al gepresteerd hebben. Dus onthoudt dat je alles altijd heel goed case per case moet gaan bekijken.

1. Laagdrempelig:

Momenteel kan je in België niet meteen op een laagdrempelige manier met kleine bedragen investeren. Als je wil samenwerken met een Europees bedrijf kom je al snel uit bij Pythagoras Music Fund, Anote Music of Hipgnosis Songs Fund, zeker de eerste twee gaan meteen over hogere bedragen. Om te kunnen investeren in Pythagoras Music Fund moet je een professionele investeerder zijn. Op een laagdrempelige manier investeren kan wel in Amerika op platformen zoals Royalty Exchange en Songvest. Deze bedrijven komen in hoofdstuk 2.3 aan bod.

2. Wisselkoers:

Wanneer je investeert in bedrijven of platformen die niet met euro's werken, is het belangrijk dat je ook vertrouwd bent met de wisselkoers en alle mogelijke gevolgen hiervan.

3. Amerika vs Europa:

Op vlak van auteurs- en naburige rechten zijn er ook heel wat verschillen tussen Europa en Amerika. Wanneer je investeert via een Amerikaans platform moet je je hier ook bewust van zijn.

4. Investeringsbedrijf/ publisher:

Soms is de lijn tussen een investeringsbedrijf en een publisher heel dun. Bij Hipgnosis is dit het geval. Meer hierover in hoofdstuk 2.3.

2.4 Hoe kan ik investeren in muziekrechten?

Fondsen:

Hipgnosis Songs Fund:

Hipgnosis Songs Fund is de eerste Britse investeringsmaatschappij die investeerders de kans geeft om te investeren in muziek en de bijhorende intellectuele eigendomsrechten. Hun aandelen staan genoteerd op de Main Market van de London Stock Exchange sinds juli 2018 en in september 2019 zijn ze overgebracht naar het premium segment van de Main Market. Hipgnosis Songs Fund maakt sinds maart 2020 deel uit van de FTSE 250 index.

In totaal hebben ze 145 catalogi in hun bezit waarin zich 65.412 liedjes bevinden. 14.381 van deze nummers staan of stonden ooit in de top 10 van de wereldwijde hitlijsten. 3.854 nummers daarvan behaalde de nummer één plaats. Verder vind je in hun catalogus 156 nummers waarvoor er al een Grammy is gewonnen.

Wanneer ze hun portfolio uitbreiden letten ze er altijd op dat de nummers een bewezen staat van dienst hebben en het bijdraagt aan de diversiteit van hun portfolio.

Investeringsbeleid van Hipgnosis:

Hipgnosis wil zijn risico's verminderen door hun portfolio voldoende te diversifiëren. Ze zullen dus niet enkel intellectuele eigendomsrechten kopen. Ze kopen ook masteropnames, rechten op toekomstige nummers die geschreven worden door een bepaalde artiest/groep. Hipgnosis streeft ernaar om 100% van het auteursrechtenbelang van een songwriter in elk nummer te verwerven. Dit houdt in dat ze zowel het schrijversaandeel, het uitgeversaandeel en de uitvoeringsrechten in handen willen krijgen. Het bedrijf gaat ook actief op zoek naar licentieovereenkomsten, hieruit kunnen inkomsten verder voortvloeien in de vorm van licentievergoedingen en/of vooruitbetalingen.

Hipgnosis wil een inkomsten- en kapitaalgroei bekomen door het actief beheren van de catalogus en streven hierbij de hoogst mogelijke efficiëntie na.

Volgens een halfjaarlijks rapport⁵ uit 2020 van Hipgnosis betaalt het bedrijf artiesten en songwriters een gemiddeld veelvoud van "14,76x historisch jaarinkomen" - d.w.z. 14,76 jaar aan voorspelde royaltywinst - voor de catalogi. Hoe groter de superster, hoe groter het veelvoud: Universal zou Bob Dylan een veelvoud van meer dan 25 keer de jaarlijkse opbrengst van zijn liedjescatalogus hebben betaald.

⁵ Hipgnosis Songs Fund (2020, 4 december). Interim Report 2020. <https://www.hipgnosissongs.com/results-center/>

In 2022 heeft Hipgnosis Songs Fund geen nieuw aandelenkapitaal opgehaald zodat ze nieuwe catalogi zouden kunnen aankopen. Daardoor zijn de financiële resultaten van 2022 heel interessant om te achterhalen wat de kracht is van de catalogus van het bedrijf. Dit konden analisten doen aan de hand van het eerste halfjaarlijkse rapport. Dit zijn de bevindingen van Music Business Worldwide. De halfjaarlijkse EBITDA⁶ steeg met 16,9% op jaarbasis tot \$63,8 miljoen dankzij de groei van de inkomsten en lagere bedrijfskosten. Hipgnosis Songs Fund probeert ook actief meer syncs voor hun catalogus te verkrijgen. Van april tot eind september 2022 zijn de inkomsten uit sync met 32% gestegen tegenover dezelfde periode van het vorige jaar.

Hipgnosis heeft een case study⁷ online staan. Hierin hebben ze geanalyseerd wat er gebeurt met de inkomsten als een oud nummer opnieuw viraal gaat. In 2021 is het nummer 'Talking to the Moon' van Bruno Mars viraal gegaan op TikTok. Het nummer is uitgekomen in 2011 maar is in 2021 opnieuw heel veel gestreamd geweest. Momenteel zijn er 460.000 TikTok posts waarin het nummer gebruikt wordt. Ook naast TikTok is er nieuwe content gemaakt met het nummer. Zo is er een 'dance remix version' uitgekomen. In november 2021 heeft Sam Tompkin het nummer gecoverd. Vervolgens is een sample van deze cover door rapper Jnr Choi gebruikt in zijn nummer 'To The Moon'. Ook dit nummer is viraal gegaan op TikTok en heeft in de top 10 van de Billboard Hot R&B/ Hip-hop songs gestaan. Omdat er een sample in zat van een cover heeft 'To The Moon' opnieuw geld opgebracht voor de schrijvers van 'Talking To The Moon'. Door dit alles is het nummer zelfs terug in de Billboard Global 200 Chart gekomen en heeft het er 27 weken ingestaan. En zo zie je dat nieuwe technologie er soms nog voor zorgt dat oudere songs opnieuw heel wat geld opbrengen.

Hipgnosis Music Fund krijgt vaak te maken met de bedenking dat ze ondertussen eigenlijk ook een publisher zijn. Want net zoals een publisher kopen ze rechten op de toekomstige werken van schrijvers, al zou dit maar een klein onderdeel van de bedrijfsvoering zijn. Hun focus blijft nog altijd het aankopen van al bestaande catalogi.

De CEO, Merck Mercuriadis, noemt zijn manier van publishing eerder 'Song Management'. Dit omdat het bedrijf volgens hem niet dezelfde vorm heeft als een traditionele publisher. In 2020 is het bedrijf wel een traditionele publisher geworden doordat ze Big Deal Music Group hebben overgenomen. In Big Deal Music Group bevindt zich de Amerikaanse publisher Words & Music, deze richt zich wel meer op administratieve deals. Dit betekent dus dat ze niet actief werken aan de carrière van de songschrijver. Hierdoor kunnen ze de inkomsten van hun catalogus in de Verenigde Staten via hun eigen uitgeverij innen.

⁶ EBITDA staat voor earnings before interest, taxes, depreciation and amortization. In het Nederlands staat dit voor de inkomsten voor aftrek van rente, belastingen, afschrijvingen en waardeverminderingen.

⁷ De case Study vind je terug in de bijlage

Pythagoras Music Fund:

Pythagoras Music Fund is het enige Europese investeringsfonds dat zich focust op muziekrechten en is gevestigd in Nederland. Tijdens mijn stage in Nederland heb ik de kans gehad om met twee bedrijfsleiders te praten. Een deel van onderstaande informatie komt dus uit ons gesprek.

Het bedrijf werd in 2021 opgericht en vertegenwoordigt momenteel al meer dan 35.000 muziekrechten. Ze kopen verschillende soorten rechten; auteursrecht langs de auteur- of uitgeverskant en masterrechten. Hun focus ligt voornamelijk op muziek uit continentaal Europa. Voor een goede bedrijfsvoering streven ze naar een divers portfolio om de risico's te spreiden. Zo hebben ze rechten in nummers binnen verschillende genres en uit verschillende jaren. In hun portfolio bevinden zich ook enkele nummers die het al enorm goed hebben gedaan in de synchronisatie wereld. Zo hebben ze bijvoorbeeld rechten op het nummer 'Hocus Pocus' dat gebruikt is in de film 'Baby Driver'.

In maart van 2023 verwierf Pythagoras Music Fund de publishing rechten van de catalogus van Barton Music. Hierin zit heel veel repertoire dat bekend staat onder de noemer 'American Songbook Standards'. Het grootste deel van deze nummers kennen we door Frank Sinatra, Bing Crosby, Nat King Cole, Louis Armstrong, Etta James,... Onlangs, mei 2023, heeft Pythagoras ook de catalogus van de Britse songwriter Dominic Bugatti overgenomen. Hierin bevinden zich, naast hits van Daft Punk, o.a. ook Music Sounds Better With You van Stardust.

Ze hebben onder andere nog volgende werken in hun catalogus; 'Leef' van André Hazes Jr., 'We're going to Ibiza' van Vengaboys, 'Heb je even voor mij' van Frans Bauer, 'Empire State of Mind' van Jay-Z en Alicia Keys, 'Keep on smiling' van James Lloyd,...

Pythagoras is een fonds dat gefinancierd wordt door particulieren en institutionele beleggers. Ze kopen enkel rechten van muziekwerken die al bewezen hebben dat ze stabiele inkomsten genereren. De oprichters verwachten een jaarlijks rendement van 6-9%.

Wie zijn de oprichters?

- John Ewbank is jaren actief geweest als de schrijver en producer van projecten zoals Marco Borsato, Trijntje Oosterhuis, Gordon en VanVelzen.
- Michiel Boere was tot eind 2020 beleggingsadviseur bij de Zwitserse tak van de zakenbank Van Lanschot Kempen.
- Hein van der Ree was tot 2016 CEO bij Buma/Stemra en werkte al voor verschillende internationale platenlabels en muziekuitgeverijen.
- Rob Hendriks heeft ervaring en expertise in de private equity en M&A business.
- John Brands heeft al twee decennia zijn eigen muziekuitgeverij en was onder andere directeur van muziekuitgeverij Strenght en Universal Music Publishing Europe.

Je kan niet zomaar investeren in Pythagoras Music Fund. Op grond van de AIFM-richtlijn (Alternatieve Investment Fund Managers Directive) hebben ze een vergunning moeten aanvragen bij de AFM. Dit betekent dat ze hun product enkel mogen aanbieden aan een bepaalde doelgroep, en dat zijn namelijk professionele en institutionele investeerders. Zelf mogen ze enkel binnen Nederland investeerder benaderen. Als buitenlander kan je wel investeren maar dan moet jij hen zelf benaderen.

Wanneer je in Pythagoras investeert geef je het bedrijf carte blanche om te investeren. In de fondsdocumentatie staat wel beschreven waarin ze wel en niet mogen investeren.

In het kort staat erin dat ze mogen investeren in muziekrechten of cashflows die gerelateerd zijn aan muziek. Op het moment dat Pythagoras nieuwe rechten koopt krijgen de investeerders daarover een brief met meteen ook de vraag om een bepaald bedrag, dat ze op voorhand al hadden toegezegd, te betalen voor een bepaalde datum.

Als investeerder spreek je op voorhand een kostenvergoeding af met Pythagoras.

Deze kostenvergoeding wordt afgehouden van het rendement van de investeerder en vervolgens wordt het overige bedrag uitbetaald. Hierdoor is het rendement ook 1 op 1, als een nummer twee keer meer geluisterd wordt dan zie je dat je rendement ook maal twee zal gaan.

Aangezien Pythagoras moet voldoen aan de jaarlijkse rapportageverplichtingen zoals de jaarrekening, kan je in principe pas op het einde van het boekjaar dividenden uitkeren. Maar er bestaat ook zoiets als een interim-dividend. Als er gedurende het jaar al zo veel geld is binnengekomen dat het duidelijk is dat Pythagoras op het einde van het jaar niet in de problemen komt, mogen ze al een deel van de dividenden uitkeren. Aangezien Pythagoras geen andere financiële verplichtingen heeft kunnen ze relatief makkelijk het interim-dividend uitbetalen. Dit wil zeggen dat ze meestal tweemaal per jaar uitbetalen aan hun investeerders.

Pythagoras heeft ook een regeling getroffen met Buma/Stemra en Sabam zodat hun leden hun rechten toch kunnen verkopen. Ondanks het feit dat je contract met de beheersvennootschap exclusief is. Dit gebeurt meestal enkel met gevestigde schrijvers die ook meer aan het einde van hun carrière zijn.

Royalty-marktplaatsen:

Royalty exchange:

Royalty exchange is de grootste royalty-marktplaats ter wereld. Het platform koppelt makers die op zoek zijn naar financiering aan de juiste investeerders. Hierdoor kunnen makers geld inzamelen om hun carrière schuldenvrij te financieren en beleggers krijgen de kans om muziekrechten toe te voegen aan hun portfolio. Ondertussen heeft het platform al voor meer dan 1500 transacties gezorgd met een gemiddelde ROI van 10%. Dit is samen goed voor 125 miljoen dollar.

De Royalty Exchange Marketplace bestaat uit:

- Een veilinghuis: hier staan de activa met de startprijs die door de verkoper is bepaald. Eenmaal er een bod wordt geplaatst begint de veiling, deze duurt meestal ongeveer 3 dagen. De investeerders worden eerst geverifieerd alvorens ze kunnen bieden.
- The eXchange: Dit is een openbare lijst van muziekcatalogi waarop u elk moment aanbiedingen kan doen. Hier stelt de verkoper een prijs vast en kan je als investeerder dat bedrag betalen of een tegenbod insturen. Dit is geen veiling. Sommige catalogi zijn afkomstig van kunstenaars zelf, sommige zijn afkomstig van investeerders die hun activa willen doorverkopen.
- Particulieren syndicaten: in zeldzame gevallen biedt Royalty Exchange private syndicaten aan, aan geaccrediteerde beleggers. Deze beleggers kunnen aandelen verwerven in topcatalogi, in tegenstelling tot de veilingen wordt er niet geboden. De kosten worden op voorhand berekend waardoor je in elke catalogus een positiegrootte kan in nemen die het beste bij uw strategie past.

Type deals:

- Termijn: leven van de rechten. Dit geeft je het recht om de royalty's te innen voor de duur van het copyright zolang het uw eigendom blijft.
- Termijn: tijdelijk. Na de afgesproken termijn gaan de royalty-inkomsten terug naar de oorspronkelijke verkoper. Dit is een manier voor verkopers die hun copyright niet permanent willen verkopen.
- Vast rendement: Het totale rendement staat vast maar de tijd die nodig is om dat totaal te innen is variabel. Eenmaal het volledige bedrag is voldaan keren de royalty-inkomsten en rechten terug naar de oorspronkelijke verkoper.

Transactieproces:

Tijdens het gehele proces zal een royalty exchange accountmanager de koop begeleiden.

De algemene stappen zijn:

1. De koper stort het geld binnen twee werkdagen nadat de verkoop is afgerond op een geblokkeerde rekening.
2. Koper en verkoper tekenen koopovereenkomst
3. Koper tekent boekhoudovereenkomst met royalty exchange
4. Verkoper vult opdrachtformulier in
5. Royalty exchange ontvangt opdrachtbevestiging van de distributeur
6. Fondsen worden vrijgegeven aan de verkoper uit escrow
7. Koper begint royalty's te innen.

Royalty administratie:

Zodra een belegger rechten heeft gekocht zal Royalty Exchange de betaling van de royalties beheren. De kosten van deze service worden gedekt door een eenmalige vergoeding van 1% van de verkoopprijs (minimaal \$500) toegevoegd aan de verkooptransactie.

Wat als royalty exchange failliet gaat?

In dat geval heeft u de mogelijkheid om uw royaltybetalingen rechtstreeks van de distributeur te innen of een van de vele andere royaltyadministratiediensten te kiezen om u te helpen.

Songvest:

Songvest heeft als doel het beleggen in muziek democratischer maken. Op het platform kan je fracties van muziekroyalty's kopen als belegging. De experts van Songvest beheren en analyseren het aanbod. Ze onderhandelen rechtstreeks met de rechthebbenden om te bepalen welke rechten ze willen verkopen en controleren de juistheid van royaltyverklaringen.

Hoe werkt het platform voor de investeerder?

Als investeerder kan je het volledig aanbod bekijken en zo bepalen wat het beste bij je investeringsbehoefte past. Als je een aanbieding vindt kan je tijdens de VIP-veiling periode bieden en je songshares reserveren. Wanneer de VIP-veilingperiode afloopt, deponeert songvest het aanbod bij de SEC⁸. Wanneer de SEC het aanbod kwalificeert kunnen de gereserveerde songshares gekocht worden. Nadat je je songshares hebt gekocht, houd je je muziekroyaltyportfolio bij in je songvest-dashboard. Eventueel verdiende royalty's worden per kwartaal uitbetaald. Elke royalty aanbieding bevat ook een lijst met de financiële gegevens van de afgelopen drie jaar van deze rechten. Zo kan je als investeerder inschatten of het een goede investering zou zijn.

Hoe werkt het platform voor de artiest?

Songvest doet een gratis analyse van je royalty stroom. Vervolgens bepaal je zelf de minimumprijs en welk deel rechten je aan je fans wil verkopen. Eenmaal je werk op het platform staat kunnen fans en investeerders bieden in een VIP-veiling. Eenmaal de VIP-veiling is afgelopen wordt een definitieve biedprijs ingediend bij de SEC. VIP-veiling beleggers hebben nu de mogelijkheid om het voor het publiek te kopen.

Er zijn al nummers verkocht van onder andere Kelly Clarkson, Rihanna ft. Drake, de volledige catalogus van Kolyon, catalogus met o.a Dr. Dree en Eminem,...

Belangrijk om te weten is dat je je songshares momenteel niet kan verkopen als investeerder. Er is namelijk nog geen secundair handelsplatform op Songvest. Je kan wel eventueel royalty's verkopen die je op Royalty Exchange hebt gekocht indien je overeenkomst dit toelaat. Wanneer je als investeerder niet van de VS bent moet je wel een Amerikaanse bankrekening of PayPal hebben. Je kan zowel als bedrijf of als particulier een account aanmaken op songvest.

⁸ Securities and exchange commission

Anote Music:

Anote Music is een Luxemburgs bedrijf dat is opgericht door Marzio F. Schena, Matteo Cernuschi en Grégoire Mathonet in januari 2018. Het platform is online sinds juli 2020 en sindsdien is er al voor €6,3 miljoen aan transacties gesloten. Het wordt ook ondersteund door het Luxemburgse nationale innovatiebureau Luxinnovation, deze organisatie heeft ook toegang tot overheidsfinanciering.

Het ontstaan van Anote Music:

De muziekindustrie is heel lang een gesloten markt geweest, er werden enkel contracten afgesloten tussen spelers in de industrie. Uitgestelde betalingen en verkeerd geprijsde transacties hebben eigenaars van rechten ertoe aangezet de eigendom van hun werken op te geven, enkel en alleen om de investeringen te kunnen financieren die muziekprojecten voortduren vereisen. Door een nieuwe en transparante marktplaats op te zetten, wil Anote voor investeerders nieuwe mogelijkheden creëren om te investeren. Hierbij is het de bedoeling dat auteurs en componisten 100% in controle blijven over hun werk. Je kan dus nooit meer dan 50% van je rechten verkopen op Anote Music waardoor je als auteur altijd beheerder blijft van je rechten. Met als gevolg dat de investeerders die de rechten verwerven een passieve rol hebben. Ze beheren de rechten van de muziek niet actief mee. Voor de investeerders is het dan ook een passief inkomen.

Bij Anote Music houden ze zich enkel bezig met catalogi die op zijn minst 3 jaar oud zijn. Zo kunnen ze een zekere investeringsveiligheid inbouwen want de koper kan zijn beslissing maken op basis van de geschiedenis van de inkomsten van de catalogus. Voor elke catalogus sluiten ze juridisch bindende overeenkomsten met royalty distributeurs om de royalty stromen te ontvangen.

Hoe werkt het platform voor de investeerder?

Primary market:

Dit is de markt waar muziekrechten worden verkocht tussen oorspronkelijke eigenaars en investeerders, via een veilingfase. Dit kunnen de masterrechten of de auteursrechten zijn. Anote Music is ook continu bezig met te zoeken naar investeerders die offline deals willen maken. Hiervoor moet je bereid zijn om minstens 100.000 euro te investeren. Vervolgens zal het Anote Music team samen met jou op zoek gaan naar de juiste investering. Eenmaal de deal rond is komt je portfolio ook op het platform. Hierdoor kan je het later doorverkopen op de secundaire markt indien je dit wenst.

Secondary market:

Hier verkopen investeerders hun catalogus door aan andere kopers.

De uitbetaling van royalty's:

Wanneer muziek wordt afgespeeld, genereert het royalty's. Elke keer als er royalty's van een bepaalde catalogus worden uitbetaald, haalt Anote Music deze op en betaalt het geld uit aan de investeerder.

Gebruikskosten:

De listing fee is van toepassing op het bedrag dat de verkoop oplevert. Deze vergoeding wordt overeengekomen met de verkoper alvorens de catalogus online komt.

Anote behoudt een percentage van de royalty uitbetalingen aan de investeerders. Dit voor de administratie van de rechten en de royalty betalingen. Voor de royalty inkomsten uit aandelen die op de primary market zijn aangekocht is dit 4%. Voor de royalty inkomsten uit aandelen op de secundaire markt is dit 8%. De distributiekosten zijn beperkt tot 0,5% van het bedrag dat u in die catalogus belegt.

2.5 Vergelijking tussen alle bedrijven:

In deze tabel vind je een overzicht van de verschillen tussen de platformen.

	Binnen de Europese Unie	Buiten de Europese Unie	Wisselkoers van toepassing	Specifieke catalogus van een artiest/schrijver	Aandeel in alle catalogi in hun bezit	Auteurs-rechten	Naburige rechten
Hipgnosis Songs Fund		X	X		X	X	X
Pythagoras Music Fund	X				X	X	X
Royalty Exchange		X	X	X		X	X
Songvest		X	X	X		X	X
Anote Music	X			X		X	X

NFT

In de afgelopen paar jaar hebben we de opkomst, piek en terugval van crypto en de bijhorende NFTs meegemaakt. Ook muzikanten zijn samen met hun muziek en bijhorende rechten op deze hype gesprongen. De technologie heeft enkele voor- en nadelen die ik eerst ga toelichten om vervolgens een paar voorbeelden aan te halen.

Voordelen:

Er kan ingesteld worden dat de artiest bij elke doorverkoop ook een % op de verkoopprijs krijgt. Hierdoor blijft de verkoop op lange termijn geld opleveren voor de artiest. Via de blockchain kan je altijd duidelijk terugvinden wie de originele uitgever van de NFT is en wie deze NFT al in bezit heeft gehad.

Nadelen:

Als je effectief rechten via NFTs gaat verkopen wordt het moeilijker om er zeker van te zijn dat de koper de juiste royalty's ontvangt. Momenteel zitten alle geldstromen uit royalty's gecentraliseerd bij verschillende organisatie, naargelang land en welke soort royalty. Dus in de database van de beheersvennootschappen zou men dus altijd up to date moeten kunnen terugvinden wie er welk percentage van de rechten bezit via de NFT. Wanneer de NFT doorverkocht wordt moet dit dus ook goed opgevolgd worden. Aangezien de databases van over de gehele wereld momenteel nog niet goed op elkaar afgestemd staan. Gaat de verkoop van rechten via NFTs aan derde partijen, het probleem enkel groter te maken.

Voorbeelden:

3LAU:

Tussen 25 en 28 februari heeft producer 3LAU zijn NFT-collectie verkocht voor 11.6 miljoen dollar. Dit heeft hij gedaan om het driejarig bestaan van zijn album Ultraviolet te vieren. In totaal werden er 33 NFTs gemind. Bij één NFT zat de kans om een nummer op te nemen met 3LAU, deze is verkocht voor 3.6 miljoen dollar.

Grimes:

Zij heeft een collectie van 10 NFT artworks verkocht. Sommige waren uniek en sommigen hadden meerdere kopieën. De unieke video "Death of the Old" bracht het meeste op, namelijk \$389,000. Van de video's "Earth" en "mars" werden in totaal 700 kopieën verkocht wat goed was voor \$5.18 miljoen. In totaal heeft Grimes \$6 miljoen verdient aan het verkopen van artworks als NFTs.

Waar moet je als artiest, songwriter of producer rekening mee houden?

Wanneer je je rechten verkoopt is het belangrijk om in het achterhoofd te houden dat de kopers vanaf dan in theorie medezeggenschap hebben over de muziek. Zij kunnen er dus voor zorgen dat bepaalde syncs- of licentiedeals niet doorgaan. Telkens als er iets nieuw met de muziek zou gebeuren, bijvoorbeeld het plaatsen van het nummer in een commercial, moeten zij dus ook hun toestemming geven. Tenzij je enkel het vorderingsrecht op je muziekrechten verkoopt, dan is dit niet het geval.

Ook zorgt dit ervoor dat je er zeker van moet zijn dat je je eigen royalty stroom goed begrijpt en daardoor aan de koper kan verzekeren dat ze het juiste bedrag ontvangen. Vaak moeten de nummers ook al een tijdje uitgebracht zijn zodat men kan berekenen wat de verwachte inkomstenstroom is. Het is moeilijk om investeerders op voorhand zo ver te krijgen om te investeren in je muziek aangezien ze dan niet kunnen inschatten wat de inkomsten zullen zijn. Tenzij je een gevestigde artiest bent die altijd wel een minimum aan succes heeft, dan zullen sommige investeerders wel het risico durven nemen.

Conclusie:

Er zijn verschillende manieren en muziekrechten waarmee je geld kan verdienen. Als je carrière goed loopt en al je inkomstenstromen goed geregeld zijn valt er hier ook veel geld mee te verdienen. Momenteel zit het investeren in muziekrechten in de lift maar dit is geen trend waar iedereen zomaar mee kan op springen, zeker niet in België.

Momenteel kan je in Europa nog niet op een laagdrempelige manier investeren in muziekrechten. Dit kan wel in Amerika maar dan moet je voldoende expertise hebben in de verschillen tussen Europa en Amerika, op vlak van rechten. Ook moet je je goed bewust zijn van alle effecten die de wisselkoers kan hebben.

Als je al heel wat jaren ervaring hebt met investeren en je voldoende kapitaalkrachtig bent, kan je wel via Pythagoras Music Fund investeren, maar dan investeer je in alle songs dat het bedrijf heeft en niet in één specifieke catalogus.

Verder stel ik me ook nog de vraag of er een nieuwe wetgeving moet komen waarbij de artiesten, songwriters, producers, uitvoerende muzikanten, het recht hebben om als eerste hun rechten terug te kopen wanneer een investeerder beslist om deze te verkopen. Zo kan men een tweede “Taylor Swift case” voorkomen. Op deze vraag heb ik tijdens mijn onderzoek geen antwoord gevonden maar ik vond het wel belangrijk om dit te vermelden.

Soms wordt de lijn tussen een investeringsbedrijf en een publisher heel dun, zeker bij Hipgnosis. Ik vraag me dan ook af wat het effect hiervan op lange termijn tussen de spelers in de industrie onderling zal zijn.

Je kan zeker en vast al investeren in muziekrechten maar als beginnende investeerder, met een beperkte kennis van de muziekindustrie, raad ik dit persoonlijk niet aan. Aangezien je vaak te maken zal hebben met wisselkoersen, hoge bedragen en verschillende soorten rechten. Wie weet kunnen we over een paar jaar op een laagdrempelige en makkelijke manier investeren in muziekrechten maar dat is nu nog niet het geval.

Wanneer het investeren in muziekrechten je nog te ingewikkeld lijkt kan je ook nog aandelen kopen. Dit kan in volgende bedrijven:

- Universal Music Group
- Sony Music Group
- Warner Music Group
- Spotify
- Live Nation

Reflectie

Het schrijven van deze bachelorproef was een hele uitdaging. Tijdens het proces heb ik heel veel bijgeleerd over alle onderlinge nuances in muzierecht en investeren. Ik ben geen financiële expert waardoor ik misschien op sommige punten iets te oppervlakkig ben gebleven. Het leek me beter om minder informatie te geven dan foutieve informatie.

In het begin heeft het een tijdje geduurd alvorens het onderwerp en waar het heen zou gaan volledig duidelijk was in mijn hoofd. En tijdens het schrijven is het soms een onverwachte kant uit gegaan. Gedurende het schrijfproces heb ik gemerkt hoeveel bronnen er op het internet zijn en dat het soms een tijdje kan duren tegen dat je een heel goede bron in handen hebt. Door met mensen over mijn onderwerp te praten zijn er ook bronnen naar voor gekomen. Zo heeft Lucas Declercq van VI.BE me het boek 'Dissecting The Digital Dollar' aangeraden waaruit ik heel veel heb geleerd.

Hoe dicht de deadline naderde hoe blijer ik was dat ik doorheen het jaar consequent aan mijn bachelorproef heb gewerkt. Want de combinatie van stagelopen en het schrijven van een bachelorproef is best zwaar. Ook heeft dit onderzoek ervoor gezorgd dat ik beter heb gepresteerd tijdens mijn stage bij Warner Chappell Music. Door al het onderzoek naar auteursrechten was ik sneller mee met bepaalde onderwerpen nuances.

Ten slotte heb ik door het schrijven van mijn bachelorproef enorm veel geleerd. Ik kan dan ook alleen maar hopen dat de mensen die het gelezen hebben het gevoel hebben dat ze ook iets opgestoken hebben.

Referentielijst:

Alternatieve beleggingen | *Wat zijn alternatieve beleggingen?* | *Beleggingswiki - Semmie.nl*.

(z.d.). Semmie. <https://semmie.nl/wiki/alternatieve>

[beleggingen.html#:~:text=Alternatieve%20beleggingen%20zijn%20beleggingsproducten%20waarvan, andere%20inzet%20van%20deze%20instrumenten.](#)

Anote Music. (z.d.). The main stage for music investment. In *Anote Music*. Geraadpleegd op

18 december 2022, van [https://24958138.fs1.hubspotusercontent-](https://24958138.fs1.hubspotusercontent-eu1.net/hubfs/24958138/ANote%20Music%20)

[eu1.net/hubfs/24958138/ANote%20Music%20](#)

[%20Investors%20Booklet%20March%202022.pdf?utm_campaign=Lead%20generation&utm](#)

[_medium=email&_hsmi=58542751&_hsenc=p2ANqtz-_PZZH4fRtCk_eFjf41-](#)

[iSqhGss3xfWnv_7ZRw14L-gd1wPOSfKc_M0-7Xw7zU2x9aS4x_v_-](#)

[m_ZBriI9nzCWzBDEV6gTvQB0nXP8QAdDXsnM5gwQ&utm_content=58542751&utm_so](#)

[urce=hs_automation](#)

BBC News. (2020, 17 november). Taylor Swift master tapes sold by Scooter Braun to

investment fund. *BBC News*. <https://www.bbc.com/news/entertainment-arts-54969396>

Blistein, J. (2020, 7 december). Bob Dylan Sells Entire Songwriting Catalogue to Universal

Music Publishing. *Rolling Stone*. <https://www.rollingstone.com/music/music-news/bob>

[dylan-songwriting-catalog-sell-universal-music-publishing-1099692/](#)

Cooke, C. (2020). *DISSECTING THE DIGITAL DOLLAR: The Streaming Music Business*

Discussed and Explained.

De ambities van Pythagoras Music Fund - Entertainment Business. (2022, 4

januari). Entertainment Business. <https://www.entertainmentbusiness.nl/muziek/de-ambities->

[van-pythagoras-music-fund/](#)

Forde, E. (2021, 7 juli). *Selling Music Rights as NFTs: Fad or Future? - Synchtank*. Synchtank. <https://www.synchtank.com/blog/selling-music-rights-as-nfts-fad-or-future/>

Hipgnosis Songs Fund. (2020, 4 december). Interim Report 2020. <https://www.hipgnosissongs.com/results-center/>

Hipgnosis Songs Fund. (z.d.). About. Geraadpleegd op 20 november 2022

Hipgnosis Songs Fund. (z.d.) *Bringing Songs Back To Life: Talking to the Moon, by Bruno Mars*. <https://www.hipgnosissongs.com/wp-content/uploads/2022/09/case-study-Bringing-Songs-Back-to-Life.pdf>

Ingham, T. (2020b, oktober 14). Hipgnosis becomes a fully-fledged publisher, buying Big Deal Music to form Hipgnosis Songs Group. *Music Business Worldwide*. <https://www.musicbusinessworldwide.com/hipgnosis-becomes-a-fully-fledged-publisher-buying-big-deal-music-to-form-hipgnosis-songs-group/>

Ingham, T. (2020, 7 september). Ted Cockle and Amy Thomson join Merck Mercuriadis' Hipgnosis Songs Fund. *Music Business Worldwide*. <https://www.musicbusinessworldwide.com/ted-cockle-and-amy-thomson-join-merck-mercuriadis-hipgnosis-songs-fund/>

Ingham, T. (2021, 16 januari). Why Superstar Artists Are Clamoring to Sell Their Music Rights. *Rolling Stone*. <https://www.rollingstone.com/pro/features/famous-musicians-selling-catalog-music-rights-1114580/>

Ingham, T. (2022, 8 december). Hipgnosis Songs Fund revenues climb 7.5% YoY, streaming revenues up 15.8% YoY, in most recent half-year period. *Music Business Worldwide*. <https://www.musicbusinessworldwide.com/hipgnosis-songs-fund-revenues>

climb-7-5-yoy-streaming-revenues-up-15-8-yoy-in-most-recent-half-year-period/

Ingham, T. (2023, 30 mei). Queen music catalog could be sold this year for over \$1 billion, say MBW sources. *Music Business Worldwide*.

<https://www.musicbusinessworldwide.com/queen-music-catalog-could-be-sold-this-year-for-over-1-billion-say-mbw-sources/>

Introduction To The Royalty Exchange Marketplace – Royalty Exchange.

(z.d.). <https://www.royaltyexchange.com/blog/how-to-use-the-royalty-exchange-marketplace>

Jim. (2023). Pythagoras Music Fund acquires publishing rights to Frank Sinatra iconic hit songs. *Pythagoras Music Fund*. <https://pythagorasmusicfund.com/pythagoras-music-fund-acquires-publishing-rights-to-frank-sinatra-iconic-hit-songs/>

Kastrenakes, J. (2021, 1 maart). Grimes sold \$6 million worth of digital art as NFTs. *The Verge*. <https://www.theverge.com/2021/3/1/22308075/grimes-nft-6-million-sales-nifty-gateway-warnymph>

Keunen, G. (2015). *Een eeuw popmuziek / druk 1: van Crooners tot Dubstep*. Tielt: Uitgeverij Lannoo.

Millman, E. (2022, 24 januari). Bob Dylan sells all recorded rights to Sony Music. *Rolling Stone*. <https://www.rollingstone.com/music/music-news/bob-dylan-sells-masters-sony-music-1289763/>

Moriau, S. (z.d) *Financieel beheer 1*. [Presentatieslides; Powerpoint]

Music Royalties Continue To Deliver Over 10% Returns To Investors on Royalty Exchange – Royalty Exchange. (z.d.). <https://www.royaltyexchange.com/blog/music-royalties-continue->

to-deliver-over-10-returns-to-investors-on-royalty-exchange#:~:text=Investing%20Update%20%26%20Analysis-, Music%20Royalties%20Continue%20To%20Deliver%20Over%2010,To%20Investors%20on%20Royalty%20Exchange&text=Despite%20increasing%20competition%20for%20music,as set%20types%20and%20investing%20formats.

NautaDutilh. (2022). The brand new Belgian Act (finally) transposing the EU copyright Directive entered into force. *Lexgo.be*. <https://www.lexgo.be/en/news-and-articles/11968-the-brand-new-belgian-act-finally-transposing-the-eu-copyright-directive-entered-into-force>

Nieuwe fiscale regels voor inkomsten uit auteursrechten en naburige rechten | *Nieuws* | *VI.BE*. (z.d.). VI.BE. <https://vi.be/nieuws/nieuwe-fiscale-regels-voor-inkomsten-uit-auteursrechten-en-naburige-rechten>

Obligaties leveren hoogste rendement op in tien jaar. (2022, 23 oktober). *De Tijd*. <https://www.tijd.be/markten-live/nieuws/algemeen/obligaties-leveren-hoogste-rendement-op-in-tien-jaar/10422257.html>

Pythagoras Music Fund. (2022). About Us. Geraadpleegd op 25 maart 2023, van <https://pythagorasmusicfund.com/about-us/>

Roundhill Investments. (2022). About Us. Geraadpleegd op 1 juni 2023, van <https://www.roundhillinvestments.com/about-us>

Royalty Exchange. (2021). Buy Royalties. Geraadpleegd op 4 december 2022 van <https://www.royaltyexchange.com/buy-royalties>

Schreurs, W. (z.d.). *Inleiding en basisprincipes van contracten auteurs en naburige rechten, juridische aspecten van de muziekindustrie* [Presentatieslides; Powerpoint].

Shamrock Capital. (2023). Our Story. Geraadpleegd op 1 juni 2023, van <https://shamrockcap.com/our-story>

Songvest. (2022). Frequently Asked Questions. Geraadpleegd op 4 december 2022 van <https://www.songvest.com/faq>

Stassen, M. (2021, 15 januari). Calvin Harris sells publishing catalog to Vine Alternative Investments. *Music Business Worldwide*. <https://www.musicbusinessworldwide.com/calvin-harris-sells-publishing-catalog-to-vine-alternative-investments/>

Stassen, M. (2021b, maart 3). As 3LAU makes \$11.6m from NFT sales, his management company eyes more auctions for more artists. *Music Business Worldwide*. <https://www.musicbusinessworldwide.com/as-3lau-makes-11-6m-from-nft-sales-his-management-company-eyes-more-auctions-for-more-artists/>

statuten en algemeen reglement 2022 (z.d.). Sabam.

Wat doet Sabam? (z.d.). VI.BE. <https://vi.be/advies/wat-doet-sabam>

Wat is liquiditeit en hoe bereken je dit? (z.d.). DEGIRO. <https://www.degiro.nl/leren-beleggen/beleggersacademie/beginner-cursus/wat-is-liquiditeit#:~:text=Aandelen%20en%20obligaties%20worden%20over%20het%20algemeen%20beschouwd%20als%20liquide%20producten.>

Wat is publishing? | *Advies* | VI.BE. (z.d.). VI.BE. <https://vi.be/advies/wat-is-publishing#:~:text=Een%20publisher%20gaat%20aan%20de,zorgen%20dat%20creaties%20meer%20opbrengen.&text=Publishing%20heeft%20als%20doel%20om,meer%20geld%20te%20doen%20opbrengen.%20https://www.spaargids.be/sparen/spaartarie>

ven.html?gad=1&gclid=Cj0KCQjwj_ajBhCqARIsAA37s0w3CevKt4Plr2Cv8ECzVy
BxwS8wOVgsRxiINXuB0w3Xct5b7Hs5A10aApEVEALw_wcB

Welke rechten heb je als auteur / componist? | Advies | VI.BE. (z.d.).

VI.BE. <https://vi.be/advies/vermogensrechten-van-de-auteur-componist>

Why Music Royalties Belong In Your Portfolio – Royalty Exchange.

(z.d.). <https://www.royaltyexchange.com/blog/why-music-royalties-belong-in-your-portfolio>

Bijlagen

Gesprek met Hein van der Ree en Michiel Boere van Pythagoras Music Fund:

Hoe is het begonnen?

John Brands en Hein zagen wat er gebeurde in Amerika met alle verkopen van catalogussen aan de kant van het auteursrecht. Dat was nieuw. Je kon wel het uitgeversdeel verkopen en muziekuitleverijen worden gekocht en verkocht maar in het auteursdeel werd geen handelgedreven. Toen ze dat zagen dachten ze, dat gaat hier ook gebeuren, auteurs op leeftijd hier gaan het misschien ook hun rechten willen verkopen. In Amerika ben je als lid van SCAP of BMI niet exclusief verbonden aan hen. Je hebt dus nog alle vrijheid om te doen wat je wil. De lidmaatschap overeenkomsten met BUMA/STEMRA en SABAM zijn exclusief dus je draagt al je rechten over. Je kan je auteursrechten gedeelte dus niet doorverkopen zonder medewerking van die vereniging. Als een belangrijke auteur het toch zou willen kunnen ze altijd naar SABAM gaan om te vragen dat het toch niet geregeld kan worden. Vervolgens zijn ze met John Ewbank gaan praten en John kende dan Michiel Boeren, hij werkte bij een private bank in Zwitserland. Zo is het team ontstaan.

Vervolgens hebben ze een heel traject opgezet om het fonds op te zetten samen met goede adviseurs zoals bijvoorbeeld Deloitte en ook notarissen. Er zijn maanden over gedaan om ervoor te zorgen dat alle juridische documenten juist opgesteld zijn. Een investeerder is eigenaar van de rechten en Pythagoras beheert het. Er moet een vergoeding zijn omdat ze het beheren maar dit moet aantrekkelijk genoeg blijven voor de investeerders om te investeren en voor hun om er hun leven mee te kunnen betalen. Vervolgens moesten ze een vergunning aanvragen bij de AFM, autoriteit financiële markten. Je mag niet zomaar een beleggingsproduct op de markt brengen. Ze zijn in dit proces begeleid door Deloitte en trustmore. Pythagoras heeft een AIFM-vergunning, een alternatieve investeringsvergunning. Ze mogen hun product enkel aanbieden aan een bepaalde doelgroep en dat zijn professionele investeerders en institutionele investeerders. Vervolgens hebben ze genoeg geld opgehaald bij investeerders en zijn ze de eerste rechten gaan kopen. Op het moment dat ze de rechten kopen krijgen alle investeerders en brief en daarin wordt ook gevraagd dat ze een bepaald bedrag moeten storten voor een bepaalde datum. Ze geven Pythagoras dus carte blanche om te investeren. In de fondsdocumentatie staat wel in beschreven waarin ze mogen en niet in mogen investeren. In het kort staat dat ze investeren in muziekrechten of cashflows die relateert zijn aan muziek. Ze hebben verschillende soorten muziekrechten. Dit kan auteursrecht langs de auteurskant of uitgeverskant zijn of masterrechten. Soms structureren ze het ook per land, dat ze bijvoorbeeld alle Amerikaanse rechten samenvoegen.

BUMA/STEMRA en SABAM hebben hun systemen aangepast zodat Pythagoras hun werk kan doen. Ze hebben ook nieuwe maatregelen ingevoerd zodat ook deze nieuwe ontwikkeling gecontroleerd verloopt en zodat de auteurs beschermd blijven.

Crypto kan dit wel allemaal makkelijker maken. Aankopen van rechten vraagt meerdere contracten: auteursrechten contract, aankoop contract,...

Papierwerk bij een grote deal is even groot als een kleine deal. Als je nieuwe technologie hebt dat heel handig is voor een papiertrail op te volgen dan wordt het ook allemaal

makkelijker.

Men verwacht dat er over een aantal jaar, dat wanneer je een nummer op de radio luistert, het geld 3 minuten later binnen komt bij de juiste rechthebbenden. Er zit momenteel nog heel veel tussen de inkomsten en de uitbetaling, er zit nog heel veel rook tussen. Utopia is o.a. bezig om alle ruis weg te halen.

Wanneer word je als investeerder uitbetaald?

Er komen euro's binnen, zij hebben met de investeerders een kostenvergoeding afgesproken, dat wordt ervan af gehaald en het overige betalen ze uit. Het rendement is ook 1 op 1, als een nummer twee keer meer geluisterd wordt en er komt dus twee keer meer geld binnen dan is het rendement ook twee keer hoger. Ze hebben zelf geen vreemd vermogen, ze hebben geen leningen bij banken.

Stel er komt 100 euro binnen, dan trekken zij daar de kosten vanaf voor het beheer, en wat erover blijft dat keren ze uit.

Pythagoras heeft ook de jaarlijkse rapportageverplichtingen, zoals de jaarrekening. In principe kan je pas dividenden uitkeren als je jaarrekening afgesloten is. Je mag wel een interim-dividend uitkeren, als er gedurende het jaar al zoveel geld staat dan mag je al een deel van het geld uitkeren indien het heel duidelijk is dat je niet op het einde van het jaar in de knel komt. Omdat ze geen andere financiële verplichtingen hebben kunnen ze dat interim-dividend heel makkelijk doen. Dus één keer op een jaar doen ze dat en als de jaarrekening is afgesloten dan betalen ze wat er nog open staat uit.

Was het moeilijk om investeerders te vinden?

Dit viel wel mee aangezien ze veel media-aandacht hebben gehad. De investeerders die zij hebben benaderd hebben heel veel geld maar op hun totaal vermogen is het maar een mini percentage. Wie investeert heeft maar 1-3% van hun vermogen bij hen geïnvesteerd. Ze kunnen aantonen wat de kasstromen zijn waardoor er minder risico is.

Wat als een nummer publiek domein wordt?

Je maakt een inschatting van wat een nummer gaat opbrengen in de overige looptijd. Je ziet dat inkomen ouder dan 40 jaar bijna geen effect meer heeft op de waardering. Wanneer een looptijd nog maar 30 jaar is dan moet je rekening houden met het feit dat je over 30 jaar ineens geen geld meer krijgt. Wanneer iets nog 100 jaar loopt ziet men dat in de investeringswereld als eeuwigdurend. Stel een catalogus over 15 jaar afloopt dan bied je 5 keer je jaar opbrengst, dan heb je na 5 jaar de investering terug en dan de overige 10 jaar is rendement.

Bringing Songs Back to Life: *Talking to the Moon*, by Bruno Mars

TikTok has the capacity to expose songs, extend their life for new generations to come and make them hits all over again by introducing them to a new audience.

Talking to the Moon, by Bruno Mars, is an example of a song that has been brought back to life, part of the Hipgnosis Catalogue through both the Ari Levine (publishing share) and the Jeff Brasker (writer share of performance) acquisitions. It was released in April 2011. Ten years on, following a TikTok 'moment' in March 2021, there has been a marked increase in consumption on YouTube and on the Streaming platforms.

The song has seen a notable increase in US Streaming consumption, starting in March 2021, when a single TikTok post covering 24 seconds of the song went viral. Since then, creators globally have started their own trend using a clip from the song; there are now over 460,000 TikTok posts associated with **Talking to the Moon**, with surges coinciding with the release of new content.

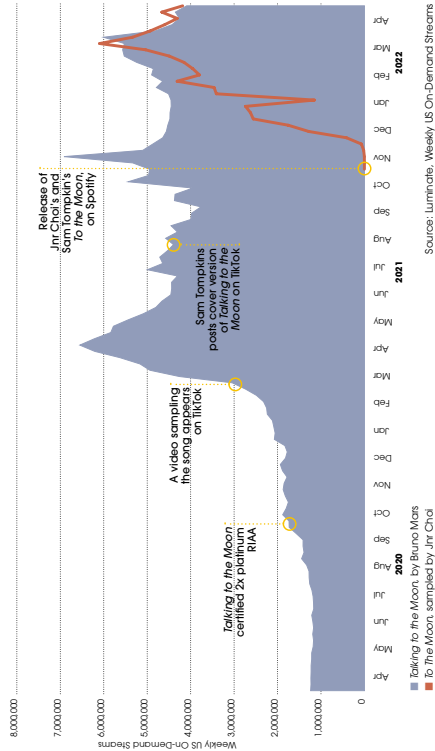
For example, a dance remix version ended up on YouTube, which, to date has been viewed more than

29 million times alone. The original clip that went viral in March 2021 has now been viewed 49.1 million times. **Talking to the Moon** entered new charts in 2021 and also entered the Billboard Global 200 chart where it spent 27 weeks, peaking at Number 57 in May 2021, an impressive feat for a 2011 song. It has now been listened to over 750,000 times on Spotify alone.

In early November 2021, Sam Tompkin's cover of **Talking to the Moon** was sampled by rapper, Jnr Chai. The sampled version, **To The Moon**, went viral on TikTok as well as topping Spotify's Viral Hits playlist and landing a top 10 spot on the Billboard Hot R&B/Hip-Hop Songs Chart. The original Bruno Mars song peaked once again at almost 7 million weekly streams across all DSPs in the US alone (below).

Hipgnosis has its own TikTok channel and has created a platform in which to showcase the songs and their creations.

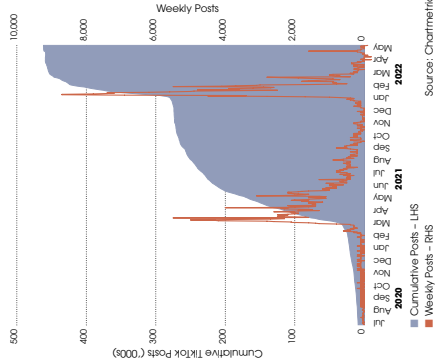
US Streams for *Talking to the Moon* and *To the Moon*



Talking to the Moon by Bruno Mars was released in April 2011, and is part of the Hipgnosis Catalogue though both the Ari Levine and Jeff Brasker catalogues.

By owning a share of the publishing and writers share, Hipgnosis benefits from royalty receipts generated by the success of sample and cover versions of the 2011 original.

TikTok activity for *Talking to the Moon*



Global Spotify figures for *Talking to the Moon*

