

Q&A MANTELOVEREENKOMST

versie 17 april 2023

ALGEMEEN

Welk doel dient de mantelovereenkomst?

De Mantelovereenkomst kent de volgende doelen:

- Vastlegging van onderling overeengekomen algemene voorwaarden bij de 1-op-1 overeenkomst ter bekrachtiging van een boeking en de fasen die daaraan voorafgaan;
- Uitgangspunten voor hoe wij samenwerken als leden van vier brancheverenigingen.

Wat is de juridische status van de mantelovereenkomst?

Met ondertekening door de VSCD (ook namens de leden van het VVP), VVTP en NAPK na verkregen goedkeuring van hun ledenvergaderingen zijn alle leden van die brancheverenigingen gebonden aan deze mantelovereenkomst. Partijen kunnen altijd met onderlinge instemming afwijken in hun 1-op-1 overeenkomsten.

Zijn de individuele podia en bespelers die geen lid zijn van de vier brancheverenigingen ook gebonden aan de Mantelovereenkomst? Indien niet, kunnen ze hiertoe verplicht worden?

Niet-leden zijn niet gebonden aan deze mantelovereenkomst en kunnen hier dus niet op worden aangesproken. Uiteraard kunnen leden niet-leden trachten te overtuigen om ook deze mantelovereenkomst te hanteren, bijvoorbeeld door de bepalingen daarvan onderdeel te maken van hun aanbiedingen.

Op welke boekingen is de nieuwe mantelovereenkomst van toepassing?

Zie artikel 18.2: deze mantelovereenkomst is van toepassing op alle boekingen die partijen overeenkomen vanaf 1 januari 2023 en tevens op eerder dan 1 januari 2023 overeengekomen boekingen voor het seizoen 2023-2024 en daarna.

Artikel 1 BOEKINGSPROCES

Waarom worden er zulke strakke harde data en regels gehanteerd in het boekingsproces?

Door twee boekingsprocessen te benoemen komt de mantelovereenkomst tegemoet aan de behoefte bij podia en bespelers om zowel in het 'traditionele' model van seizoensplanning en –brochure (Variant A) samen te werken als ook voor podia die geen seizoensplanning hanteren (Variant B). Het is vanwege transparantie en voorspelbaarheid m.b.t. de tourneeplanning aan bespelerskant en het in verkoop kunnen nemen door podia van belang om procedures te hebben voor beide boekingsprocessen. Dit kan voor sommige partijen als

te rigide worden ervaren terwijl voor anderen het juist niet specifiek genoeg is. Overigens is er altijd in onderling overleg de mogelijkheid om af te wijken en betreft het hier 1-op-1 boekingen. In een later stadium komen 'tools' voor andersoortige afspraken zoals hybride samenwerkingsverbanden, coproducties, partnerschappen e.d.

Wat is het verschil in status van optie in de vorige en in de huidige Mantelovereenkomst?

Van optie in de vorige mantelovereenkomst was niet goed omschreven in welke omstandigheden deze door partijen kon worden teruggetrokken. In de huidige mantelovereenkomst is helder omschreven dat de betekenis van 'een optie vaststellen' is het vastleggen van een intentie om over te gaan tot een boeking. In de mantelovereenkomst is de mogelijkheid van de interesse geïntroduceerd waarvan beide partijen in variant B zonder beperkingen of voorwaarden af kunnen, in variant A tot 1 februari. Dan vervalt de interesse of wordt deze omgezet in een optie of in een boeking. Een optie of een interesse wordt zonder overleg nooit een boeking.

Waarom worden interesses en opties in DIP gezet?

Nu worden gegevens van voorstellingen meerdere keren overgetypt, gecontroleerd en bevestigd of geaccordeerd, bijvoorbeeld bij optie of interesse, bij boeking, bij invoer in DIP, bij de voorbereiding van de seizoensbrochure en bij controle op de website e.d. Het is voor bespeler en podium efficiënter als er vanaf het eerste contact, de interesse of de optie, één gemeenschappelijke plek is waar de gegevens, die dan bekend zijn over de voorstelling, vermeld staan. Bovendien moet de bespeler aangeven wat de status is van een mogelijke boeking: interesse, optie of succesoptie e.d. Dit schept duidelijkheid voor beide partijen.

Een ander voordeel van deze werkwijze is dat bespelers moeten aangeven wat de status is van een afspraak: interesse, optie of succesoptie e.d.

Gaan we voor seizoen 2023-2024 al opties en interesses in DIP zetten?

Het doel is om meer efficiëntie en transparantie voor beide partijen te realiseren. Er wordt een gezamenlijke invoeringsplanning gemaakt om de invoermogelijkheid van opties en interesses mogelijk te maken. Ook zijn er technische vraagstukken. Bepaalde boekingsystemen, zoals ABOSS, kennen tot dusverre geen mogelijkheid interesses of opties via DIP te bevestigen. Ondertekenaars houden bij de invoeringsplanning die zij met DIP maken, rekening met nog door te voeren technische aanpassingen en maken hier met partijen afspraken over.

Omdat de tijdsplanning nog moet worden gemaakt kunnen we op dit moment de vraag nog niet beantwoorden.

Is het accorderen van de optie in DIP door een podium geen onnodige, extra stap en dus extra werk?

Het accorderen van opties geeft aan dat de intentie bestaat om over te gaan tot een boeking en is in die zin een formele stap. Bij interesse geldt dit niet. Het accorderen van opties geeft geen extra werk, want een simpel 'akkoord' volstaat en wordt er tijd gewonnen bij de omzetting van optie naar boeking.

Als de optieperiode vervalt na 31 december zonder boeking is dan de optie definitief vervallen?

Nee. Na 31 december kunnen geen opties meer worden geplaatst. Opties moeten uiterlijk 15 maart al dan niet tot een boeking hebben geleid, anders vervallen ze.

Overigens zijn alleen voor Variant A (boekingen conform seizoensplanning) vaste einddata afgesproken; voor Variant B (ad-hoc boekingen) spreken partijen dat onderling af.

ARTIKEL 2 FINANCIËLE AFSPRAKEN

Wat is bij jeugdtheater een 'aangepaste, minimale consumptietoeslag'?

Een consumptietoeslag die niet kwantitatief is vastgesteld maar waarbij de intentie is om deze in verhouding te laten zijn tot de consumentenprijs en de consumptie die wordt aangeboden. Hier gelden uitgangspunten van redelijkheid en billijkheid.

Waarom wordt er zo expliciet uitgesloten dat een voorstelling van uitsluitend projectmatig gesubsidieerde producenten in zalen tot 250 stoelen niet worden geannuleerd vanwege tegenvallende kaartverkoop?

In de mantelovereenkomst wordt aandacht gegeven aan 'kwetsbare' voorstellingen zoals jeugdtheater en van beginnende makers, in dit geval gedefinieerd als voorstellingen van projectmatig gesubsidieerde producenten. Dit laatste is mede vormgegeven in artikel 2.5. waarin expliciet wordt uitgesloten dat voornoemde voorstellingen in een zaal tot 250 stoelen (eenzijdig) worden geannuleerd wegens tegenvallende kaartverkoop.

De consumentenprijs is toch inclusief consumptietoeslag en theatertoeslag?

Dat klopt.

Waarom staat er bij artikelen over theatertoeslag een percentage terwijl dit altijd als een vast bedrag is gedefinieerd?

Theatertoeslag wordt in de regel vastgelegd in een vast bedrag per kaartje en (minimaal) per seizoen en/of per zaal vastgesteld. De percentages zijn een basis om mee te rekenen en zo te komen tot een vaste theatertoeslag. Met de staffel wordt geprobeerd recht te doen aan

de verschillende podia, producties en daarmee samenhangende consumentenprijzen.
Is de richtlijn voor het maximum bij theatertoeslag nou de staffel van 20%-15%-10% of 10% en in welke situatie is dat?

Dat hangt af van de situatie.

Voor podia die geen of een theatertoeslag hanteren minder dan 10% van de gemiddelde consumentenprijs eerste rang in de desbetreffende zaal, geldt dat zij per 1 september 2023 of per 1 september van een volgend jaar een theatertoeslag kunnen hanteren waarvoor een richtlijn geldt van 10% van de gemiddelde consumentenprijs eerste rang in de desbetreffende zaal.

Podia die een theatertoeslag hanteren die per 1 september 2022 uitstijgt boven de in art. 2.7. genoemde percentages, verlagen de theatertoeslag per 1 september 2023 tot ten hoogste die percentages of lichten toe waarom het bedrag hoger moet zijn.

Waarom wordt over meerdere jaren gekeken naar de CPI en hoe wordt de mogelijke verhoging bij meerdere jaren CPI berekend?

Indien een podium gedurende een aantal jaren dezelfde theatertoeslag toepast en deze wil verhogen dan is die verhoging gemaximeerd op basis van de samengestelde CPI over die periode. Samengestelde CPI betekent in concreet de volgende berekeningswijze. Stel een podium heeft gedurende periode 2023-2025 een theatertoeslag van 2 euro. Het podium wil deze verhogen m.i.v. 2026 wordt de maximale verhoging als volgt berekend.

CPI: 2023: 4%, 2024: 2% en in 2025: 6%

Maximale verhoging: $1,04 \times 1,02 \times 1,06 = 1,1244$ en dus 12,44%

De nieuwe Theatertoeslag wordt dus $2,00 \times 1,1244 = 2,25$. We ronden altijd op 0,05 euro.

Let op: deze berekening geldt alleen voor podia die al theatertoeslag hanteren en onder het maximum van de staffel zitten.

Waarom is er geen theatertoeslag meer mogelijk bij jeugdtheater (bij consumentenprijs eerste rang onder 25 euro)?

Uitkoop is een preferent financieel model voor jeugdtheater waarbij het podium de consumentenprijs kan vaststellen en er geen theatertoeslag bestaat. De producent moet in de aanbieding dit model op dusdanige wijze invullen dat er een voor het publiek toegankelijke consumentenprijs kan worden bepaald. De intentie is om jeugdtheater toegankelijk te houden voor zo veel mogelijk kinderen en om de consumentenprijs zo min mogelijk een obstakel te laten vormen om deze voorstellingen te bezoeken. Indien partijen toch kiezen voor een ander financieel model inclusief theatertoeslag dan geldt een grens onder 25 euro als consumentenprijs eerste rang. Deze grens is mede vanuit een benchmark van consumentenprijzen voor jeugdtheater in seizoen 2022-2023 gekomen en als compromis tussen de brancheorganisaties.

Waarom '4 uur voor de voorstelling' hanteren bij gebruikmaking van vrijkaarten door bespeler?

Dat is niet nieuw, dat was al het geval in de oude mantelovereenkomst.

ARTIKEL 3 KAARTPRIJZEN

Waarom mag een bespeler over zijn kaartverkoopdeel zonder toestemming van het podium, met beperkingen, korting geven (artikel 3.6)?

De gedachte bij dit artikel is dat podia onder voorwaarden korting mogen toepassen zonder overleg te voeren met bespelers. Er staat niet dat podia korting moeten geven. Aan de andere kant mogen bespelers dan over een eventueel door het podium beschikbaar gesteld deel van de kaartverkoop ook korting geven met dezelfde beperkingen als het podium. Zij hebben bijvoorbeeld een contingent voor een fanclub. Zij willen graag de laatste kaarten verkopen en mogen onder dezelfde voorwaarden als podia een korting aanbieden. Ondertekenaars van de mantelovereenkomst lijkt dit geen probleem. Als een podium hier wel problemen mee heeft kan het 1-op-1 met een bespeler afspreken dit artikel niet toe te passen.

ARTIKEL 5 MARKETING

Waarom vastleggen wat iedere partij doet aan marketing?

In de mantelovereenkomst wordt een algemene basis gelegd waar partijen op mogen rekenen. Hoewel marketing natuurlijk een dynamisch en creatief gebied is, brengt het minder vastleggen van wederzijdse verwachtingen te veel onzekerheid met zich mee. Aan de andere kant zal het te specifiek vastleggen, zoals in de oude mantelovereenkomst, beider creativiteit en uitdagingen belemmeren.

Wat is de deadline voor het aanleveren van promotiemateriaal?

De afspraak luidt dat bij boeking een producent informatietekst en twee foto's ter beschikking stelt. Podia zonder seizoensprogrammering kunnen die, indien gewenst, direct op hun website zetten en podia met seizoensprogrammering bewaren die voor hun website en brochure. Een deadline voor publiciteitsmateriaal is daarom niet meer nodig. Het voordeel is dat podia met programmering los van seizoenen en/of op korte termijn direct over publiciteitsmateriaal beschikken.

Verder is afgesproken dat uiterlijk drie maanden voor de voorstelling een producent fysiek en digitaal publiciteitsmateriaal beschikbaar stelt. Dit kan het hiervoor genoemde publiciteitsmateriaal betreffen of nieuw/extra materiaal omdat bijvoorbeeld een voorstelling inmiddels is gemaakt en er recensies en foto's zijn.

ARTIKEL 6 TECHNIEK & VEILIGHEID

Hoe gaan we om met reeds gemaakte afspraken over inzet techniek?

Als er bij de boeking afspraken zijn gemaakt over inzet techniek toen de nieuwe mantelovereenkomst nog niet bekend was, dan blijven die afspraken gelden. Zijn er nog geen afspraken gemaakt dan geldt de afspraak over inzet techniek zoals vastgelegd in de nieuwe mantelovereenkomst.

Hoe werkt de inzet van technici?

In het algemeen dragen beide partijen zorg voor de benodigde inzet van technici en technische uitvoering van de voorstelling. Vanwege transparantie, voorspelbaarheid en om niet te hoeven wachten op technische lijsten, is gedefinieerd hoeveel technici het podium levert. Het aantal technici benodigd vanuit de bescpeler is niet kwantitatief gedefinieerd omdat van de bescpeler verwacht wordt vanuit diens productieverantwoordelijkheid de juiste inzet te leveren. Indien er afwijkingen worden overeengekomen zullen deze worden opgenomen in de nadere afspraken tussen podium en bescpeler over de specifieke productie. Die afspraken kunnen bijvoorbeeld ook neerkomen op inzet van meer technici dan in de tabel vermeld door het podium bij grote producties zoals musicals, waarbij de bescpeler ook een groot technisch team inzet. Partijen overleggen over de financiële consequenties van extra inzet door het Podium.

Voorbeeld 1: Een voorstelling heeft alleen geluidsversterking nodig.

Het podium levert standaard 2 technici boven de technici vanuit de bescpeler. Indien de bescpeler toch meer technici van het podium wenst of het podium deze toch van bescpeler verwacht, dan worden de financiële consequenties hiervan meegenomen in de onderhandeling over de bespelingscondities.

Voorbeeld 2: Een voorstelling maakt gebruik van geluidsversterking en trekkenwand.

Het podium levert standaard 3 technici boven de technici vanuit de bescpeler. Indien de bescpeler toch meer technici van het podium wenst of deze van bescpeler verwacht, dan worden de financiële consequenties hiervan meegenomen in de onderhandeling over de bespelingscondities.

ARTIKEL 10 AFREKENEN VOORSTELLING

Waarom worden er 'vergoedingen' (boetes!) geïntroduceerd bij te late aanlevering van de borderel?

Dat is niet nieuw, dat was al het geval in de oude Mantelovereenkomst.

ARTIKEL 12 WIJZIGINGEN & ANNULERINGEN

Waarom blijven reeds gekochte kaarten bij verplaatsing van een voorstelling geldig en wordt er niet met een voucher gewerkt, zeker in geval van capaciteitswijziging?

Het is van belang om in eerste instantie de kaartverkoopomzet voor die specifieke verplaatsing te behouden. Het vouchersysteem kan in onderling overleg worden toegepast of indien er op dit vlak op sectorniveau andere afspraken worden gemaakt