

# handreiking tarieven beeldend kunstenaars

Beeldend kunstenaars zijn veelal ondernemers die in de vrije markt opereren. Zij bepalen zelf de prijs van hun diensten en producten. Kunstenaars vinden het niet altijd eenvoudig een prijs vast te stellen. “Wat moet ik rekenen voor het gebruik van een afbeelding van mijn werk?”, “wat kan ik vragen voor het inrichten van een tentoonstelling?”, “hoe bepaal ik de prijs van mijn schilderij?” en “wat is een redelijk bemiddelingspercentage van een galerie?” zijn vragen waarvoor de kunstenaar zich regelmatig gesteld ziet.

In deze handreiking wordt aangegeven hoe de kunstenaar zijn/haar prijs, tarief of honorarium kan bepalen. Ook worden bedragen voor vergoedingen vermeld. Die bedragen komen niet uit de lucht vallen. Er is gekeken naar tarieven die geadviseerd worden door o.a. de Fotografiefederatie en de Beroepsorganisatie Nederlandse Ontwerpers. Er is gekeken naar honoraria die gebruikelijk zijn voor andere kunstzinnige beroepen op HBO niveau (acteurs, uitvoerend kunstenaars) en naar honoraria voor freelancers buiten de kunstensector. Tot slot is bij een aantal kunstenaars geïnformeerd naar hun tarieven.

Naast de Handreiking Tarieven geeft FNV KIEM modelcontracten uit voor beeldend kunstenaars. Er zijn zeven contracten beschikbaar: bruikleen- en expositieovereenkomsten, galeriecontract, huur-, koop-, opdracht- en reproductieovereenkomsten. Deze contracten zijn in 2001 geactualiseerd.

Met behulp van de modelcontracten en deze handreiking kan de beeldend kunstenaar zich goed voorbereiden op onderhandelingen met kopers, opdrachtgevers en bemiddelaars. Vanzelfsprekend kunnen leden van FNV KIEM bij de Afdeling Ledenservice van hun bond terecht voor advies en hulp bij het afsluiten van overeenkomsten.

N.B. Alle in deze handleiding genoemde prijzen en tarieven zijn exclusief omzetbelasting (BTW).

November 2001

(Aan deze Handreiking kunnen geen rechten worden ontleend)

**Boekmanstichting - Bibliotheek**  
**Herengracht 415**  
**1017 BP Amsterdam**  
**Tel. 6243739**

# 1 ONDERHANDELEN OVER PRIJZEN EN TARIEVEN

Een opdrachtgever of koper is lang niet altijd bereid de gevraagde prijs te betalen. Er zal dan door de kunstenaar en de koper/opdrachtgever onderhandeld moeten worden. Wilt u als kunstenaar de onderhandeling over een prijs met succes afronden, dan is het belangrijk dat u vooraf een prijs heeft bepaald. Vaak is het handig met een aantal bedragen de onderhandelingen in te gaan:

- 1 De reële prijs: het bedrag dat u redelijk vindt voor de betreffende dienst of het betreffende product. Vanzelfsprekend moet u deze prijs kunnen beargumenteren.
- 2 Een hogere prijs: soms kan het verstandig zijn een hogere prijs te vragen dan de reële prijs. Dan heeft u de mogelijkheid in de onderhandelingen iets van de prijs af te doen, zonder dat u meteen op een te laag bedrag uitkomt.
- 3 De minimumprijs: bepaal vooraf altijd wat uw bodemprijs is. Als de andere partij een bedrag biedt dat daaronder ligt, dan bedankt u voor de eer.

## 1.1 tien tips bij prijsonderhandelingen

1. Onderhandel niet over de prijs als niet duidelijk is wat u gaat doen.  
Bijvoorbeeld: u bent gevraagd een muurschildering te maken. Voor u iets over de prijs kunt zeggen moet u weten om welke oppervlakte het gaat, van welk materiaal de muur is gemaakt, of u een steiger moet huren, etc.
2. Als u weet dat u over de prijs of het honorarium moet onderhandelen, stel dan van te voren uw onderhandelingsruimte vast: wat is het gewenste bedrag en wat is de bodemprijs.
3. Probeer er achter te komen welk bedrag de opdrachtgever/afnemer in gedachten heeft.
4. Laat zien waaruit uw prijs is opgebouwd: ontwerpsuren, uitvoeringsuren, materiaalkosten, werk door derden, etc. Het wordt daardoor voor de andere partij moeilijker op uw prijs af te dingen dan wanneer u zegt "ik maak het voor 2.500 euro". Met andere woorden: maak een degelijke offerte.
5. Probeer niet over uw prijs of tarief te onderhandelen maar over de inhoud van uw aanbod. Als de andere partij laat blijken niet bereid te zijn het gevraagde bedrag te betalen, biedt dan iets extra's voor uw prijs: "gedurende het eerste jaar na oplevering zal ik kleine beschadigingen gratis herstellen". Of verlaag de prijs maar biedt tegelijk iets minder service aan de klant: "ik ben bereid de prijs van het schilderij met € 200 te verlagen, maar dat is dan exclusief inlijsten".
6. Overvraag niet, maar vraag ook niet te weinig. In beide gevallen komt u niet professioneel over.
7. Soms is het voor u zo belangrijk één opdracht of een verkoop binnen te halen, dat u bereid bent onder uw tarief te gaan. Laat dan duidelijk aan de andere partij weten dat u een (eenmalige) korting geeft, maar ook hierbij geldt dat u niet beneden uw bodemprijs werkt.
8. Als de andere partij u een voorstel doet, neem dan de tijd het rustig te bestuderen. Ook als het voorstel aantrekkelijk lijkt, is het aan te raden er even over na te denken.
9. Vraag zonodig deskundig advies voor u akkoord gaat met een voorgesteld bedrag.
10. Onderhandelen is een kunst. Sommige mensen zijn geboren onderhandelaars. Anderen hebben er moeite mee. Onderhandelen is te leren. FNV KIEM organiseert speciaal voor beeldend kunstenaars onderhandelingstrainingen.

## 2 PRIJS OF TARIEF BEPALEN

Zoals gezegd, vraag niet te weinig, maar overvraag ook niet. Daarom is het belangrijk uw marktwaarde te schatten en te kijken naar de prijzen van uw collega's. Bij de bepaling van uw marktwaarde spelen bijvoorbeeld uw opleiding (de meeste beeldend kunstenaars zijn HBO opgeleid) en uw ervaring een rol. Maar ook uw reputatie of uniciteit kunnen belangrijk zijn. De vergelijking met de prijzen en tarieven van collega's die soortgelijk werk maken en/of een vergelijkbare ervaring hebben, helpt u ook bij het bepalen van uw prijs.

Andere factoren die u mee kunt laten wegen bij de bepaling van uw prijs zijn bijvoorbeeld de aard van de opdrachtgever (misschien bent u bereid voor een liefdadigheidsinstelling een lager tarief te rekenen), de duur van het werk (voor een langdurige opdracht kunt u een lager tarief hanteren dan voor een korte opdracht omdat de eerste u gedurende een langere tijd een inkomen biedt) of het gebruik van uw apparatuur (de kosten hiervan kunt u ook apart in rekening brengen).

### 2.1 uurtarief berekenen

U kunt uw uurtarief berekenen aan de hand van uw begrote kosten en van de winst die u wilt behalen.

Bijvoorbeeld: u heeft per jaar aan kosten € 23.000. U wilt een winst halen van € 20.000. Daarover zult ca. € 7.000 inkomstenbelasting moeten betalen. U heeft per jaar 1850 uren ter beschikking. 550 uren zijn improductief, die besteedt u aan administratie, acquisitie, bijhouden vakliteratuur, etc. In de resterende 1300 productieve uren moet u € 50.000 (23.000 + 20.000 + 7.000) omzet realiseren. Uw uurtarief is  $50.000 : 1300 = € 38$  (afgerond).

### 2.2 de prijs van een kunstwerk

De prijs van een kunstwerk kan gebaseerd worden op begrote kosten en te realiseren winst.

Als u uw uurtarief heeft berekend op € 38 zoals hiervoor is aangegeven, kunt u een schilderij waaraan u 30 uur gewerkt heeft te koop aanbieden voor  $30 \times € 38 = € 1.140$ , exclusief BTW en eventuele provisie voor de tussenhandel.

Een tweede methode is de feitelijke kosten van het kunstwerk (materiaal, atelier, energie, overhead) te verhogen met een honorarium. Voor het honorarium geldt een uurloon tussen € 27 en € 50.

In deze berekeningswijzen staat de tijd die u aan het kunstwerk besteed centraal. Dit behoeft echter enkele kanttekeningen. Het ene kunstwerk wordt sneller gemaakt dan het andere. Dit betekent niet dat een sneller gemaakt werk goedkoper moet zijn. Het belangrijkste manco aan een dergelijke berekening is dat er geen rekening met de 'markt' wordt gehouden. Een berekeningswijze die uitgaat van uw kosten en de tijd besteed aan het maken van het kunstwerk, geeft u een houvast bij uw prijsstelling, maar niet meer dan dat. Vervolgens zult u moeten kijken en vergelijken: wat zijn de prijzen van vergelijkbare werken die in dezelfde omstandigheden worden aangeboden. Als uw gecalculerde prijs te hoog is, zal uw kunstwerk onverkooptbaar zijn. Is de prijs te laag, dan bent u een dief van uw eigen portemonnee. Bovendien is het risico van een te lage prijs dat kopers worden afgeschrikt: 'wat zo weinig kost, zal wel niet veel zijn'.

Dat u in uw prijsstelling rekening houdt met de markt, betekent ook dat de prijs van uw kunstwerk niet onveranderlijk is.

### **2.2.1 volgrecht**

Bij de verkoop van een kunstwerk is het overeenkomen van de verkoopprijs het belangrijkste. Echter ook na de eerste verkoop van het kunstwerk kan de kunstenaar aanspraak maken op een vergoeding wanneer het werk opnieuw wordt verkocht. Dit is het zogenaamde volgrecht. Hoewel in de Europese Unie is afgesproken dat alle lidstaten het volgrecht bij wet moeten invoeren, zal het nog vele jaren duren voordat het in Nederland wettelijk geregeld is. Kunstenaars kunnen er voor kiezen in een verkoopovereenkomst al vast een volgrecht bepaling op te nemen. In de model koopovereenkomst van FNV KIEM is een dergelijke clausule opgenomen. Overigens zal het volgrecht wettelijk alleen gelden voor (weder)verkoop via de officiële kunsthandel

De in Europees verband voorgestelde percentages variëren van 4% bij verkoopprijzen tot € 50.000 en 3% bij verkoopprijzen tussen € 50.000 en € 200.000 EUR tot 0,25% bij werken boven € 500.000.

### **2.3 expositievergoeding**

Kunstenaars stellen hun werken ter beschikking aan bedrijven en (semi) overheidsinstellingen. Vaak wordt er vanuit gegaan dat zij dit voor niets doen. Het is immers 'goed voor de naamsbekendheid'. Voor bedrijven en instellingen hebben deze exposities echter een doel: decoratie, imago, etc. Daarom is een vergoeding op zijn plaats. Deze kan op verschillende manieren berekend worden.

U kunt alle kosten voor de expositie, verhoogd met een honorarium voor de voorbereiding en uitvoering bij de exposant in rekening brengen. Voor het honorarium rekent u een bedrag tussen € 27 en € 50 per uur.

Een tweede methode is uit te gaan van de verkoopwaarde van de tentoongestelde werken gekoppeld aan de duur van de expositie. Voor de eerste week is het tarief 5%, voor twee weken is het 9%, voor drie weken 12%, voor vier weken 14%, voor 5 weken 15%, voor 6 weken 16%. Bij een langer durende expositie kunt u uitgaan van 20% of van een vast bedrag. (Opmerking: een oplopend percentage naarmate de expositie langer duurt, is te prefereren boven een vast hang-of stageld van 5% of 10% op jaarbasis).

### **2.4 percentages galeries**

De galeriehouders treden op als agent van de kunstenaar en rekent bij verkoop een percentage van de opbrengst. De provisiepercentages liggen doorgaans tussen 20 en 50 procent, maar zestig procent komt ook voor. Hoe hoger het percentage, des te meer u van de galerie mag verwachten. Bij een percentage van 50 procent of meer dient de galerie alle kosten voor uw expositie voor zijn rekening te nemen. Bij een percentage van 30 of 40 is het gebruikelijk dat u een bijdrage levert in de kosten voor het drukwerk en de uitnodiging. Een galerie met een goede reputatie en een kwalitatief interessant aanbod, zal vaak een hogere provisie vragen dan een 'kleinere' galerie, maar biedt u wellicht meer mogelijkheden tot verkoop.

Betalen van inleg- of entreegeld aan de galerie wordt afgeraden. Daarmee wentelt de galeriehouders zijn bedrijfsrisico op de kunstenaar af.

Voordat u een overeenkomst aangaat met een galerie is het aan te bevelen alle voordelen en nadelen op een rijtje zetten. Zaken als verzekering van de kunstwerken, exclusiviteit voor de galeriehouders, duur van de overeenkomst, auteursrechten en de reputatie van de galerie, maken onderdeel uit van uw afweging of u het percentage acceptabel vindt.

### **2.4.1 verkoop via het internet**

Diverse instellingen en bedrijven bieden promotie en verkoop via het internet. Als het alleen om promotie gaat en de aanbieder buiten de verkopen blijft is het redelijk dat u een vaste vergoeding per jaar aan de aanbieder betaalt. Afhankelijk van de bekendheid van de site, en het aantal afbeeldingen en de geboden service moet gedacht worden aan bedragen van € 115 tot € 230 per jaar.

Als de aanbieder de verkopen regelt, inclusief vervoer en verzekering van verkochte werken, is een provisie van 30 procent van de verkoopprijs billijk.

### **2.5 kunst opdrachten**

Bij kunst opdrachten van rijk, provincie of gemeente en bij opdrachten waarbij de overheid of een overheidsfonds als (mede-) financier optreedt, wordt meestal een budget vastgesteld waaruit alle kosten betaald moeten worden. Het honorarium van de kunstenaar is een percentage van het budget. Onder het honorarium van de kunstenaar vallen: de ontwerpen voor het voorlopige en het definitieve ontwerp, overheadkosten (reis, verblijf, telefoon, etc), presentatiekosten (tekeningen, maquettes) en het bijwonen van besprekingen over de opdracht.

Vuistregel is dat 1/3 deel van het budget bestemd is voor het honorarium van de kunstenaar. Enige nuancering is hierbij op zijn plaats. Bij kleine budgetten levert 1/3 van het budget meestal te weinig op voor de kunstenaar. Daarom geldt 'hoe lager het budget des te hoger het percentage'.

Bij opdrachten tot € 45.000 is het honorarium 40 tot 50 procent.

Bij opdrachten tussen f. € 45.000 en € 90.000 is het honorarium 30 tot 40 procent.

Bij opdrachten van meer dan €. 90.000 is het honorarium 20 tot 30 procent.

Er kan vanaf worden geweken, bijvoorbeeld als het om een heel klein totaal budget gaat of wanneer het een zeer arbeidsintensief project is.

Tip: Aan de hand van uw uurtarief en het geschatte aantal uren die u aan de opdracht denkt te besteden, kunt u uitrekenen wat u zou moeten verdienen. Als het aldus berekende bedrag significant lager is dan het bedrag volgens het honorariumpercentage, zult u de opdrachtgever in de onderhandeling ervan moeten overtuigen dat een hoger percentage noodzakelijk is.

Voorafgaand aan de toekenning van de opdracht worden dikwijls enkele kunstenaars uitgenodigd voor een schetsopdracht. Daarvoor ontvangen zij een vast bedrag. Afhankelijk van de aard van de schetsopdracht (uitgebreid, arbeidsintensief) ligt het honorarium tussen € 225 en €. 1.150.

Bij opdrachten buiten het overheidscircuit, moet u zelf uw honorarium bepalen. Als de opdrachtgever met een vastgesteld budget werkt, kunt u de bovengenoemde percentages als leidraad hanteren.

Als u een offerte moet maken, berekent u het honorarium aan de hand van uw tarief. U maakt dan een zo reëel mogelijke inschatting van uw uren (ontwerpuren, uitvoering, besprekingen) en u vermenigvuldigt het aantal uren met uw uurtarief. U kunt daarbij één tarief gebruiken (bijvoorbeeld € 38 per uur) of u splitst het uit naar verschillende werkzaamheden (voor ontwerpen €. 55 per uur, voor de uitvoering € 40 per uur, voor overige werkzaamheden € 35 per uur).

## **2. 6 ontwerpwerkzaamheden**

Beeldend kunstenaars en beginnende vormgevers hebben vaak moeite een honorarium te bepalen voor ontwerpwerkzaamheden. Welk tarief hanteert u wanneer u gevraagd wordt een affiche of een brochure te ontwerpen? Wat is uw prijs voor het ontwerp van een decor of de inrichting van een tentoonstellingsstand?

Afhankelijk van uw ervaring en positie op de markt is een uurtarief tussen € 35 en € 60 normaal voor dergelijke ontwerpwerkzaamheden. Bedenk daarbij wel dat het aantal uren dat u in rekening brengt ook 'marktconform' moet zijn. Bijvoorbeeld voor een affiche moet u uitgaan van 10 à 20 uren inclusief het maken van de instructies voor de productie. Het aantal uren is afhankelijk van het formaat en de hoeveelheid informatie die er op moet. Voor een folder rekent u per pagina 2 à 5 uren. Voor een catalogus rekent u voor het basisconcept 8 à 12 uren + 2 à 3 uren per pagina.

Het is gebruikelijk een toeslag toe te passen die is afgestemd op de omvang van het gebruik van het ontwerp. Dit wordt ook wel de licentievergoeding genoemd: ontwerpers geven toestemming tot het verveelvoudigen van hun ontwerpen. Deze vergoeding dekt in feite het gebruik van het auteursrecht.

Een licentie houdt in dat de andere partij (de licentieverkrijger) voor een bepaalde periode het ontwerp mag gebruiken voor wat is overeengekomen met de ontwerper (de licentiegever). In de overeenkomst wordt bijvoorbeeld de oplage en het verspreidingsgebied vastgelegd.

De licentievergoeding kan bestaan uit een vast bedrag of een provisie. De vaste vergoeding kan berekend worden door uw uurtarief met een percentage te verhogen. Voor een kleine oplage (tot 1000 exemplaren) of een beperkt gebruik verhoogt u het tarief met 10 procent. Voor een oplage tot 5000 verhoogt het uurtarief met 20 procent. Bij uitgebreider gebruik verhoogt u uw basistarief steeds met 10 procent per 10.000 exemplaren.

U kunt ook een provisie afspreken: u ontvangt een vergoeding naar rato van de verkoopopbrengsten. Ook is de combinatie van een vast bedrag en een provisie mogelijk.

Het verdient aanbeveling bij het maken van licentie-overeenkomsten en andere overeenkomsten waarbij auteursrechten in het geding zijn, advies in te winnen bij de juridische afdeling van FNV KIEM of bij Stichting Beeldrecht.

### **2.7 reproductie bestaand werk**

Een producent wil de afbeelding van een bestaand werk van u afdrukken op prentbriefkaarten, posters of t-shirts. Welke prijs kunt u vragen. Ook hier geldt dat u de markt enigszins moet kennen: wat zijn gebruikelijke vergoedingen en wat is uw positie op de markt? Om daar enig inzicht in te krijgen moet u kunnen beschikken over de catalogi van de uitgever. Dan weet u voor welke prijzen deze levert aan de detailhandel. U kunt dan 4 à 6 procent vragen van deze prijs.

Een andere methode is dat u een vaste licentievergoeding vraagt of een combinatie van een vaste vergoeding en provisie.

De volgende tarieven zijn indicaties:

### **prentbriefkaarten**

Oplage tot 2000: een vaste vergoeding van € 115 à € 205 (afhankelijk van het formaat).

Oplage 2.000 tot 3.000: € 140 à € 265.

Oplage 3.000 tot 4.000: € 165 à € 310.

Oplage 4.000 tot 5.000: € 190 à € 350.

Oplage 5.000 tot 7.500: € 215 à € 410.

Oplage 7.500 à 10.000: € 250 à € 455.

Aan het vaste bedrag kunt u een bedrag per verkochte kaart koppelen, bijvoorbeeld 5 cent per kaart.

De prijzen gelden per werk

### **posters**

Oplage tot 1000 exemplaren: een vaste vergoeding van € 700 à € 915.

Oplage 1.000 à 2.000: € 1.140 à € 1825.

Als u een gecombineerde licentie – provisieovereenkomst sluit kunt u de volgende tarieven als leidraad gebruiken. Oplage tot 1000: vast bedrag € 575 en een provisie per verkochte poster van € 1,25. Oplage 1.000 à 2.000: vastbedrag € 925 en een provisie van € 1,00 per verkochte poster.

### **t-shirts**

Vaak gaat het om kleine oplagen. U kunt het best een vast bedrag afspreken. Bij een oplage tot 100 exemplaren € 115 à € 230. Bij 100 à 200 exemplaren: € 230 à € 350

Ook kunt u een percentage van de publieksprijs (exclusief BTW) afspreken. U moet dan uitgaan van 5 à 10 procent. Het is aan te bevelen in dergelijk gevallen een voorschot te bedingen dat verrekenbaar maar niet terugvorderbaar is.

### **boeken**

Het bedrag is afhankelijk van de oplage en het formaat.

Oplage tot 2000: € 90 à € 275

Oplage tot 5000: € 135 à € 350

Oplage tot 10.000: € 180 à € 415

Als uw werk op de omslag van een boek wordt afgebeeld verdubbelt u het tarief.

### **internetgebruik**

De vergoeding is afhankelijk van de duur dat de afbeelding op een website staat en van het feit of het een internationale of een nationale domeinnaam betreft. Voor de afbeelding op een homepage wordt een hoger bedrag gehanteerd dan voor een 'dieper liggende' pagina.

Voor een homepage met een internationale domeinnaam rekent u voor:

- één week € 135 à € 230

- één maand € 180 à € 270

- één jaar € 450 à € 690

Voor dieper liggende pagina's rekent u 25 tot 50 procent minder. Voor een Nederlandse domeinnaam rekent u 25% minder dan voor een internationale domeinnaam.

Opmerking: het gaat hierbij niet om verkoop via het internet (zie daarvoor 'percentages galeries')



### 3 DIVERSE TARIEVEN

- Advieswerk (kunstcommissies): € 35 tot € 70 per uur. Tarief is afhankelijk van de aard en de zwaarte van het advieswerk. Behalve de daadwerkelijke vergadertijd moeten ook de uren besteed aan de voorbereiding vergoed worden.
- Artikelen voor vakbladen: € 25 tot € 45 per uur
- Concepten (voor bijvoorbeeld catalogi of tentoonstellingen): het tarief is afhankelijk van het aantal pagina's (A4): voor de eerste pagina € 135 tot € 180 voor de tweede pagina € 90 tot € 135 en voor de derde en volgende pagina's € 45 tot € 90.
- Lesgeven: € 25 tot € 60 per uur. De aard van de instelling waaraan u lesgeeft is bij uw tariefstelling van belang. Voor een club- of buurthuis rekent u een lager tarief dan een HBO instelling. Ook voor lesgeven geldt dat de voorbereiding in rekening gebracht moet worden.
- Standbouw: € 20 tot € 35 per uur.
- Tentoonstelling initiëren/organiseren/inrichten :€ 35 tot € 90 per uur. Als u het tentoonstellingsconcept levert en de tentoonstelling organiseert en inricht hanteert u een hoger tarief dan wanneer u alleen de inrichting verzorgt. Ook de aard en de omvang van de tentoonstelling spelen een rol bij uw prijs.
- Website design:€ 30 tot € 60- per uur.
- Werplaatsassistent (werken voor collega): € 20 tot € 35 per uur.

Tarieven beeldend kunstenaars

**FNV KIEM heeft een boekje, getiteld "Handreiking Tarieven Beeldend Kunstenaars", gemaakt**

Daarin staan tips over het bepalen van tarieven, prijzen en honoraria en voor diverse kunstenaarsactiviteiten zijn adviesprijzen opgenomen. Ook staan in de Handreiking tips over het onderhandelen over prijzen en tarieven.

De leden van de Vakgroep Beeldend van FNV KIEM hebben het boekje inmiddels thuis gestuurd gekregen. Niet leden kunnen het boekje gratis ontvangen. Bestellingen kunnen alleen per fax (020 - 355 37 37) of per e-mail aan [a.van.aarden@fnv-kiem.nl](mailto:a.van.aarden@fnv-kiem.nl) gedaan worden.