

# Fotografen en knelpunten in arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden

## Een verkenning

Tilburg, augustus 2022  
HTH Research

Henk Vinken  
Met medewerking van Marc Prüst en Gerhard van Roon

**HTH Research**

Willem II straat 47

5038 BD Tilburg

© 2022 HTH Research

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

[www.hth-research.nl](http://www.hth-research.nl)

# Inhoudsopgave

Dank **2**

1 Inleiding **3**

Vooraf **3**

Situatieschets **3**

Vragen **5**

2 Groepsgesprek met fotografen **7**

Wat speelt er? **7**

In welke situaties is houvast nodig? **9**

Zijn er afspraken nodig? **10**

Hoe ziet de beroepspraktijk er over vijf jaar uit? **10**

Eerste conclusies **11**

3 Gesprekken met werkverleners **12**

Hoe ziet de beroepspraktijk van fotografen er over vijf jaar uit? **12**

Herkent u de knelpunten van fotografen? **13**

Wat is er nodig om die knelpunten op te lossen? **15**

4 Conclusies **17**

Fotografen hebben zorgen, werkverleners niet **17**

Een tarievenrichtlijn biedt houvast **17**

Auteursrechten zijn een 'black box' **17**

Afspraken maken, in ieder geval voor deelmarkten **18**

Toekomst **18**

5 En nu verder **19**

Bijlage 1: Deelnemers groepsgesprek fotografen en gespreksleidraad **20**

Bijlage 2: Deelnemers individuele gesprekken werkverleners en gespreksleidraad **22**

## Dank

Veel dank voor de inbreng van Marc Prüst en Gerhard van Roon die als sectorexperts deze verkenning hebben begeleid en op alle onderdelen een zeer waardevolle, onmisbare bijdrage hebben geleverd. Dank ook aan alle gesprekspartners in de groeps- en individuele interviews. Dank ook aan Noud van de Rhee en Lydia Jongmans van Platform ACCT, Platform Arbeidsmarkt Culturele en Creatieve Toekomst, en aan Suzanne Henning en Rob Huisman van DuPho, Dutch Photographers. De verantwoordelijkheid voor de inhoud van deze publicatie berust geheel bij de auteur.

# 1 Inleiding

## Vooraf

Platform ACCT, Platform Arbeidsmarkt Culturele een Creatieve Toekomst, en DuPho, Dutch Photographers, laten een verkenning doen naar knelpunten in arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden van fotografen in Nederland en de mogelijkheden om hierin verbetering aan te brengen (b.v. via het maken van afspraken). [HTH Research](#) voert de verkenning uit. De verkenning volgt op een reeks onderzoeken, o.a. van HTH Research, over de arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden van diverse andere beroepsgroepen in de cultureel en creatieve sector, te weten: musici, archeologen, filmcrew, professionals in cultuureducatie en amateurkunst, ontwerpers, mediawerkenden, en ook betrokkenen bij (organisaties voor) literaire manifestaties.<sup>1</sup> Mede op basis van deze onderzoeken is Platform ACCT gestart met zogenaamde ketentafels waarin een scala van belanghebbenden met elkaar in gesprek gaan over concrete verbeteringen in de arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden.

## Situatieschets

Bij aanvang van het project is tijd genomen om samen met de sectorexperts de beroepssituatie van professionele fotografen in Nederland te analyseren. De sectorexperts hebben schriftelijk en mondeling input geleverd. Ook kon worden teruggevallen op een onderzoeksrapportage uit 2020 van één van de sectorexperts, Marc Prüst.<sup>2</sup>

Het onderzoek van Marc Prüst, uitgevoerd in 2019 en verschenen in 2020, gaat over de documentaire fotografie (c.q. fotojournalistiek), een discipline binnen de fotografie die “populairder dan ooit” lijkt. Tegelijk zien “de makers van al dat populaire werk...daar steeds minder van terug.” Media betalen nauwelijks nog en online moet alles gratis, aldus Prüst. Toch zijn er nog verdienmodellen. Er wordt geconstateerd dat het klassieke product van de fotograaf (de fotoreportage) en het distributiemodel (publicatie in gedrukte media) drastisch zijn veranderd. Er is meer plaats gekomen voor projecten binnen wat Prüst de non-fictie narratieve fotografie noemt: verhalende projecten gebaseerd op realiteit (zonder per se journalistiek te zijn). Er is dus een trend naar meer verhalende fotografie. De vraag naar “sterke visuele verhalen lijkt...onverminderd groot. En die maakt de professionele fotograaf beter dan wie dan ook.” De fotograaf wordt meer de producent van het verhaal en gaat ook over de vorm waarin dit het beste verteld en verspreid kan worden: misschien via Instagram (waarbij je ook met gratis foto’s kunt verdienen aan populariteit/toegang tot volgers), of een medium waarop iemand zich kan abonneren, of bij een collectief dat ook projecten mee helpt (voor)financieren, etc. Ergens in de publicatie van Prüst wordt ook wel vastgesteld dat de gedrukte media nog steeds een belangrijke inkomstenbron zijn voor fotografen en dat er “online...nog geen goed alternatief verdienmodel” is. Maar het lijkt buiten kijf dat ook andere ‘outlets’ behalve de gedrukte media van grote betekenis zijn geworden.

We hebben ook stil gestaan bij de waarschijnlijk grote variatie in achtergronden en drijfveren van diegenen die zich vandaag de dag op de markt van de fotografie begeven. Er zijn professionals die er van moeten leven (de doelgroep van het onderzoek van Prüst) en een grote groep semi-professionals voor

---

<sup>1</sup> [Honoraria & Tarieven | Ontwikkelen betere arbeidsvoorwaarden en contractafspraken in de sector | Platform ACCT](#)

<sup>2</sup> Prüst, M. (2020). *Vertel je verhaal. Een nieuwe rol voor fotografie in een veranderende markt*. Amsterdam: Forhanna.

wie fotografie een hobby of op zijn best een parttime job is. De beroepspraktijk zelf evolueerde van een artistieke praktijk naar een middenstandsberoep (met de prototypische hardwerkende vakman die er een modaal inkomen mee verdiende), naar een parttimerspraktijk met fotografen die er niet meer volledig van afhankelijk kunnen of willen zijn. Hun bestaanszekerheid zit in een ander (hoofd)beroep. In de laatste markt is meer aanbod dan vraag en kan de werkverlener zich bedienen van 'cherry picking'.

Daarbij lijkt het erop dat er in de fotografie geen collectief beleden professionele standaard is, zoals wel het geval is in andere beroepen die naast het creatieve ook een sterke focus hebben op technische beheersing (bijvoorbeeld de architectuur of de klassieke muziek). Er zijn fotografen die boven allen uitsteken, goedbetaalde exposities hebben, werk verkopen via galleries, die publiceren en actief zijn in workshops en masterclasses. Er is een grote groep die dit in mindere mate ook doet en ook werkt in opdracht of juist helemaal toelegt op toegepast werk. Deze groep kan niet altijd permanent met het fotowerk in het eigen inkomen voorzien. Dan is er de allergrootste groep die alles aanpakken, vaak onder- of zelfs onbetaald werken in de hoop zo tot de twee voornoemde groepen toe te treden. Aan de kant van de werkverlener is waarschijnlijk weinig onderscheid in waardering voor de verschillende beroepsgroepen, niet in tarieven en niet in de omgang met auteursrechten.

We hebben ook de verschillen tussen de diverse disciplines binnen de fotografie besproken. Aan bod kwamen fotografen die voornamelijk voor particulieren werken (huwelijks-, geboorte- en afscheidsfotografie), fotografen die een niche-specialisme hebben (medische fotografie, luchtfotografie e.d.) en fotografen actief in de evenementen-, (familie)portret- en nieuwsfotografie. De eerste groep heeft in tariefstelling en werkomstandigheden waarschijnlijk baat bij een redelijk besef voor kwaliteit van klanten, de tweede groep heeft waarschijnlijk opdrachtgevers die goede standaarden voor kwalificatie en kwaliteit hanteren en toepassen, de derde groep is het meest kwetsbaar. Veel fotografen die op dit vlak actief zijn, veel 'parttimers' en instappers die voor ('tijdelijk') marktversturende tarieven hun werk doen. Na een paar jaar 'gratis' werken haken diegenen die niet doorbreken waarschijnlijk af en staat een volgende groep klaar. Aan werkverlenerkant zijn geen klachten want het aanbod aan fotografen die voor 'niks' werken is waarschijnlijk oneindig groot. Ondertussen is de markt voor betaalde opdrachten voor een bepaalde groep fotografen (die er van willen kunnen leven) sterk ontwricht.

Dit alles betekent ook dat er waarschijnlijk een grote variatie aan opdrachtgevers is. De particulierenmarkt waar men bereid is goede, marktconforme prijzen te betalen. Uitgevers voor werk dat gepubliceerd wordt met vaak contracten die fotografen weinig onderhandelingsruimte bieden en waar lage tarieven normaal zijn. Foto's worden via stock en archiefhuizen als bulk aangeboden op basis van een abonnement en niet per beeld, hetgeen ongunstig is voor de maker. Overheden die voor foto's in hun publicatie met raamovereenkomsten werken, zoals het Beeldcentrum van de rijksoverheid en fotografen weinig ruimte voor onderhandeling bieden. Dan zijn er commerciële partijen en in deze markt kunnen fotografen vaak wel zelf hun prijs bepalen, al zijn er veel verschillen tussen de afnemers en komt het voor dat fotografen onder de marktconforme prijs duiken. Tot slot zijn er fondsen, subsidieverleners en sponsors (al dan niet uit het bedrijfsleven) die fotografen ondersteunen bij hun (vaak eigen) projecten.

Tot slot, het lijkt erop dat het motief van de beloning een rol speelt: krijgt men betaald om in het levensonderhoud te voorzien, om de onkosten te dekken, voor de reputatie op lange termijn (c.q. werkt men nu voor niks)? Dat bepaalt sterk de mate waarin professionele fotografen van de opbrengsten van hun beroepspraktijk kunnen leven. Als je niet afhankelijk bent van fotografiewerk maar de kosten voor levensonderhoud (en voorzieningen voor ziekte en pensioen) kunt halen uit andere werk of bronnen, dan is de verleiding groot om geen honorarium te vragen dat hoog genoeg is om van te leven en je passend te verzekeren. Wat wringt is dat de honoraria verbonden worden aan de mate waarin je ervan kunt leven (en/of je kunt verzekeren, materiaal kunt aanschaffen

en vervangen, etc.). Goede arbeidsvoorwaarden (en werkomstandigheden) moeten ook (of misschien vooral) verbonden zijn aan het beginsel van 'loon naar werken'.<sup>3</sup> Makers moeten net als een loodgieter of een bakker een billijke vergoeding voor hun werk krijgen, niet omdat ze bijzonder zijn, iets creatiefs of maatschappelijks relevants doen, ook niet omdat ze ervan moeten kunnen leven, maar omdat het normaal is dat er betaald wordt voor een dienst of product. Dat lijken fotografen en hun werkverleners zich nog meer van bewust te moeten worden.

### Vragen

Een onderdeel van deze verkenning is het voeren van een groepsgesprek met (verschillende groepen) fotografen en meerdere individuele gesprekken met werkverleners, opdrachtgevers en/of intermediairs. Met de gesprekken wordt zo veel mogelijk in kaart gebracht wat er speelt, waar verbetering nodig en hoe dat is aan te pakken.

Met de fotografen bespreken we de volgende vragen:

1. Wat speelt er?

Wat speelt er onder (verschillende groepen) fotografen qua arbeidsvoorwaarden (en mogelijk ook werkomstandigheden), zoals honorering/beloning, voorzieningen voor ziekte en pensioen, ontwikkelmogelijkheden-scholing, meerwerk/overwerk, etc.? Bij welke groep(en) liggen vooral knelpunten, c.q. hoe onderscheiden de verschillende groepen zich van elkaar op het punt van arbeidsvoorwaarden? En: zijn alle partijen zich bewust van elkaars (arbeidsmarkt)positie?

NB: we willen een breder aantal aspecten bespreken dan 'alleen' de prijs per foto/tarieven, zoals ontwikkelmogelijkheden (zie boven), maar ook balans professionals en semi-professionals, balans fotowerk en ander werk, etc.

2. In welke situaties is houvast nodig?

Ofwel, op welke terreinen is er een noodzaak om te komen tot (individuele en collectieve) afspraken? Welke meerwaarde zouden die afspraken kunnen/moeten hebben volgens de verschillende partijen? Wat komt erin te staan en wat niet; alleen tarieven of ook andere arbeidsvoorwaarden?

3. Zijn er afspraken nodig, en zo ja, welke, en met wie moeten die gemaakt worden?

Hoe zouden de afspraken eruit moeten zien? Moeten ze gebaseerd zijn op norm- of minimumtarieven? Over welke andere relevante aspecten van de contractpraktijk? En: Welke partijen moeten meedoen? Ofwel: met/tussen wie kunnen/moeten de afspraken gemaakt worden, wie zijn de werk-/opdrachtgevers, c.q. werk-/opdrachtnemers, wie zijn vooral de belanghebbenden?

---

<sup>3</sup> Vinken, H. (2019). Tarieven in de culturele en creatieve sector. Ruimte voor collectief onderhandelen. Tilburg: HTH Research. Te downloaden via de site van Platform ACCT: [Honoraria & Tarieven | Ontwikkelen betere arbeidsvoorwaarden en contractafspraken in de sector | Platform ACCT](#)

4. Hoe ziet de beroepspraktijk er volgens u over vijf jaar uit?

Hoe ontwikkelt de markt zich en wat is uw positie daar dan in? Kunt u aan het werk blijven of moet/wil u ander werk er naast/vooral doen? Ziet u iets veranderen bij opdrachtgevers?

Het groepsgesprek vond eind februari 2022 plaats met tien fotografen plus de twee sectorexperts en de auteur van dit verslag (zie volgende hoofdstuk voor meer details). Het gespreksverslag is voorgelegd aan alle deelnemers met het verzoek om het verslag te controleren op juistheid en om desgewenst aanvullingen te geven. In het volgende hoofdstuk staan de resultaten van dit groepsgesprek. Het goedgekeurde verslag vormde de inspiratie voor de vragen die aan werkverleners, opdrachtgevers en/of intermediairs werden gesteld. (Hierna vatten we deze groep samen met de term 'werkverleners').

In de gespreksuitnodiging presenteerden we de ervaren knelpunten uit het voorgaande groepsgesprek met fotografen, te weten:

- Veel (te) lage tarieven en te diverse prijzen: markt 'weet' niet wat normaal is
- Geen of slechte afspraken omgang met eigendomsrechten
- Zwakke onderhandelingspositie m.n. t.o.v. uitgevers en overheden
- Weinig kennis over voorgaande bij klanten én fotografen
- Weinig bewustzijn van de kosten die fotograaf maakt

Vervolgens spraken we over de volgende vragen

1. Vraag vooraf/context: Hoe ziet de beroepspraktijk van fotografen er volgens u over vijf jaar uit, hoe ontwikkelt de markt zich en wat is uw positie daarin/verandert er iets in uw rol?
2. Herkent u de voornoemde ervaren knelpunten? Wat zijn volgens u knelpunten?
3. Wat is er nodig om die knelpunten op te lossen: zijn er afspraken nodig, tussen welke partijen, en welke volgende stappen zijn er nodig?

Er is met zes werkverleners gesproken. In het derde hoofdstuk staan de resultaten.



## 2 Groepsgesprek met fotografen

Eind februari 2022 hebben de sectorexperts en de auteur van dit verslag een groepsgesprek gevoerd met tien fotografen (en een vertegenwoordiger van DuPho). De sectorexperts hebben de namen van de gesprekspartners bijeengezocht, daarbij lettend op een goede spreiding over de fotodisciplines. De beoogde gesprekspartners kregen vooraf een gespreksleidraad toegezonden waarin doel van het onderzoek en van het gesprek en de vragen die aan de orde zouden komen (zie bijlage voor de deelnemers en de gespreksleidraad).

De groep fotografen die aan het gesprek meededen is actief in de bedrijfsfotografie, productfotografie, in de sportsector, de cultuursector (toneel, dans, muziek), bruids- en portretfotografie, design- en interieurfotografie en ook locatie- en landschapsfotografie. Vele fotografen zijn actief op meerdere disciplines tegelijk. Ook combineren velen fotografie met film.

Alle fotografen hebben ervaringen met het werken voor particuliere klanten, bedrijven en overheden. De meeste deelnemende fotografen zijn al enige tijd professioneel werkzaam (de meesten rond de 20 jaar). Een enkeling was net vijf jaar actief. Het gesprek was online en duurde bijna twee uur. Er is een verslag gemaakt en dat is weer teruggelegd aan de deelnemers van het gesprek met de vraag of er onjuistheden in het verslag zaten, ze nog aanvullende opmerkingen hadden dan wel nog verdere reflecties op het thema hadden.

Hieronder vatten we per vraag samen wat er gezegd is. Aan het eind van dit hoofdstuk trekken we een paar eerste conclusies.

### Wat speelt er?

Wat speelt er onder (verschillende groepen) fotografen qua arbeidsvoorwaarden (en mogelijk ook werkomstandigheden), zoals honorering/beloning, voorzieningen voor ziekte en pensioen, ontwikkelmogelijkheden-scholing, meerwerk/overwerk, etc.? Bij welke groep(en) liggen vooral knelpunten, c.q. hoe onderscheiden de verschillende groepen zich van elkaar op het punt van arbeidsvoorwaarden? En: zijn alle partijen zich bewust van elkaars (arbeidsmarkt)positie?

NB: we willen een breder aantal aspecten bespreken dan 'alleen' de prijs per foto/tarieven, zoals ontwikkelmogelijkheden (zie boven), maar ook balans professionals en semi-professionals, balans fotowerk en ander werk, etc.

Het gesprek met de tien fotografen focust zich, ondanks de voorgaande laatste zin, vooral op tarieven en eigendomsrechten. Ook de onderhandelingspositie van fotografen, zeker ten opzichte van institutionele klanten (niet-particulieren), kwam ter sprake.

De tarieven werden als (te) laag ervaren. Hierbij wordt gewezen naar het verschil tussen particuliere opdrachtgevers (inclusief kleine bedrijven) en grote organisaties. Particulieren "... schrikken vaak van de kostenopgaven, maar hebben begrip voor de prijs na uitleg. Hier kun je dus zelf veel bepalen." In de bruids fotografie zijn op het vlak van tarieven geen echte issues, lijkt het: "de voorwaarden van DuPho worden geaccepteerd." Bij overheden en grote uitgevers ligt het anders. Er wordt geconstateerd dat opdrachtgevers op zoek zijn naar iemand die expertise heeft om bepaalde mensen of scènes in beeld te brengen, dat men dan een aantal mensen op het oog heeft, en uiteindelijk stevast kiest dan voor de goedkoopste. "Bij gemeentelijke fotopools komt het

wel vaker voor dat er een maximumprijs gesteld wordt en dat je veel moeite moet doen om te laten zien dat je een professional bent, daar wordt je dan op beoordeeld/worden punten op toegekend, terwijl er in de praktijk gekozen wordt voor de laagste prijs.” Deels heeft dit te maken met het gegeven dat klanten/werkverleners geen idee hebben wat het maken van een goede foto kost, voegen enkelen toe. Een ander ziet ook een verantwoordelijkheid van fotografen zelf: “Nu zitten alle fotografen op een eiland. Moet je al doende leren/het in de praktijk ervaren, moet je in het diepe springen en zien wat werkt en niet werkt en steeds zelf op zoek gaan.” Tarieven zijn ook taboe, zeggen sommigen: “weet je wat de ander vraagt? Niet iedereen heeft de ervaring om dit soort informatie uit te wisselen.” “Daarbij kunnen/willen fotografen zich liever toeleggen op het beeld, het creatieve en niet op dat zakelijke.”

Er wordt getwijfeld of alle fotografen genoeg kennis hebben over bv auteursrechten, begrippen als beperkte licentie, het gegeven dat je altijd eigenaar blijft van je product ook al maak je afspraken over gebruik en hergebruik. Over de kwestie eigendomsrechten en hergebruik wordt een verschil gemaakt tussen tijdschriftenwereld en andere commerciële klanten: “De tijdschriften...komen met steeds slechtere voorwaarden; zij hebben een monopolie dus kunnen een dictaat opleggen, willen bij voorbeeld dat je intellectueel eigendom afstaat; dit in tegenstelling tot commerciële klanten die zich vaak wel bewust zijn van licenties en hergebruik.”

Onderhandelen en soms ook ‘je rug recht houden’ is ook een belangrijk onderwerp. Er wordt gesteld dat men een zwakke onderhandelingspositie heeft, zeker richting overheden (rijk en gemeenten): “alle voorwaarden liggen vast en alle rechten zijn ‘weg’; ook als beeld bij voorbeeld in het buitenland wordt gebruikt.” Grote organisaties, overheden maar ook grote tijdschriftuitgevers, lijken hun wil op te kunnen leggen. “Onderhandelen is mogelijk als je een document zou hebben met richtprijzen en normafspraken. Dat zou helpen.” Niet iedereen durft te onderhandelen of zelfs maar aan de bel te trekken als ze een misstand zien, zoals een foto zonder naamsvermelding. Zeker niet ten opzichte van grote marktpartijen. “Dus je moet durven klanten te weigeren, je rug recht te houden en te zeggen dat je geen zin hebt mee toe doen met de te lage tarieven. De meesten gaan toch mee en verlagen dan hun prijs maar.” Men moet verduidelijken dat de kosten hoog zijn als fotograaf en dat in een tijd dat kiekjes van mobieltjes de norm zijn.

De aanbodkant komt ook aan de orde. Er is veel onderlinge concurrentie, ook met niet-professionals, zeker nu mobieltjes steeds betere foto's maken. “Er zijn erg veel fotografen bij gekomen als je naar de KvK-inschrijvingen kijkt.” Dat wordt niet per se als negatief geïnterpreteerd: “de stijging van het aantal fotografen als gevolg van de mobieltjes betekent ook voor ons meer werk. Er is meer vraag naar goede beelden voor sociale media (zoals Instastories). Er is meer behoefte aan beeld.” Dat betekent dus niet automatisch een ‘race to the bottom’: “voor een goed product/goede foto is ook geld, zeker als je met een team van 10 personen werken moet, dan snappen opdrachtgevers dat verschil wel.” Het valt op dat bij sommige disciplines in de fotografie, zoals de productfotografie waar het voorgaande citaat overgaat, maar ook de bruidsfotografie en de sportfotografie minder te maken met voornoemde issues. Fotografen die in/voor de cultuursector werken (fotograaf van optredens, openingen, evenementen tot fotograaf van voorwerpen in de museale en/of erfgoedsfeer) merken vooral versnippering bij hun klanten: “zij werken onderling niet samen om tot afspraken te komen, niet over tarieven en niet over eigendom.” Dat sommige disciplines minder issues ervaren is waarschijnlijk wat te algemeen gesteld, omdat er binnen deze disciplines ook weer veel verschillen zijn. Sportfotografen die hardlopers bij de binnenkomst van een wedstrijd vastleggen zijn weer aan andere voorwaarden gebonden (maken hierover afspraken met een organisator) dan sportfotografen die voor een uitgever sportwedstrijden verslaan (die te maken hebben met de voorwaarden van een uitgever).

Tot slot zijn er verschillen tussen jongere en oudere fotografen en tussen fotografen die verschillen in 'kleur'. "Jonge fotografen ervaren geen concurrentie van ervaren fotografen, wel onderling". Dit wijst erop dat het moeilijk is als starter tussen andere starters een plek als fotograaf op de arbeidsmarkt te vinden. En er is ook vrees voor de onzekere toekomst om te leven als fotograaf: "Hoe ga ik dit de rest van mijn leven nog doen, wil ik deze toekomst, dat je in het vak zit en het gevoel hebt dat je bij moet benen, wil ik het tempo aanhouden, de druk waar de oudere fotografen nu onder staan wel?" Ook wordt gemerkt dat fotografen met kleur nog "ver afstaan van het geijkte fotowereldje die niet erg toegankelijk is voor mensen met kleur en/of bi-culturele achtergrond." Voor hen is het bij voorbeeld moeilijk om bij een redactie te komen. "Bij een redactie gaven ze aan dat ze geen ruimte voor me hadden omdat ze al iemand van kleur hadden."

#### In welke situaties is houvast nodig?

Ofwel, op welke terreinen is er een noodzaak om te komen tot (individuele en collectieve) afspraken? Welke meerwaarde zouden die afspraken kunnen/moeten hebben volgens de verschillende partijen? Wat komt erin te staan en wat niet; alleen tarieven of ook andere arbeidsvoorwaarden?

Er wordt in dit verband als eerste geopperd dat er een document komt waarin alle tarieven staan: "inclusief 'voorrijkosten', de kosten voor de tijd die je gebruikt naast het fotograferen zelf, afschrijvingen, verzekeringen, pensioen, etc." Een dergelijke verzamelpost zou duidelijk op een factuur moeten staan, bijvoorbeeld als 10% toeslag. "Dat zou goed zijn voor opdrachtgevers in sectoren waar het allemaal snel, snel moet." Anderen vullen aan: "Je moet posten expliciet maken, dus inclusief archivering en bewerking."

Ook moet er houvast komen over hoe om te gaan met auteursrechten: "Dat moet net zo bekend worden onder ons en in de buitenwereld als het nu bij muziek is." Dit sluit aan bij het punt in het vorige onderdeel: de bekendheid met auteursrechten, hoe die werken en wat je zelf kan en moet doen, is voor verbetering vatbaar, bij klanten maar zeker ook bij fotografen zelf.

Er moet een actieve bestrijding komen van het idee dat iedereen het eigenlijk wel voor niks kan: "Het publiek heeft geen idee en dan kan je geen normale prijs vragen." Sommige vinden dat fotografen ook zelf aan het publiek en andere klanten moet laten zien wat je waard bent: "je moet kritisch naar jezelf zijn en aantonen dat je beter bent dan amateurs." Hier raken we aan een interessante discussie over professionaliteit en het beroepsmatig uitoefenen van het vak fotografie. Opleiding lijkt daarbij niet relevant gevonden te worden: "Een autodidact kan ook een professional zijn." Relevant gevonden wordt het willen leven van het vak: "een amateur is iemand die niet leeft van het beroep."

Dit roept de vraag op hoe je klanten, de vraagzijde, kan 'onderwijzen'. Een document met richtlijnrijzen wordt genoemd, maar ook het werken met een certificering. "Dit maakt helder dat men auteursrechten onderschrijft, richtprijzen heeft, alle andere zaken geregeld heeft, zoals verzekeringen." Er is discussie over hoe en wie een dergelijke certificering bepalen. Samenvattend blijkt dat het een issue gevonden wordt dat er zowel aan de opdrachtgeversklant als aan de fotografenkant een gebrekkige kennis over prijzen en auteursrechten geconstateerd wordt.

### Zijn er afspraken nodig?

Hoe zouden de afspraken eruit moeten zien? Moeten ze gebaseerd zijn op norm- of minimumtarieven? Over welke andere relevante aspecten van de contractpraktijk? En: Welke partijen moeten meedoen? Ofwel: met/tussen wie kunnen/moeten de afspraken gemaakt worden, wie zijn de werk-/opdrachtgevers, c.q. werk-/opdrachtnemers, wie zijn vooral de belanghebbenden?

Verwezen wordt naar het document met richtprijzen zoals dat in het verleden via (de voorlopers van) DuPho beschikbaar werd gesteld. “Dat heb ik in het begin veel gebruikt. Het was zeer waardevol. Ook naar stagiairs en jonge assistenten toe.” Het maakte dat fotografen open konden zijn over prijs en de rol van ervaring, kosten voor apparaten en andere kwaliteiten die een rol spelen. Het opstellen van adviestarieven is in het recente verleden door de toenmalige toezichthouder, de ACM, Autoriteit Consument en Markt expliciet verboden.<sup>4</sup> Het lijkt er inmiddels op dat afspraken op prijs wel geaccepteerd worden als die een sociaal minimum garanderen.

Sommigen vinden het voeren van een strijd tegen monopolisten, dat wil zeggen opdrachtgevers die een dominante positie in de markt hebben en prijzen en ander voorwaarden kunnen opleggen, nuttig, maar niet per se op dit moment prioritair. “Eerst moet de markt op orde. De prijzen zijn nu te divers; de markt weet niet wat een normale prijs is. Daar moet meer worden begonnen.” Dat is niet simpel, wordt erkend, want de sector is erg divers. “De vraag is of richtprijzen in alle praktijken werken.” Zoals we in het volgende hoofdstuk ook zullen zien zijn er ook sectoren die een dergelijke prijsdiffusiteit niet herkennen.

De vraag met wie er afspraken gemaakt moeten worden leidt tot discussie over de rollen van DuPho, Pictoright of een andere niet bij naam genoemde overkoepelende partij die werk kan maken van adviesprijzen/prijsrichtlijnen en/of afspraken over auteursrechten. Het is moeilijk gebleken om één of meerdere koepelorganisaties of collectieve stakeholders bij naam te noemen. Men zou het liefst zien dat vertegenwoordigers van opdrachtgevers meedenken: “commerciële bedrijven, instellingen, de bladen.” Misschien een partij ook uit de cultuurwereld. Hoe particulieren erbij betrokken moeten worden – “die zijn belangrijk” – blijft in het midden.

### Hoe ziet de beroepspraktijk er over vijf jaar uit?

Hoe ontwikkelt de markt zich en wat is uw positie daar dan in? Kunt u aan het werk blijven of moet/wil u ander werk er naast/vooral doen? Ziet u iets veranderen bij opdrachtgevers?

Er is geen tijd meer om dit onderwerp te bespreken. Alle deelnemers aan het gesprek hebben een gespreksverslag ter beoordeling en/of aanvulling gekregen. Bij het aanbieden van dit verslag is nog eens expliciet aandacht gevraagd voor dit gesprekspunt. Een aantal fotografen reageert maar blijft bij de stelling dat dit een interessant onderwerp is dan wel schetst een toekomst vanuit vooral het eigen perspectief: “Ik heb er vertrouwen in dat ik over vijf jaar nog in mijn vakgebied werkzaam ben.” Deze fotograaf vraagt ook aandacht voor de vele zaken die wel goed gaan – fotografen die wel in staat zijn een

---

<sup>4</sup> [Richtlijn tarieven - Dutch Photographers \(dupho.nl\)](https://www.dupho.nl)

redelijk tarief te vragen, die voorzieningen voor ziekte en pensioen kunnen regelen, die wel kien zijn op het maken van afspraken over beeldrecht, etc. Wel wordt geconstateerd dat er een groep is die (ongewild) de markt ondermijnt: die van de amateurfotografen. “Zij kunnen goed werk leveren, maar hebben geen prikkel om realistische tarieven te hanteren omdat ze hun inkomen uit ander werk halen.” We komen op het onderwerp ‘toekomst’ terug in onze gesprekken met werkverleners (zie volgend hoofdstuk).

### Eerste conclusies

We destilleren enkele knelpunten uit de gesprekken. Deze hebben we meegenomen in de tweede ronde gesprekken, die met werkverleners, intermediairs en belangenbehartigers (zie volgend hoofdstuk). Vooraf: we stellen vast dat de fotografenmarkt bijzonder divers is, zeker qua disciplinaire focus, maar ook qua klanten. De ene fotograaf in de ene sector zal meer ‘last’ hebben van een zwakke markt (met lage tarieven, minder goede afspraken over beeldrecht en zwakke onderhandelingspositie) dan een fotograaf in een andere sector. Met het onderkennen van deze diversiteit kunnen we stellen dat vele fotografen als knelpunten ervaren dat:

- Er veel (te) lage tarieven en te diverse prijzen gehanteerd worden: markt ‘weet’ daardoor niet wat normaal is
- Er geen of slechte afspraken worden gemaakt als het gaat om het omgaan met eigendomsrechten
- Er een zwakke onderhandelingspositie met name ten opzichte van uitgevers en overheden
- Er weinig kennis is over voorgaande zaken, bij klanten én bij fotografen
- Er weinig bewustzijn is van de kosten die fotograaf maakt, zeker bij klanten

Met deze knelpunten gaan we de tweede ronde gesprekken in.

### 3 Gesprekken met werkverleners

Er is in mei en juni van 2022 met zes werkverleners individueel gesproken. De gesprekken duurden tussen de 30 en 60 minuten, gemiddeld 45 minuten. In de bijlage staan de namen en organisaties. We hebben gepoogd met nog een zestal andere werkverleners aan tafel te raken, maar dat is niet gelukt binnen de deadlines. Zo gaven de vertegenwoordigers van overheidsinstellingen van fotografen aan pas eind 2022 tijd te hebben voor een interview van dus gemiddeld 45 minuten. Hieronder vatten we de antwoorden van de zes gesprekspartner samen. We doen dat per vraag. We hanteren het brede begrip ‘werkverlener’ terwijl we hiermee ook opdrachtgevers en intermediairs bedoelen.

#### Hoe ziet de beroepspraktijk van fotografen er over vijf jaar uit?

Hoe ontwikkelt de markt zich en wat is uw positie daarin/verandert er iets in uw rol?

##### *Het mobieltje*

Er zijn sectoren waar professionele fotografen meer concurrentie hebben gekregen en sectoren waar dat veel minder het geval is. Zeker met de komst van steeds betere camera's op mobiele telefoons zijn er meer concurrenten in bij voorbeeld de concertfotografie maar ook de journalistieke fotografie, volgens de gesprekspartner. Dat geldt ook voor fotografie van evenementen, openingen, e.d. De kosten voor het maken van een foto voor bij voorbeeld de eigen website van een organisatie of bedrijf zijn vele malen lager als men dat zelf met een mobieltje doet. Een enkeling geeft aan dat dit waarschijnlijk onomkeerbaar is en dat je als professionele partij wellicht beter kan toeleggen op het geven van advies aan deze partijen en/of op het nabewerken c.q. kwalitatief goed maken van foto's voor dat deze geplaatst worden op sociale media.

Ook in de concertfotografie zien we dat terug. Waar eens de ingehuurde fotograaf de enige was die foto's maakte waarvan er één of twee in de krant of tijdschrift kwamen, zijn er nu vele fotografen, ook vanuit het publiek actief en verschijnen er foto's op diverse platforms. De ingehuurde fotograaf maakt ook veel meer opnames en is vaak ook verantwoordelijk gemaakt voor de publicatie op sociale media van het podium. Kortom, de exclusiviteit is verdwenen en de taken zijn toegenomen.

Dit type issues speelt helemaal niet in de commerciële fotografie.

##### *Fotografie als bijbaan*

Erkend wordt dat veel fotografen het fotograferen erbij doen, het niet doen om van te kunnen leven. Het bovenstaande is daar mede debet aan. Fotograferen met een mobieltje kan je als ‘hobby’ erbij doen. Anderzijds kunnen fotografen niet altijd leven van het werk dat ze als professional doen en doen ze er soms noodgedwongen andere dingen in deeltijd bij. Denk aan lesgeven. Toch speelt dit zeker niet in alle sectoren van de fotografie. Fotografen die voor grote zakelijke klanten werken zijn bijna zonder uitzondering fulltime professionals in de fotografie.

Het in deeltijd werken als zelfstandige fotograaf kan de interesse in het via het beroep goed regelen van secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals een arbeidsongeschiktheidsverzekering of een pensioenvoorziening, in de weg staan, bij voorbeeld omdat men deze voorzieningen al (gedeeltelijk) uit andere betrekkingen heeft geregeld. Daarmee kan er neerwaartse druk ontstaan op het tarief, mede omdat deze voorzieningen niet betaald hoeven te worden uit de prijs die betaald wordt. De gesprekspartners hebben niet veel oog voor deze problematiek. Meer dan eens wordt er gewezen op de eigen keuze om in dit beroep werkzaam te zijn al wordt onderkend dat de tijd dat er vaste betrekkingen zijn (de 'staffotograaf') voorbij is.

Een aantal werkverleners ziet dat het hebben van een ander werkkring als een risico. De meeste fotografen die zij zien willen ervan kunnen leven, willen er volledig voor gaan en zijn mede daardoor aan te spreken op de kwaliteit van wat ze maken en doen "zonder morren iets opnieuw of op een andere manier". Dit wordt als moeizamer ervaren in de omgang met deeltijders.

#### *Nieuwkomers in het vak: meer autodidacten en multidisciplinariteit*

De aanwas van nieuwe fotografen wordt als groot ervaren. Dat hangt misschien samen met de bredere verspreiding van het mobieltje. De werkverleners laten zich over dit onderwerp niet uitgebreid uit. Wel wordt beaamd dat het voor nieuwkomers in deze markt moeilijker is geworden om van het beroep te leven. Dat heeft altijd tijd nodig gehad, maar het lijkt nu moeilijker met de grotere concurrentie van de deeltijdfotografen en de 'mobieltjes'-fotografie.

Het valt een werkverlener op dat de nieuwkomers vaker autodidacten zijn (niet als fotograaf zijn afgestudeerd) en veel multidisciplinairder werken. Zij willen niet 'alleen maar' met fotografie een verhaal vertellen. Fotografie is een medium binnen een scala van media en een discipline binnen een scala van disciplines waarin nieuwkomers actief zijn. Dat kan film zijn, grafisch ontwerp, mode, of digitale cultuur.

#### Herkent u de knelpunten van fotografen?

Herkent u de voornoemde ervaren knelpunten? Wat zijn volgens u knelpunten?

Niet iedereen herkent de knelpunten van de fotografen. Een gesprekspartner vond de term knelpunten te negatief. "Eigenlijk ontbreekt in veel gevallen gewoon de ervaring en zou je kunnen spreken van kansen om in gesprek te gaan over tarieven, eigendomsrechten, etc." Een ander herkent de knelpunten wel en vergelijkt deze expliciet met een andere sector, die van het (grafisch) ontwerp. Ook daar weet men niet altijd wat een 'normale' prijs is, zijn niet altijd afspraken over eigendomsrechten, heeft men een zwakke onderhandelingspositie (ten opzichte van uitgevers) en is men vaak nog doende de kosten in kaart te brengen.

#### *Veel (te) lage tarieven en te diverse prijzen: markt 'weet' niet wat normaal is*

De generieke reactie van werkverleners is dat men weinig klachten hoort van fotografen over de betaalde tarieven. Iedereen is blijkbaar in staat goede afspraken te maken over honorering. Zeker in de product- en bedrijfsfotografie wordt goed betaald, aldus een gesprekspartner, zeker als je met grootzakelijke klanten te maken hebt. In andere sectoren wordt minder goed betaald, maar zijn er volgens werkverleners in alle redelijkheid goede afspraken te maken. Als fotografen dat niet zo ervaren wordt erop gewezen dat ze ook een opdracht niet kunnen aannemen.

Een werkverlener valt op dat jonge fotografen uit enthousiasme voor de geboden opdrachten vrij snel onder de marktprijzen gaat zitten. De erkenning, het gezien worden, telt vaak zwaarder dan de 'business case'. Het gaat dan meer om jonge fotografen die graag in beeld komen. De meer gevestigde fotografen die aan het werk zijn om evenementen, openingen, installaties en/of producten te fotograferen hebben prima honorering, aldus een werkverlener.

#### *Slechte omgang met eigendomsrechten*

De indruk bestaat ook bij sommige werkverleners dat fotografen niet goed op de hoogte zijn van auteurs- en eigendomsrechten. Zeker in de concertfotografie is het gecompliceerd, omdat de artiesten die gefotografeerd worden ook weer eigen portretrechten hebben en podia ook rechten kunnen laten gelden op een foto gemaakt in hun zaal. De rechten op het gebruik van de foto's ligt bij de zaal. Als er derden iets met de foto willen worden deze voor het maken van afspraken verwezen naar de fotograaf.

De teneur is dat fotografen goed weten waar hun foto's voor gebruikt worden en dat er weinig klachten zijn. Sommige werkverleners, zeker in de commerciële hoek, zeggen dat er redelijk goed met auteursrechten wordt omgegaan. Het is wel moeilijker geworden om goede afspraken over buy-outs te maken. De bedragen die bovenop de tarieven komen voor de buy-out van rechten worden door klanten niet altijd als redelijk ervaren.

#### *Weinig kennis over tarieven, eigendomsrechten en onderhandelingspositie bij klanten en fotografen*

Het staat vast dat werkverleners het onderling of via een koepelorganisatie weinig hebben over tarieven en aanverwante zaken. Op die manier is ook niet duidelijk wat, als gaat om tarieven en rechten, als 'marktconform' ervaren wordt. De indruk is dat werkverleners zeker binnen podiumkunsten (inclusief popmuziek) ieder naar eigen inzichten handelen en nog veel verschillen in de branche waarnemen (de een die stevige tarieven betaalt, de ander die nog betaalt in drankmunten).

Dit horen we ook uit de commerciële hoek. Klanten moet uitgelegd worden wat tarieven zijn en hoe er met beeldrecht omgegaan moet worden. Zij willen niet zelden schrappen op posten die juist noodzakelijk zijn om de fotosessies efficiënter en zo goedkoper maken, zoals de post assistentie. Daaruit spreekt het gebrek aan kennis. Ook bij fotografen zelf zien we iets soortgelijks. Het is voor een werkverlener niet altijd duidelijk wat het verschil in prijs verklaart tussen de ene en de andere fotograaf als die met een, ook kwalitatief, haast identiek product komen.

Een andere werkverlener die exposerende fotografen een vergoeding biedt volgens s kunstenaarshonorariumrichtlijn vertelt dat fotografen vaak verbaasd zijn dat ze een vergoeding krijgen. Zij zijn er zich ook niet bewust van dat exposeren ook openbaar maken is en dat daarover afspraken te maken zijn.

#### *Weinig bewustzijn van de kosten die fotograaf maakt*

Het is niet voor alle werkverleners altijd bij voorbaat duidelijk wat er allemaal bij fotograferen komt kijken. In verschillende gevallen worden gesprekken hierover tussen fotografen en klanten als verhelderend ervaren. Er wordt inzicht gegeven in de investeringen in de benodigde technische apparatuur, de afschrijvingen, de kosten van het huren van een studio en assistentie op tal van vlakken (food design tot visagie).



Er wordt bij aanvragen voor het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie wel gekeken of de tarieven die voor fotografen worden opgevoerd in lijn zijn met de tarieven van andere creatieve makers, maar tegelijk wordt erkend dat er weinig zicht is op de onderliggende kosten, c.q. of het tarief redelijk is ten opzichte van de kosten die gemaakt worden.

Een andere werkverlener wijst erop dat de fotografiebranche divers is en dat het moeilijk is om uitspraken te doen voor alle soorten fotografie. Bij goed draaiende fotografen in goedlopende studio's is er waarschijnlijk wel een sterk bewustzijn van de kosten. In subbranches waarin veel concurrentie is, is dat wellicht anders.

#### Wat is er nodig om die knelpunten op te lossen?

Zijn er afspraken nodig, tussen welke partijen, en welke volgende stappen zijn er nodig?

#### *Individueel of collectief optreden*

Er is geopperd dat subsectoren binnen de fotografie zich als subgroep verenigen en gezamenlijk optrekken richting werkverleners. "Als concert- of theaterfotografen kan je dan in gesprek met koepels van werkverleners in die sector." De werkverleners uit de concert- en theaterwereld die wij gesproken hebben, lijken zich op dit moment niet bewust van issues met fotografen in hun branche. Die issues zijn in ieder geval nu geen onderdeel van de gesprekken op de verschillende koepelniveaus.

Er wordt gewezen op richtlijnen die er binnen de podiumkunsten zijn voor de inhuur van (toneel)schrijvers. De richtlijnen bevatten geen vaste tarieven maar bedragen met een bandbreedte. Hierover zijn in overleg met de Auteursbond afspraken gemaakt. Dit type richtlijnen is ook voorstelbaar voor de inhuur van fotografen. Het initiatief wordt uitdrukkelijk gelegd bij de beroepsorganisatie DuPho of bij Platform ACCT. De podiumkunstenorganisaties zeggen zelf immers geen probleem te ervaren.

Het is overigens niet altijd gezegd dat collectief optreden maximale resultaten geeft. Het komt voor dat een werkverlener zich harder opstelt als iemand een collectief vertegenwoordigt dan als iemand als enkeling bij een werkverlener aanklopt. Een enkele organisatie heeft zelf net afspraken gemaakt met fotografen en ziet niet veel heil in collectieve afspraken. Zij denken dat een gesprek met een brancheorganisatie over dit onderwerp vooral goed is voor kleine organisaties en organisaties die met jonge fotografen werken die de markt nog niet zo goed kennen.

#### *Afspraken over tarieven*

In de concertfotografie worden de laatste tijd meer afspraken over tarieven en werkzaamheden gemaakt. Tot voor kort was dit type fotografie een zaak van lokale vrijwilligers die tegen een plek op een gastenlijst voor optredens, drankmunten of als het meezit een gage van 25 euro per show hun werk deden. Foto's maken was toch iets wat men uit liefde deed. Dat argument speelt nog steeds. Maar nu zijn er ook podia waar het professioneler aan toe gaat. Ze putten uit een vaste pool van fotografen die werken tegen circa 65 euro per show (met soms uitschieters bij bijvoorbeeld voorprogramma's of bij festivals). Er worden dus vaker afspraken gemaakt en de omgang tussen werkverlener en fotograaf lijkt dus professioneler geworden. Er wordt wel aangetekend dat vele podia en festivals niet in staat zijn commerciële tarieven te betalen. Daar is het marketingbudget te ontoereikend voor.

Er wordt ook gesuggereerd na te gaan of fotografen die exposeren, net als beeldend kunstenaars in de bredere zin, voldoende ondersteund worden via de kunstenaarshonorariumrichtlijn die sinds enige jaren bestaat. Mogelijk zijn er nog andere vormen van ondersteuning nodig, vormen die meer betrekking hebben op het voortraject (voorafgaand aan het exposeren), van onderzoeksfase tot voorbereiding van exposities (wie betaalt de lijsten, het transport, de verblijfkosten, etc.?).

Een andere werkverlener roept expliciet om DuPho-richtlijnen, een soort minimumrichtlijnen. Voor exposerende fotografen volstaat de kunstenaarshonorariumrichtlijnen. Voor ander fotowerk zou ene minimumrichtlijn goed zijn, zeker voor beginnende fotografen die nog bezig zijn een praktijk op te zetten. “Die zijn nu blij met een opdracht, maar rekenen een veel te laag tarief om ook secundaire voorwaarden te regelen, zoals een arbeidsongeschiktheidsverzekering of een pensioenvoorziening.

Het valt op dat werkverleners zich recent en/of incidenteel hebben gebogen over kwesties als tarieven en auteursrechten, als ze zich daar überhaupt mee bezig houden; vaak niet als een vast of systematisch onderdeel van de evaluatie van de eigen verhouding met fotografen.

#### *Afspraken over auteursrechten*

Op basis van vertrouwen maken podia en fotografen afspraken over auteursrechten. Er is geen behoefte om dat op basis van elk te maken foto te doen, enerzijds om de bureaucratie en werkdruk laag te houden, anderzijds om de vrijheid te behouden om te kunnen doen met een foto wat op dat moment gevraagd is (zoals het toevoegen van een logo of een commentaar op de eigen sociale media).

Ook hier geldt weer dat de werkverleners die wij gesproken hebben tevreden zijn over hoe zij omgaan met auteursrechten en weinig noodzaak zien om hierover afspraken te maken. Wellicht dat de moeizame verrekening van deze rechten in buy-outs een thema is dat opgepakt kan worden.

#### *Eigen rol*

Het initiatief om te komen met richtlijnen wordt, zeker door werkverleners in de podiumkunsten en musea die wij gesproken hebben, uitdrukkelijk gelegd bij de beroepsorganisatie DuPho of bij Platform ACCT. De podiumkunstenorganisaties zeggen zelf immers geen probleem te ervaren. Ook ziet het Stimuleringsfonds voor Creatieve Industrie niet echt een eigen rol weggelegd, mede omdat zij zich op een breder aantal disciplines toeleggen dan alleen de fotografie. Een andere werkverlener krijgt vaak vragen van jonge fotografen over de beroepspraktijk en hoe je zaken aan moet pakken, ook richting klanten. DuPho zou in dit gat moeten springen volgens een werkverlener die er ook voor pleit dat DuPho met minimumrichtlijnen voor tarieven komt. Alle partijen staan open voor een gesprek met DuPho of, zoals hierboven al genoemd, een speciale afvaardiging van fotografen die in hun branche actief zijn.

## 4 Conclusies

We kijken op deze plaats terug op de vraag waar we mee zijn begonnen en de antwoorden die we uit de gesprekken hebben gekregen. De centrale vraag is die naar de knelpunten in arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden van professionele fotografen in Nederland en hoe daarin verbetering is aan te brengen.

### Fotografen hebben zorgen, werkverleners niet

De fotografen die wij gesproken hebben uiten verschillende zorgen: er worden te lage tarieven betaald, de omgang met eigendomsrechten is slecht, de onderhandelingspositie is zwak, de kennis over tarieven, eigendomsrechten en onderhandelen is beperkt en er is bij klanten en fotografen weinig bewust zijn van de kosten. De werkverleners die we gesproken hebben herkennen zich niet of slechts ten dele in deze zorgen. Deels komt dat omdat de zorgen van fotografen geen thema van gesprek zijn onder werkverleners. Ook wordt aangegeven dat zij naar tevredenheid van fotografen afspraken maken over tarieven en eigendomsrechten en dat zij er soms zelf op moeten wijzen dat fotografen hun diensten niet tegen een te laag tarief aanbieden. De werkverleners horen geen klachten. Uiteraard weten we niet of dit in de volle breedte van de fotografiesector opgaat. We hebben immers niet alle soorten werkverleners kunnen spreken. Het is in dit verband wel tekenend dat vertegenwoordigers van de overheidspool van fotografen niet binnen redelijk termijn bereid waren tot een gesprek.

### Een tarievenrichtlijn biedt houvast

Een document waarin alle tarieven of richtlijnprijzen staan is een wens van verschillende fotografen. Dat zou inclusief een toeslag moeten zijn voor (vervanging van) materiaal en verzekeringen (ook die voor ziekte en pensioen). Zo'n document wordt ook als zinvol gezien richting stagiairs en assistenten, niet alleen dus richting klanten. Ook is er bij de fotografen die wij gesproken hebben behoefte aan een beknopt inzicht in de omgang met auteursrechten. Deze wensen passen bij de behoefte om 'de markt op orde te krijgen', zodat in de markt bekend wordt wat normaal is. Werkverleners herkennen niet altijd dat 'de markt' niet zou weten wat marktconforme prijzen zijn. Tegelijk bekennen zij dat er weinig discussie onderling over het thema is en dat zij ook niet bij collega's te rade gaan over wat 'normale' tarieven zijn. Ieder handelt naar eigen inzicht.

### Auteursrechten zijn een black box

Fotografen willen meer houvast over auteursrechten. Het is voor fotografen en ook voor klanten een onbekende kant van de beroepspraktijk, iets wat voor andere sectoren, zoals muziek, wel bekend is. Werkverleners stellen dat fotografen niet altijd goed op de hoogte zijn van alle 'ins en outs' van eigendomsrechten. Er wordt ook onder werkverleners weinig over gesproken en tegelijk constateert men dat er weinig klachten zijn. Een intermediair in commerciële fotografie ervaart wel dat klanten het niet zo maar eens zijn met het doorberekenen van de afkoop van auteursrechten. Een document met niet alleen richtlijnprijzen, maar ook inzicht in auteursrechten wordt verwelkomd.

### Afspraken maken, in ieder geval voor deelmarkten

Werkverleners hebben zeker ook voor nut en noodzaak van het maken van afspraken als daar voor deelsectoren van de fotografie behoefte aan is. Afspraken voor het werken met particuliere klanten en kleine bedrijven lijkt niet iedereen te delen. De noodzaak om binnen de commerciële fotografie voor grote zakelijke klanten afspraken te maken lijkt ook niet prioritair. Het maken van afspraken met uitgevers en overheden (grote institutionele klanten) daarentegen wordt als urgent ervaren.<sup>5</sup> Zoals een fotograaf het zei in een schriftelijke reactie op het gespreksverslag: “Het vanuit een overkoepelende organisatie actie ondernemen bij misstanden bij bijvoorbeeld grote uitgeverijen lijkt me belangrijk. Maar ik vraag me af of het realistisch is, en ook wijs, om zaken rondom kleinere opdrachtgevers (culturele sector, particulieren, e.a.) te willen reguleren. Het is en blijft een vrije markt.” Dat laatste weerhoudt partijen er niet van om afspraken te maken, iets wat op tal van ‘vrije’ markten gebeurt.

Het lijkt erop dat er een onderscheid gemaakt kan worden tussen minsten twee typen deelmarkten met geheel eigen beroepspraktijken. Het eerste type is die van de werkverleners waar geld zit (bij particulieren en bedrijven) en die, in het geval van de grotere bedrijven, een redelijk marketingbudget hebben. Zij betalen goed voor foto-opdrachten en de beroepspraktijk van de fotograaf is redelijk op orde (kan leven van zijn werk). Fotografen staan in direct contact met hun opdrachtgevers. Ook hier kunnen afspraken voor worden gemaakt en kan een document met minimumtarieven en auteursrechten nuttig zijn. Waar dit niet alleen nuttig maar ook noodzakelijk is, is de markt van het tweede type: werkverleners werken met publiek geld (overheidspool), zijn subsidieafhankelijk (in bij voorbeeld de culturele sector) en/of werken aan een publieke taak (uitgevers en media). Zij hebben geen hoog marketingbudget. Wat er aan fotografie wordt besteed is bijzaak en fotografen hebben indirect (of geen) contact met hun opdrachtgevers. Deze werkverleners betalen slecht en lijken zich niet bewust te (willen) zijn van de precare positie van de fotografen die voor hun werken. In ieder geval is er nu binnen dit type markt geen systematisch gesprek gaande over deze positie. Juist met deze laatste groep zou het gesprek over ‘fair pay’ moeten worden aangegaan en is het maken van afspraken urgent.

### Toekomst

Op verschillende momenten in de gesprekken met fotografen en werkverleners kwam aan de orde dat het voor nieuwkomers bijzonder lastig is om zich een voorstelling te maken van een toekomst als professioneel fotograaf. Een toekomst als parttimer die zijn verdiensten (ook) elders vandaan haalt lijkt meer voorstelbaar. In feite erkennen fotografen en werkverleners dat het niet eenvoudig is om van puur het werk als professioneel fotograaf te leven, uitzonderingen daargelaten. Erkend wordt ook dat de ‘hobby’-fotografie met de steeds beter worden camera’s op mobieltjes niet meer weg zal gaan, sterker, het soms goed is als professionele fotografen zich dienstverlenend opstellen richting klanten die hiermee willen werken (een rol nemen in het presentabel maken van foto’s voor sociale media b.v.).

---

<sup>5</sup> Tijdens het onderzoek, een dag na het gesprek met een werkverlener uit de uitgeverwereld, kwam het nieuws dat er een afspraak (een werkcode) is tussen NVJ en de DPG Media over minimumtarieven (30 euro per uur; minimaal 65 euro per foto-opdracht), de indexatie daarvan en andere tariefbepaling (freelancers krijgen 167% van het cao loon). Zie [Werkcode DPG Media | Nederlandse Vereniging van Journalisten \(nvj.nl\)](#)

## 5 En nu verder

Het is lastig om een generieke conclusie te trekken die op gaat voor alle subsectoren binnen de professionele fotografie. Toch is het duidelijk dat de weg naar het maken van afspraken zeker bij sommige subsectoren open ligt. Werkverleners in de publieke sector, die werken met publiek geld of voor een publieke zaak, voor zover we die hebben kunnen spreken, willen in gesprek, zoals partijen in de cultuursector, maar ook organisaties in de uitgeverwereld. Zeker fotografen die voor deze werkverleners actief zijn in de ‘verslaglegging’ in de meest brede zin, die bijvoorbeeld foto’s maken van openingen en concerten, die werken aan fotojournalistieke projecten, bezig zijn met het vertellen van visuele verhalen, etc., zij hebben veel behoefte aan meer houvast. Alle fotografen zouden baat hebben bij houvast bijvoorbeeld in een document met richtlijnrijzen en het omgaan met auteursrechten. Het ligt in de rede dat Platform ACCT, als vervolg op dit onderzoek, als eerste met de partijen in gesprek raakt, om te binnen met de werkverleners die een publieke verantwoordelijkheid hebben.

Om dit proces te ondersteunen willen we hier een schematische weergave geven van mogelijke vervolgstappen, een en ander langs de lijnen die we eerder hebben toegepast op vraagstukken rondom arbeidsvoorwaarden van andere culturele en creatieve beroepsgroepen. Daarbij hebben we verschillende stappen voorgesteld.

De soorten stappen die we onderscheiden zijn:

- Onderzoek: verrichten van meer of ander onderzoek om duidelijk te krijgen wat de huidige status, knelpunten en behoeften zijn omtrent arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden. Bijvoorbeeld voor een specifieke groep werkenden.
- Bewustwording: bij verschillende partijen in een sector over elkaars (arbeidsmarkt)positie, werk, financiële kant van het werk.
- Ontwikkeling: om te komen tot (praktisch) instrument dat partijen in een sector kunnen gebruiken bij het toepassen en/of verbeteren van arbeidsvoorwaarden. Bijvoorbeeld een benchmark, handleiding of richtlijn.
- Dialoog: om te komen tot goedkeuren (gedeeld en gedragen) en eventueel afspraken over een ontwikkeld instrument
- Borging: om te zorgen dat ontwikkelde instrumenten worden uitgevoerd, beheerd en gemonitord.

Soort stap	Actie	Doel	Door en met wie?
Onderzoek	Onderzoek naar de arbeidsmarkt van fotografen in den brede entameren, zoals dat nu gebeurt voor fotojournalisten (als onderdeel van de	Zorgen dat er een gedeeld begrip (en up to date begrip) van ontwikkelingen in de sector kan ontstaan	Met of in samenspraak met DuPho, branchepartijen en verschillende cultuurfondsen (zoals Mondriaanfonds, Stimuleringsfonds Creatieve Industrie).

	monitoring van mediawerkenden), ofwel aanzet tot het herhaald monitoren van arbeidsmarkt cijfers fotografie		Zorg voor een link met onder andere het onderzoek naar mediawerkenden
Onderzoek / Bewustwording	Gesprekken organiseren met kwetsbare groepen fotografen: fotografen die in de 'verslaglegging' in brede zin actief zijn; jonge c.q. beginnende fotografen; fotografen met uiteenlopende culturele achtergronden	Verdiepend inzicht bieden in hun arbeidspositie en behoeften, inzichten gebruiken bij onderzoek opstellen tarievenrichtlijnen.	Platform ACCT zou alle relevante verantwoordelijke partijen bijeen moeten zien te brengen
Onderzoek / Bewustwording	De geboden arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden in kaart brengen, onderling vergelijkbaar maken en openbaar maken; dat geldt in mindere mate voor het werken in de particuliere markt en meer in die van uitgeverij en werkverleners in de publieke sector	Komen tot een benchmark/overzicht	Brancheorganisaties, b.v. de Mediafederatie voor fotografen in de uitgeverijwereld of met VNPF als het gaat om fotografen en poppodia en - festivals.
Bewustwording	Bespreekbaar maken van de arbeidsmarkt positie van fotografen die werken voor overheidsinstellingen: bespreken van deze positie met fotografen in de pools maar ook met werkverleners van diverse overheidsinstellingen	Inzicht bieden en het agenderen van knelpunten in de arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden van fotografen die voor publieke sector werken	Onder andere met inkooporganisaties zowel op rijks- als gemeentelijk niveau
Bewustwording	Delen van de cases met de sector en eventueel ook met opdrachtgevers	Het inzicht vergroten over de werkwijze en totstandkoming van begrotingen en tarieven van fotografen in de diverse deelmarkten	Makers van de voorbeelden en beroepsorganisaties zoals DuPho
Onderzoek / Ontwikkeling	Opstellen van een document waarin alle kosten staan: inclusief 'voorrijkosten', de kosten die er zijn voordat een opdracht is uitgevoerd;	Om tot een gedegen besluit te komen over het wel of niet gaan ontwikkelen van een tarievenrichtlijn in de fotografie en voor welke deelmarkten dan vooral.	DuPho

	deels is dat onderzoek omdat in deze rapportage niet alle deelmarkten zijn bereikt		
Ontwikkeling	Opstellen van tarievenrichtlijnen met minimumtarieven voor fotografen in de verschillende deelmarkten	Creëren van een bodem die dienst kan doen als onderhandelingskader	Eerst en vooral DuPho in samenspraak met economen en juridische experts en dan vertegenwoordigers van werkverleners
Dialoog	Document met tarieven en richtlijnen bespreken met betrokken partijen, feedback verzamelen	Draagvlak voor richtlijn organiseren	Alle voornoemde partijen
Borging	Later te bepalen	Later te bepalen	Later te bepalen

# Bijlage 1: Deelnemers groepsgesprek fotografen en gespreksleidraad

## Gespreksdeelnemers

Rogier Bos, Chris Bonis, Henriëtte Guest, Inge Hondebrink, Rob Huisman, René van Hulst, Manola van Leeuwen, Anna van Kooij, Marwam Magroun, Roderik van Nispen, Astrid Verhoef. Gespreksleiding Henk Vinken, Marc Prüst en Gerhard van Roon

## Contractafspraken in de fotografie

Gespreksleidraad voor een groepsgesprek met fotografen

Versie 2, 10 februari 2022



## *Doel onderzoek*

Platform ACCT, Platform Arbeidsmarkt Culturele een Creatieve Toekomst, en DuPho, Dutch Photographers, laten een verkenning doen naar knelpunten in arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden van fotografen in Nederland en de mogelijkheden om hierin verbetering aan te brengen (b.v. via het maken van afspraken). [t](#) voert de verkenning uit.

## *Doel gesprek*

Een onderdeel van de verkenning is het voeren van een groepsgesprek met (verschillende groepen) fotografen. Met het gesprek wordt in kaart gebracht wat er speelt, waar verbetering nodig is en hoe dat is aan te pakken.

## *Gesprekspartners*

Voor het groepsgesprek nodigen we maximaal 8 à 10 fotografen uit die actief zijn in verschillende fotografiedisciplines. Het gesprek wordt geleid door Henk Vinken van HTH Research. Twee sectorexperts, te weten Marc Prüst en Gerhard van Roon, nemen ook deel aan het gesprek.

## *Vragen*

De volgende vragen worden in het groepsgesprek behandeld (niet per se in deze volgorde):

1. Wat speelt er?  
Wat speelt er onder (verschillende groepen) fotografen qua arbeidsvoorwaarden (en mogelijk ook werkomstandigheden), zoals honorering/beloning, voorzieningen voor ziekte en pensioen, ontwikkelmogelijkheden-scholing, meerwerk/overwerk, etc.? Bij welke groep(en)



liggen vooral knelpunten, c.q. hoe onderscheiden de verschillende groepen zich van elkaar op het punt van arbeidsvoorwaarden? En: zijn alle partijen zich bewust van elkaars (arbeidsmarkt)positie?

NB: we willen een breder aantal aspecten bespreken dan 'alleen' de prijs per foto/tarieven, zoals ontwikkelmogelijkheden (zie boven), maar ook balans professionals en semi-professionals, balans fotowerk en ander werk, etc.

2. In welke situaties is houvast nodig?  
Ofwel, op welke terreinen is er een noodzaak om te komen tot (individuele en collectieve) afspraken? Welke meerwaarde zouden die afspraken kunnen/moeten hebben volgens de verschillende partijen? Wat komt erin te staan en wat niet; alleen tarieven of ook andere arbeidsvoorwaarden?
3. Zijn er afspraken nodig, en zo ja, welke, en met wie moeten die gemaakt worden?  
Hoe zouden de afspraken eruit moeten zien? Moeten ze gebaseerd zijn op norm- of minimumtarieven? Over welke andere relevante aspecten van de contractpraktijk? En: Welke partijen moeten meedoen? Ofwel: met/tussen wie kunnen/moeten de afspraken gemaakt worden, wie zijn de werk-/opdrachtgevers, c.q. werk-/opdrachtnemers, wie zijn vooral de belanghebbenden?
4. Hoe ziet de beroepspraktijk er volgens u over vijf jaar uit?  
Hoe ontwikkelt de markt zich en wat is uw positie daar dan in? Kunt u aan het werk blijven of moet/wil u ander werk er naast/vooral doen? Ziet u iets veranderen bij opdrachtgevers?

## Bijlage 2: Deelnemers individuele gesprekken werkverleners en gespreksleidraad

### Gespreksdeelnemers

Joost van Abeelen (Poppodium 013), Lineke Burghout (NAPK), Philip Jintes (Agentschap Phenster), Marieke Ladru (Stimuleringsfonds Creatieve Industrie), Peter Stadhouders (Mediafederatie), Hans van der Windt (Nederlands Fotomuseum).

### Uitnodiging tweede ronde gesprekken fotografie en contractafspraken

Tilburg, HTH Research, 17 mei 2022

Henk Vinken, Marc Prüst, Gerhard van Roon



In opdracht van Platform ACCT, Platform Arbeidsmarkt Culturele en Creatieve Toekomst, en in samenwerking met DuPho, Dutch Photographers, onderzoeken we de knelpunten in de werkomstandigheden en arbeidsvoorwaarden van fotografen in Nederland. We willen er achter komen wat er speelt, waar verbetering nodig is en hoe dat is aan te pakken. Daarvoor willen we graag met u, via Zoom, maximaal een half uur tot 45 minuten spreken.

Er is in het voorjaar van 2022 een eerste ronde gesprekken geweest met fotografen actief in uiteenlopende domeinen. We richten ons ook op alle fotografiedomeinen, behalve de fotojournalistiek. In een tweede ronde willen we een tiental (individuele) gesprekken voeren met intermediairs, werkverleners en belangenbehartigers. Daarom willen we graag een gesprek met u voeren. Het is belangrijk voor het onderzoek om te inventariseren hoe u tegen de knelpunten aankijkt en wat u, gezien vanuit uw positie, ervaart als knelpunten in uw werkpraktijk met fotografen. Hieronder staan de vragen. Eerst de knelpunten zoals ervaren door fotografen.

### *Ervaren knelpunten*

- Veel (te) lage tarieven en te diverse prijzen: markt 'weet' niet wat normaal is
- Geen of slechte afspraken omgang met eigendomsrechten
- Zwakke onderhandelingspositie m.n. t.o.v. uitgevers en overheden
- Weinig kennis over voorgaande bij klanten én fotografen
- Weinig bewustzijn van de kosten die fotograaf maakt

### *Vragen*

1. Vraag vooraf/context: Hoe ziet de beroepspraktijk van fotografen er volgens u over vijf jaar uit, hoe ontwikkelt de markt zich en wat is uw positie daarin/verandert er iets in uw rol?
2. Herkent u de voornoemde ervaren knelpunten? Wat zijn volgens u knelpunten?
3. Wat is er nodig om die knelpunten op te lossen: zijn er afspraken nodig, tussen welke partijen, en welke volgende stappen zijn er nodig?

### *Vervolg*

We maken een rapport op basis van de twee gespreksrondes. Platform ACCT bepaalt in samenspraak met DuPho vervolgens welke stappen er gezet moeten worden om de werkomstandigheden en arbeidsvoorwaarden van fotografen te verbeteren.