

De zaak copyright

De oorsprong, ontwikkeling en problemen
Het effect op musici, media en luisteraars
Een ander business model voor musici



Release 1
Woensdag 21 July 2010

Maarten van Eeuwijk
0642420748
mechno@gmail.com
edgewanderer.com



De zaak copyright

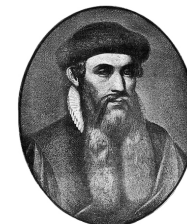
Eigendom

De wereld waarin we leven is eindig. Er is een bepaalde hoeveelheid van, en dat is het. Als levende wezens hebben we verschillende stukjes van de wereld nodig om te overleven. Bijvoorbeeld een stukje grond met graan, een zeis, een pannetje. Al deze materiële dingen heb je nodig om je lichaam in leven te houden. Komt er ineens een stel struikrovers tevoorschijn om jou je graan en je pannetje af te nemen, nemen je overlevingskansen zeer waarschijnlijk ook af. Het zal je in elk geval een slechte dag bezorgen.

Door de tijd heen hebben we een cultuur ontwikkeld waarin dit als immoreel gelabeld is. Het is niet netjes om iemand te beroven van iets. Daaruit is het concept eigendom ontstaan. Een ding behoort toe aan iemand. Het wegnemen van een ding zonder dat de ander daar mee akkoord gaat is slecht. Dit is een logisch gevolg van dat dingen maar beperkt beschikbaar zijn.

Opkomst van de drukpers

Fast-forward naar rond het jaar 1450. Johannes Gutenberg vind de configureerbare drukpers uit. Vanaf nu is niet meer elke bladzijde een hele stempel maar worden bladzijden opgebouwd uit kleine letter stempeltjes. Dit maakt de drukpers veel sneller inzetbaar. Spelfouten zijn zo verbeterd en voor nieuwe boeken hoef je alleen nog maar de letters in goede volgorde te leggen. Hierdoor daalden de kosten voor het bouwen en laten draaien van een drukkerij zo sterk, dat de drukpers technologie veel toegankelijker werd. Drukkerijen schoten de volgende paar honderd jaar als paddenstoelen uit de grond.



Ondanks dat de kosten voor drukken flink lager waren geworden dan voorheen, waren ze nog steeds aanzienlijk. Het in elkaar leggen van de tekst is erg tijdrovend. Ook het drukken duurde lang en was arbeidsintensief. Nu gaat instellen en laten bewegen door op een knopje te drukken, toen moest alles nog met de handjes en dikke spierballen. De investering die een drukker voor een stapel boeken moest doen was dus vrij hoog. Daardoor had boeken drukken een aantal risico's; zo kon een andere drukker net ietsje eerder klaar zijn of net ietsje goedkoper verkopen.

Dit maakte drukkers terughoudend in het aannemen van nieuwe teksten. Ze bleven liever de oude, al goed lopende boeken drukken. Die terughoudendheid stond de verspreiding van informatie, vitaal voor de ontwikkeling van een maatschappij, in de weg. Om deze terughoudendheid te breken, is men toen met een kopieer-recht op de proppen gekomen. Een drukker kreeg via die weg het alleenrecht op het drukken van een boek, zodat hij veel minder risico liep niet uit de kosten te komen. Feitelijk werd er een kunstmatige schaarste gecreëerd en in stand gehouden door de staat. Een staat-gesponsorde monopolie op het drukken van een boek.

Ter verduidelijking: Dit kopieer-recht draaide helemaal om de materiële investering die nodig was om een oplage te drukken. De inhoud was waaraan je kon zien of het om “hetzelfde” boek ging, maar helemaal niet wat beschermd werd. Schrijvers kwamen niet in dit plaatje voor. Tekst werd toen gezien als een eenmalige productie die je in opdracht maakte. Je schreef de bestelde tekst, kreeg betaald voor de ingestoken tijd en energie en daarmee was de kous af. Deed je het uit jezelf, was het hobbyistisch en was er niemand om je te betalen.

Een nieuw soort eigendom

Het kopieer-recht was iets nieuws. Voorheen ging het woord 'eigendom' over dingen. Nu kon je ook ineens eigendom hebben op iets wat niet een ding was. Het “recht” om iets te drukken is niet iets wat van nature schaars is. Het bestaat alleen maar in ons hoofd. De “schaarste” is dan ook kunstmatig; als iemand onrechtmatig hetzelfde boek drukt, komt de politie huishouden. Deze “schaarste” is dus niet normaal of van nature, zoals het pannetje of het veldje graan dat wel zijn.

Dat iemand een eigendom kon hebben op informatie brak de weg open voor allerlei nieuwe soorten eigendom. Zo ergens halverwege de 19e eeuw kwamen er allerlei verenigingen voor uitvinders en auteurs, die wel wat zagen in een kopieer-recht op “hun” informatie. Voordat iemand een uiting van een bepaalde gedachte mag maken of uitvoeren, moet daar eerst toestemming voor gevraagd worden. En die toestemming kan geld kosten. Net als bij andere eigendommen.

Maar dat informatie eigendom kan zijn is iets heel raars. Een patroon zoals een gedachte kun je vertellen aan iemand en een stuk muziek kun je spelen. De ander kan dan dat patroon onthouden, op papier opschrijven of intikken in een computer. Door een patroon op te slaan in zijn of haar hoofd, computer of boekwerk wordt het niet van de eerste persoon afgenomen. En als iets niet afgenomen kan worden en niet van nature schaars is, hoe kan het dan een eigendom zijn?

Diezelfde vraag stelden de mensen in die tijd ook. Het is bijna of je toestemming moet vragen voor ademen. Zoiets fundamenteels als leren praten bijvoorbeeld is niets anders dan het kopiëren van een patroon. Het is heel natuurlijk. We doen het continue.

Ook werd iedereen tot dan toe betaald naar het werk (de energie) die ze ergens in gestoken hadden. Waarom kregen bedenkers van patronen daar een uitzondering op? Die mogen immers achteraf nog een verkapt gebruiksrecht rekenen. De klusjesman vangt achteraf geen geld voor elke keer dat je zit te kakken op je plee. Waarom een componist, ontwerper of schrijver dan wel?

De vlieger kopieer-recht gaat gewoon niet op. Het is tegen natuurlijk en helemaal kunstmatig. Het gaat geheel in tegen het vraag / aanbod systeem van een vrije markt. Desondanks geloofde de elite van die tijd in de werking van kopieer-rechten. Alle protest ten spijt. Ook al ging het kopieer-recht in de eerste plaats helemaal niet over bescherming van inhoud maar over bescherming van een materiële investering, het is blijven bestaan.

De ontwikkeling van het denkbeeldig eigendom

Door de tijd heen is het kopieer-recht, nu beter bekend als copyright, als maar blijven groeien. Steeds meer patronen (een serie letters, een serie klanken, een chemische samenstelling, een manier van iets doen, een serie bits, stukken DNA etc.) werden eigendom van iemand. En in de rechtszalen werd het steeds moeilijker een lijn te trekken wanneer iets uniek of hetzelfde was. Het is namelijk niet meetbaar hoe uniek iets is. Het is gewoon natte vinger werk.



Daarnaast is ook de technologie een stuk verder dan toen het kopieer-recht was ingesteld. De materiële investering nodig voor het drukken (publiceren) van boeken is blijven dalen. Sterker nog, die is in deze tijd van computers, ebooks en websites zo goed als nul geworden. Geluidsopnames waren al eerder op dat punt beland met walkman, minidisc, mp3 en Napster. Iedereen kan nu een patroon kopiëren. De door de staat ingestelde kunstmatige schaarste is niet alleen onhoudbaar geworden, de hele reden waarom die ooit is bedacht is weg.

Die onhoudbaarheid zagen de verenigingen ook. Inmiddels uitgegroeid tot een mega industrie, waarvan het hele bestaansrecht is gebouwd rond het innen van rechten. Er moest dus snel iets verzonnen worden. Als reactie zijn ze met instanties gekomen die het geld op een andere manier innen. Denk aan Sabam, Buma/Stemra, GMI, RIAA, IFPI, BMI etc. Elk gebruik registreren was totaal ondoenlijk geworden, dus hebben ze er maar een soort “gemiddelde” rekening van gemaakt. Ze hebben niet genoeg parkeerwachters, daarom sturen ze elke autorijder een gemiddelde boete.

Maar hun creativiteit stopte daar niet. Er kwam ook een heffing op mp3-spelers en andere opslag als flashkaartjes, Cd's, Dvd's en harde schijven. Plannen zijn in de maak om het internet te gaan filteren en belasten. De ene na de andere vervelende “beveiliging” wordt verzonnen. Stichting Reprorecht wil centen van je als je een kopieermachine hebt... Gewoon, omdat je mogelijk een copyright kunt schenden. De rond copyrights gebouwde industrie wordt absurder met de dag.

Copyrights en artiesten

Het absurde vind je niet alleen aan de luisteraars kant. Ook voor de musici ziet het er met de dag gekker uit. De labels en distributeurs waarmee musici deals sluiten houden ook wel van creatief met inkomsten, rechten en contracten. Bedenk je goed dat niet alleen de luisteraars klanten zijn van de industrie, de musici zijn dat ook.

Zo goed als alle platenlabels bieden eenzelfde soort contract aan. Het komt ongeveer neer op dat het label alle rechten op de muziek verkrijgt en een deel van de inkomsten daaruit terugbetaalt aan de artiest. Zeer weinig labels wijken af van deze standaard. Muzikanten willen gewoon muziek maken, na wat peptalk en goeie praatjes tekenen ze. Lazen ze nou maar eens goed voor ze hun handtekeningen zetten, ze verkopen echt hun ziel aan de duivel. Dat eigen nummers niet meer “eigen” zijn is al vervelend genoeg. Maar dat is niet alles. Qua verdiensten worden ze ook flink genaaid.

Courtney Love heeft de wereld al eens voorgerekend hoe dat gaat. Ze heeft daarin uitgezet hoe de industrie 11 miljoen kan verdienen terwijl de artiest met absoluut niks achterblijft. Dat begint met een vers gesignde band die 1 miljoen te leen krijgt voor het opnemen van hun album. Laten we kijken wat er met die 1 miljoen gebeurt.

De eerste helft zijn ze kwijt aan het opnemen van het album. Denk aan studiotijd, nieuwe instrumenten, opname regelen en alles wat er bij komt kijken. Nog 500,000 over. Daarvan is 100,000 voor de manager. Dan vangen de business manager en advocaat allebei nog 25,000.



Album klaar en ingeleverd. Dat laat 350,000 over van die miljoen. Na 170,000 aan belasting is er nog 180,000 voor de band. Stel die bestaat uit 4 mensen, is dat slechts 45,000 per persoon. Daar moet je een jaar van leven, dan pas komt de plaat uit.

De plaat komt uit en slaat in als een bom: Een miljoen kopieën worden verkocht. Daarnaast maakt de band nog twee clips. Productie van de twee videoclippen kost een miljoen waarvan de helft (500,000) voor rekening van de band komt. Ook leent de platenboer de band nog 200,000 voor de tour.

$1,000,000$ (eerste lening) + $500,000$ (clips) + $200,000$ (tour) = $1,700,000$ schuld bij de platenboer.

De platenboer besteedt ook nog 300,000 aan "promotie" bij radio stations. Dat komt ongeveer neer op smeergeld betalen. Ook die kosten komen voor rekening van de band. Dit maakt de totale lening aan de band inmiddels 2 miljoen.

De platenboer distribueert (verkoopt) de cd voor 10 per stuk aan muziek winkels. Het album was een hit, een miljoen verkocht, 10 miljoen aan inkomsten. In het contract tussen de band en de platenboer staat dat 20% van de inkomsten voor de band zijn. 20% van 10 miljoen is 2 miljoen.

2 miljoen (royalties voor de band) - 2 miljoen (lening van de platenboer) = 0 (nul!) voor de band!

Dat is dan 10 miljoen voor de platenboer + een miljoen royalties via de Buma/Stemra's en RIAA's van deze planeet. Totaal zo'n 11 miljoen inkomsten. De helft van het schieten van de clips (500,000) was voor rekening van de platenboer. Nog eens 500,000 gaat naar het drukken en verpakken van plastic schijfjes. 750,000 kosten aan royalties wegens een paar toevallig gelijkende deuntjes. En nog een extra miljoen gaat naar marketing.

$11,000,000 - 500,000 - 500,000 - 750,000 - 1,000,000 = 8,25$ miljoen. 11 miljoen inkomsten, waarvan 8,25 miljoen schone winst. Nul voor de band.

En dan heb je nog geluk als band. 30 Seconds to Mars heeft laatst van EMI te horen gekregen dat ze nog 1,4 miljoen dollars in het rood staan. En die hebben ruim over de 2 miljoen platen verkocht. Bedenk je goed dat dat nog de grote bands zijn die een 20%-contract weten te bedingen. De berekeningen worden heel snel nog lachwekkender als je minder aandeel krijgt als artiest.

Platencontracten zijn regelrechte oplichting. De investering die het label in de artiest doet wordt niet terugbetaald uit de inkomsten maar uit het contractuele aandeel wat de artiest daarin heeft. Ze pakken dus een dik aandeel en het beetje wat overblijft voor de artiest gebruiken ze om de “investering” in die artiest mee af te betalen. En daarna behouden ze ook nog alle rechten op alles wat de artiest opgeleverd heeft.

Het heilige boontje

En nog steeds claimt de industrie bij het bestrijden van “piraterij” en het innen van rechten dit in het beste belang van de artiesten te doen. Ongekend hoe parasitair deze industrie is geworden. Hun lobbykracht is ongekend. Hun slachtofferrol perfect. Politici buigen voor alle onzin die ze over de wereld uitstorten. Bijna alles lijkt geoorloofd om de inning van kopieer-rechten te bevorderen.

“This is not rocket science. Instead of spending all this money litigating against kids who are the people they're trying to sell things to in the first place, they have to learn how to effectively use the Internet. For the artists, my ass. I didn't ask them to protect me, and I don't want their protection.” “I'm very positive about the internet, Napster. I think it's a tremendous tool for reaching many more people than we ever could without it. When you release music you want it to be heard by people. Nothing is going to do that better than Napster. I can't tell you how many kids have come up to me and said, 'I downloaded a couple of tunes off Napster and I went out and bought the album.' [And if they don't, I don't care.] I don't really make money off of record sales anyway.” -David Draiman (Disturbed)

“One of the biggest wake-up calls of my career was when I saw a record contract. I said, 'Wait - you sell it for \$18.98 and I make 80 cents? And I have to pay you back the money you lent me to make it and then you own it?' Who the fuck made that rule? Oh! The record labels made it because artists are dumb and they'll sign anything' - like I did.” -Trent Reznor (Nine Inch Nails)

We're fucked. Bigtime.

Muziek is een belangrijk deel van onze cultuur. Maar het is bijna geheel in handen van een paar mega-corporaties. Alle golden oldies die door ontelbaar bands gecoverd worden zijn “eigendom” van een corporatie. Gewoon door het spelen van een stukje van jouw cultuur, bega je een misdrijf. Dat is momenteel de realiteit. En het is onwaarschijnlijk dat het beter gaat worden. De macht van deze industrie is fenomenaal.

Dat hebben ze de afgelopen twee jaar nog even gedemonstreerd: Het auteursrecht op een boel golden oldies uit de jaren '50 en '60 dreigde te verlopen. Dat liep namelijk 50 jaar vanaf de eerste uitvoering. Een hele hoop van die oude riedeltjes worden nog tot vandaag aan toe gerecycled. De royalties die ze daar voor opstrijken zijn enorm. En die 50 jaren waren bijna om. Handen in het haar... Wat nu te doen?

En met een oplossing kwamen ze. Er werd een leger van lobbyisten geassembleerd en op oorlogspad naar Brussel gestuurd. Die zijn daar aan het werk gegaan met koffers met geld, leuke reisjes en een paar dure hoeren en plots was het auteursrecht 95.. nee toch maar 70 jaar na eerste uitvoering. Bravo! Inkomsten weer veilig gesteld. En hoe kun je het ze kwalijk nemen? Bedrijven bestaan maar voor één enkel doel en dat is winst maken. By any means necessary. En ze doen precies dat. De politici echter, blijken daar niet te zijn voor het welzijn van de maatschappij.

Gezien politici makkelijk te corrumperen zijn en de entertainment industrie machtiger is dan ooit, kunnen we van deze twee niet echt verandering verwachten. Een belangrijk deel van ons cultureel erfgoed zal nog lang gijzelaar zijn van een paar mega corporaties. We're fucked. Bigtime.

Zal het ooit stoppen?

Kunstmatige schaarste is, kunstmatig. Wat betekent dat het met een bepaalde manier van dwang in stand gehouden moet worden. En alle dwang valt een keer. Dus ook al doen we er niets aan, het blaast zichzelf een keer op. Maar de manier waarop dat gebeurt kan heel vervelend uitpakken. Het traject wat een systeem in verval doorloopt kan heel naar zijn. Zo worden mensen die een nummer downloaden nu al willekeurig opgespoord en aangeklaagd. De ene na de andere artiest ontvangt claims. Eenmaal in het beklagdenbankje worden ze berecht aan de hand van wetten die het lobbyisten leger geregeld heeft.

Ook met royalties en rechten wordt steeds a-relaxter omgesprongen. Zo heeft elk concert of festival nu standaard een setje advocaten. Mtv en/of radio in je café? Lappen, voor het absolute maximum aan mensen dat in je café past. YouTube filmpje embedden op je website? Again, trek de poeplap maar. Je pa & ma's favoriete nummer onder de trouw video op YouTube? Vergeet het maar. Niets kan meer gewoon. Hoe cultureel aanvaard het ook is.

Een kat in het nauw maakt rare sprongen. Alles blijven bevechten en aanklagen. Iets wat tegenwoordig heel triviaal is, zoals een YouTube filmpje op je website, zullen ze op een totaal achterhaalde en irrelevante manier blijven benaderen. De wereld is veranderd. En wel op zo'n manier dat de distributie industrie eigenlijk achterhaald is. Ze weten het, maar willen het nog niet geloven. Daarom zullen ze blijven vechten voor hun status-quo tot het bittere einde.

En dat kan best een hele a-relaxte tijd worden voor de rest. Het copyrights gedrocht is in niemands voordeel meer, behalve voor de industrie die er rond gebouwd is. Hoe bewegen we daar van weg op een manier die ons, muzikanten, luisteraars, organisatoren en zenders schikt?

Wat er aan te doen?

Verlaat het systeem. De reden dat het ooit is bedacht is weg. Het concept waarop het gebaseerd is is tegen natuurlijk. En boven alles heeft het gewoon laten zien niet te werken. Het hele copyright systeem is niet in maatschappelijk belang. Gewoon laten voor wat het is. Zet het uit je hoofd. Exit. Over.

Bouw er iets nieuws voor in de plaats

Wat we zoeken is iets dat wel overeenkomt met hoe de wereld nu werkt. Artiesten zullen een andere manier moeten vinden om beloond te worden voor de energie die ze ergens in steken. En guess what, die bestaat. In plaats van mensen te verhinderen een door hun bedacht patroon te zien, horen of gebruiken, kunnen ze mensen juist aanmoedigen. Dit is best een moeilijke denkstap voor velen.

Laat ik het zo stellen: In plaats van te zeggen "jij mag niet .. totdat je betaalt" zeg je "wil je iets extra's? koop deze!" tegen je fans. Die stap is cruciaal; je gaat dan van iets negatiefs naar een positieve benadering.

Wat je dan als artiest doet is je fans een reden geven iets te kopen. Je dwingt ze niet. In plaats van proberen ze te controleren, reik je ze de arm.

Dat is het nieuwe business model. Connect with Fans (CwF) + Reason to Buy (RtB) = Business Model (BM). Het is heel simpel. En het werkt. Heel goed zelfs.

Hoe simpel ook, weinig blijken het te begrijpen. Om het wat tastbaarder te maken, laten we twee voorbeelden bekijken:

Trent Reznor

Trent Reznor, Nine Inch Nails. Nadat hij inzag hoe erg hij genaaid werd door de industrie heeft hij ook daadwerkelijk actie ondernomen. Sinds 2008 doet hij zijn werk helemaal in eigen beheer. Nu hij niet meer onder de plak van een label zit kan hij doen wat hij wil. En hij is er goed in. Hij heeft een hele grote website opgebouwd met chatrooms, fora, fotoalbums, remix secties, upload functies.. teveel om op te noemen. Alles is gemaakt om z'n fans dichter bij elkaar en bij hem te brengen. Hij moedigt zijn fans aan om camera's mee te nemen naar concerten en de foto's/video's te uploaden. Hij moedigt ze aan om muziek video's en remixes te maken. Hij is heel erg in contact met z'n fans. De fans zijn onderdeel van NIN.



De muziek die hij maakt ziet hij niet als eigendom. Wetende dat het toch wel op download sites terecht komt doet hij het maar zelf. De albums die hij na het verlaten van z'n label heeft gemaakt zijn gratis te downloaden. Compleet met artwork en van 128kbps mp3 tot aan lossless flac. Vanaf z'n eigen site en vanaf The Pirate Bay. Niet alleen zijn ze gratis beschikbaar, ze hebben zelfs een Creative Commons licentie. Daarmee geeft hij expliciet het recht remixes te maken en die aan iedereen door te sturen.

Voor wie wil zijn er uiteraard ook fysieke cd's beschikbaar. Voor \$10 heb je een 2-disc box set van het Ghosts album. Daarnaast was er ook nog een \$75 Deluxe Edition, die naast de 2-dics ook nog een concert Blu-ray en fotoboek bevat. Sommige foto's en videobeelden daarin waren geschoten door fans. Voor de echte allerbeste fans was er nog een Ultra-Deluxe Limited Edition (2500 stuks beschikbaar) voor \$300. Die had alles van de goedkopere versies, plus een HQ-vinyl met een aantal nummers, een set extra mooie foto's, en, hij had ze alle 2,500 zelf gesigneerd.

Het duurde net ietsje meer dan 30 uur om de Ultra-Deluxe Limited Edition helemaal uit te verkopen. $2,500 * \$300 = \$750,000$. In iets meer dan 30 uur. Voor muziek die hij gratis weggaf.

Door zich te verbinden met z'n fans en ze een reden te geven te kopen, deden ze precies dat. In de eerste week verdiende hij alles bij elkaar 1,6 miljoen aan het album Ghosts. Nogmaals, muziek die gratis, legaal en onder Creative Commons te downloaden is.

Dat artiesten de muziek labels nodig hebben en copyright een vereiste is, is dus een hele grote mythe. Trent Reznor bewijst dat.

Door het weggeven van zijn muziek steeg zijn bekendheid. Hij bereikte meer mensen dan ooit tevoren. Zijn laatste album The Slip volgt dezelfde aanpak als Ghosts. The Slip kwam beschikbaar op dezelfde dag dat hij zijn nieuwe tour aankondigde. De tickets waren in record tijd uitverkocht.

Een model voor iedereen

Er is geen enkele reden om niet te geloven dat elke artiest met dit model beloond kan worden. Via internet is het potentiële publiek in theorie heel de wereld. En elke artiest kan mee doen. Je hoeft niet eerst een maffioso kartel aan labels te overtuigen door je ziel te verkopen. Vroegâh hadden artiesten geen andere keus dan in zee gaan met een label en distributeur. Het was simpelweg de enige infrastructuur. Maar die tijd is nu voorbij. Technologische vooruitgang heeft ons een open distributie platform gebracht voor iedereen. Muziek kan weer open en democratisch.

Echter zijn er mensen die sceptisch zijn tegenover het verhaal van Trent Reznor. Hun argument is dat Nine Inch Nails al bekend was geworden op de "oude" manier. Reznor begon te experimenteren met het nieuwe model toen NIN al groot was.

Corey Smith

Laten we dan nu eens kijken naar Corey Smith. Corey was voorheen een middelbare school leraar. In het weekend speelde hij regelmatig op open podia. Door de tijd heen werd hij beter en ging meer tijd besteden aan muziek. Hij deed zo nu en dan een live show en begon manieren te zoeken om dichterbij z'n fans te komen. De muziek die hij maakte gaf hij gratis weg via z'n website. Via dezelfde website zijn ook concertkaarten te pre-orderen. Daarbij mocht je een vriend of vriendin met korting meenemen.

Met de korting brachten fans nieuwe vrienden mee, waardoor z'n fanbase groeide. Steeds meer mensen kwamen naar z'n live shows, waarmee hij meer en meer verdiende. Corey verdiende ongeveer 4 miljoen. Alleen door het doen van shows. Hij verkocht niet eens cd's. En dat allemaal op basis van muziek die hij gratis weggaf.



Hij heeft als experiment een maand of twee de muziek van zijn website afgehaald. Gedurende die periode zag hij zijn iTunes en concert inkomsten omlaag gaan. Toen hij de muziek weer terug plaatste, gingen alle verkopen weer omhoog.

Copyleft

Er is dus heel goed te verdienen aan gratis en copyleft. Buiten de huidige muziek industrie om. Geen kartel van bedrijven meer die bepaalt wie er in beeld komt en wie niet. De markt is weer open. Copyleft is in het voordeel van iedereen. Behalve de tussenhandelaar die we nu 'muziek industrie' noemen. Die "middleman" heeft laten zien zich niet te kunnen aanpassen aan nieuwe omstandigheden. En elke soort die zich niet kan aanpassen, is gedoemd uit te sterven.



Er is pas net een beginnetje gemaakt als het aankomt op CwF + RtB. Er is nog een heleboel uit te vinden op business model gebied. Het is een nieuwe manier van doen, en we zijn pas aan het begin. De weg ligt wijd open voor nieuwe pioniers. Pioniers die de wereld van morgen vorm durven geven.

It's evolution baby!