

# Creative Fair Play

In de creatieve sector is samenwerken en werk uitbesteden essentieel. Het slagen van je samenwerking – tijdelijk, op platformen of eventueel via tussenpersonen – hangt sterk af van het evenwicht tussen alle partijen. Hier zijn onze zeven best practices om succesvol samen te werken met creatieve ondernemers.

Opdrachtgever, creatieve ondernemer of beide? Dit is een positief manifest voor iedereen. Het bevordert wederzijds engagement en garandeert duurzame resultaten.

## Gratis bestaat niet.

Vraag niets gratis. Werk niet gratis. Ook niet als 'test' of 'voor de portfolio van de maker'. Dat vraag je een bakker of advocaat ook niet. Een correcte vergoeding is de beste manier om duurzame kwaliteit in de creatieve sector mogelijk te maken.

## Vat wedstrijden sportief op.

Een opdracht toekennen via een wedstrijd kan een mooie kandidaat opleveren, maar voorzie een correcte vergoeding voor deelnemers die werk voor je leveren. Beloon het proces, niet het resultaat. Wees spaarzaam met de wedstrijdformule en hanteer heldere criteria om de opdracht te gunnen.

## Regel de intellectuele eigendom.

Zonder overeenkomst behoudt de auteur in principe alle auteursrechten. Als je hiervan wil afwijken, moet je een regeling treffen. Bij vergoeding via royalty's garandeert de opdrachtgever eerlijkheid en transparantie over de verkoop. De opdrachtnemer stelt zich op zijn beurt borg voor de authenticiteit van het geleverd werk.

## Goede afspraken maken goede vrienden.

Noteer vooraf afspraken over scope, doelen, doelgroep, planning, tussentijdse deadlines en vergoedingen, het aantal correctierondes, de kost- en taakverdeling. Hoe preciezer de briefing, hoe scherper het resultaat. Bespreek ook eventuele opzegvoorwaarden. Weet dat jobplatforms en tussenpersonen zoals agenten of rekruteerders algemene voorwaarden hanteren die ook een impact hebben op jullie werkafspraken.

## Hanteer redelijke termijnen.

Creativiteit kan alleen maar bloeien in een sfeer van vertrouwen en waardering. Hou je dus aan de afspraken. Respecteer een betalingstermijn van 30 dagen of minder en blijf binnen het voorziene budget. Tip: een voorschot bewijst wederzijds engagement van bij de start.

## Erken het werk van de maker.

Credits geven aan de creatieve ondernemer versterkt het engagement van de maker en geeft de opdrachtgever credibiliteit in de communicatie van het project.

## Gun elkaar vrijheid.

Een ondernemer met andere klanten, zelfs binnen dezelfde sector, heeft een rijkere ervaring. Klamp dus niet te krampachtig vast aan exclusiviteitscontracten. Spring uiteraard wel loyaal en discreet om met kennis die je tijdens je samenwerking uitwisselde. Bedrijfsgeheimen kan je ook beschermen met een non-disclosure agreement of NDA.



**Creative  
Fair Play**