

# Licenties, royalty's of milestones: welke betalingsvorm past het beste?



**Vroeger was de wereld overzichtelijk. Een producent leverde zijn klant een partij bakstenen en kreeg daarvoor betaald bij aflevering. Dat werkte, daar was geen ingewikkeld contract voor nodig.**

Inmiddels zijn er andere manieren van werken. Uw bv levert geen stenen meer, maar bijvoorbeeld software waarmee uw klant zelf stenen kan bakken volgens een bepaald patroon. Op welk moment moet uw klant daarvoor betalen? En hoeveel?

Uw bv levert geen specifiek product of resultaat, maar toegang, een recht op gebruik. In juridische termen: een licentie. Dat kan het recht zijn om bepaalde software te gebruiken (licenties komen van oudsher veel voor bij softwareontwikkelaars), maar deze contractsvorm is ook heel geschikt voor andere dienstverleners.

Als u een bepaalde technische uitvinding heeft gedaan, kunt u anderen toestaan om daar tegen betaling gebruik van te maken. Maar u kunt uw klant ook het recht geven om tegen een bepaalde vergoeding per maand gebruik te maken van de kennis van uw medewerkers.

Uw klant mag dan bijvoorbeeld onbeperkt per telefoon en per e-mail vragen stellen. Dit scheelt administratieve rompslomp – u hoeft niet voor iedere vraag een factuur te zenden – en u bent verzekerd van een vaste inkomstenstroom.

### **Betalingsafspraken maken zonder roze bril op**

Iedereen die wel eens een kostenbegroting heeft gemaakt van zijn eigen werkzaamheden, weet dat de eindafrekening in de praktijk altijd tegenvalt. Het wordt toch duurder en het kost meer tijd dan aanvankelijk gedacht.

Dat is niet alleen maar het gevolg van de wens om scherpe offertes te maken. Kennelijk is het een menselijke eigenschap om altijd maar weer (te) optimistisch te zijn over de te verrichten werkzaamheden.

Houd rekening met dit verschijnsel als u milestones afspreekt. Als u denkt dat het u lukt om de klus over een half jaar af te hebben, begroot dan liever acht maanden. Klanten worden nu eenmaal liever geconfronteerd met korting en vervroegde oplevering dan met vertraging en kostenexplosies.

### **Welk bedrag voor licenties of royalty's?**

Een volgende vraag is hoe u bepaalt welk bedrag de klant maandelijks aan u moet overmaken. Ook voor dit onderdeel is het verstandig om het een en ander uit te werken, zonder dat u meteen vuistdikke contracten opstelt.

In het geval van het gebruik van uw software om bakstenen te bakken, kunt u afspreken dat de gebruiker een vaste licentievergoeding per maand betaalt. Voor dat bedrag mag hij dan onbeperkt uw software gebruiken. Dat schept duidelijkheid, maar ook risico's. Als de productie enorm stijgt of juist inzakt, is de licentievergoeding niet meer passend.

Dat risico is er niet als u afspreekt dat uw klant een bedrag betaalt per steen waarvoor hij uw software heeft gebruikt: een royalty. Royalty's zijn bekend uit de muzikwereld. Iedere keer dat een liedje op de radio wordt gedraaid, ontvangt de artiest een vergoeding.

## U kunt ook licenties verlenen voor het gebruik van uw merknaam

Maar ook deze constructie is bruikbaar in veel meer samenwerkingsvormen. Degene die het kwekersrecht heeft op een bepaalde bloem of groente, ontvangt een royaltyvergoeding voor iedere bloem van zijn ras die iemand anders teelt en verkoopt. U kunt ook licenties verlenen voor het gebruik van uw merknaam, de structuur van een website of een bepaald winkelconcept.

### Gestaffelde vergoeding

In de praktijk zijn de verschillen tussen een royaltyvergoeding en een vast licentiebedrag overigens niet zo groot, omdat beide varianten in contracten worden genuanceerd (althans: zorg vooral dat u dit doet!) Het vaste licentiebedrag is bijvoorbeeld van toepassing op het gebruik in maximaal één locatie van uw klant, of beperkt tot een bepaalde productie per jaar.

De royaltyvergoeding wordt vaak gestaffeld. Hoe groter de productie, hoe lager de vergoeding per product. Licentienemers hebben belang bij een exclusieve licentie. Ze willen zeker weten dat zij de enigen zijn die gebruik mogen maken van uw uitvinding.



Met een exclusieve licentie is niets mis, maar het is dan wel aan te raden om afspraken te maken over een substantiële maandelijkse betaling. Als de exclusieve licentienemer namelijk per product betaalt, maar niet of nauwelijks iets produceert, ontvangt u geen royalty's terwijl u ook geen andere licenties meer kunt vergeven.

### Begrenzen van onbeperkt gebruik

Bij de klant die onbeperkt vragen mag stellen, of bijvoorbeeld gebruik mag maken van uw kantoorruimte met voorzieningen, ligt het meer voor de hand om een vast licentiebedrag per maand af te spreken. U neemt daarbij onvermijdelijk een risico. Want wat nu als uw klant u iedere dag overspoelt met vragen?

In de eerste plaats geldt natuurlijk dat uw klant waarschijnlijk wel iets beters te doen heeft dan u lastig te vallen met zinloze vragen. Maar ook contractueel is 'onbeperkt gebruik' wel te begrenzen. U kunt simpelweg een maximaal aantal vragen per week afspreken, maar dan heeft u niet meer het marketingvoordeel van 'onbeperkt gebruik'.

## Klant mag geen overlast veroorzaken voor andere klanten

Bij wijze van tussenweg kunt u in uw algemene voorwaarden opnemen dat het gebruik beperkt is tot 'fair use'. Die term zult u wel moeten toelichten, bijvoorbeeld door uit te leggen dat de klant niet onnodig gebruik mag maken van uw diensten en geen overlast mag veroorzaken voor andere klanten.

## Betaling per bereikte 'milestone'

In de praktijk is het niet zo makkelijk om even een licentie te verlenen waarna het geld vanzelf binnenstroomt. De dienstverlening van uw bv zal vaak ingewikkelder zijn. Misschien zijn uw producten of diensten nog volop in ontwikkeling.

In die situatie kan het raadzaam zijn om betaling per 'milestone' af te spreken. U spreekt voorafgaand aan een project een aantal mijlpalen af. Steeds als een mijlpaal bereikt is, ontvangt uw bv een deelbetaling.

## Discussie voorkomen

In de eerste plaats is dat natuurlijk beter voor uw liquiditeit dan als u zou moeten wachten tot de uiteindelijke oplevering. En uw klant zal blij zijn dat hij steeds een 'meetmoment' heeft om te zien of u wel goed werk levert. Maar het scheelt ook discussie.

Als uw klant ontevreden is bij de definitieve oplevering, wordt de discussie al snel uitgebreid naar andere punten. Van uw eerdere werk deugt dan ineens ook nog maar weinig. Als u betaald krijgt per bereikte mijlpaal, valt er over de afgeronde onderdelen niet meer te discussiëren. Dat gedeelte van de opdracht is uitgevoerd, goedgekeurd en afgerekend. Beide partijen weten dan waar ze aan toe zijn.



Het betekent ook dat uw klant niet steeds maar weer met extra eisen kan komen en gedurende al die tijd wacht met betalen.

## Mijlpalen moeten er wel zijn

U kunt natuurlijk ook afspreken dat u iedere maand een factuur stuurt, of afrekent op basis van gewerkte uren. Met de liquiditeit zit het dan wel goed, maar u loopt nog steeds het risico dat uw klant achteraf komt klagen dat het resultaat toch niet helemaal naar wens is.

Voor een overeenkomst op basis van milestones is noodzakelijk dat er concrete mijlpalen aan te wijzen zijn. Dat moeten specifieke onderdelen zijn waarvan u zeker weet dat die gehaald kunnen worden.

## Niet voldaan aan de eisen, dan geen recht op betaling

Als van tevoren niet helemaal duidelijk is of dat kan, snijdt u zichzelf met deze constructie in de vingers. U heeft dan misschien wel goed werk geleverd, maar als er niet voldaan is aan de vooraf benoemde eisen, heeft u geen recht op betaling. Wees bovendien realistisch (zie het kader bovenaan).

## Spreek tussentijdse betalingen af

Als het bij een langer lopende opdracht niet mogelijk is om milestones af te spreken en een periodieke licentievergoeding ook niet handig is, spreek dan in ieder geval af dat uw klant wel tussentijdse betalingen doet, bijvoorbeeld per kwartaal.

Als u aan het einde van de rit niet betaald krijgt en uw geld moet binnenhengelen via een incassotraject, kost dat in veel gevallen meer dan het oplevert. Ook is het dan verleidelijk om in te stemmen met een korting om toch maar betaald te krijgen. Een korting lijkt dan ook al snel redelijk, omdat het

totaalbedrag zo hoog is. Bij maandelijkse facturen heeft u die discussie niet.

Dit verdiepingsartikel is geschreven door Bert van Mieghem, advocaat ondernemingsrecht bij Wybenga Advocaten, e-mail: [vanmieghem@wybenga-advocaten.nl](mailto:vanmieghem@wybenga-advocaten.nl)

## Dit is een artikel van de redactie van BV Rendement

BV Rendement is dé informatiebron voor directeuren-grotaandeelhouders (dga's) en ondernemers in het mkb. Wat is er veranderd in de relevante wet- en regelgeving, en hoe kunt u deze informatie direct in uw organisatie en dagelijkse werk toepassen? U weet het dankzij nieuws en praktische artikelen over onder meer bedrijfshuisvesting, belastingzaken, onderhandelingen en merkrecht.

De onafhankelijke en ervaren redactie van BV Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt u als eerste wat de ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat u de informatie direct kunt vertalen naar uw eigen werksituatie. BV Rendement is daarnaast multimediaal. De voor uw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- ✓ dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- ✓ wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- ✓ maandelijks in het vakblad BV Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- ✓ tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.



Rendement is een succesvolle uitgeverij van met name praktische vakbladen en digitale ondersteuning.

Het assortiment bestaat uit een crossmediaal portfolio: van printuitgaven zoals magazines en themadossiers tot online ondersteuning in de vorm van digitale naslagwerken, e-nieuwsbrieven, een vragenservice en tools.

[www.rendementuitgeverij.nl](http://www.rendementuitgeverij.nl)