

I – Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

I Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

Alle Verträge, um die es hier gehen soll, haben eine Gemeinsamkeit: Sie dienen dem Erwerb von Rechten, die benötigt werden, damit Tonaufnahmen und Bildtonaufnahmen (Musikvideos) hergestellt und veröffentlicht werden können. Am Anfang der Verträge findet sich daher meist eine Art Einleitung, manchmal etwas hochtrabend mit „Präambel“ überschrieben, in der zusammengefasst wird, was die Parteien vereinbaren wollen.

Die Bezeichnung der Verträge und auch der Vertragsparteien ist nicht einheitlich. Dies liegt schon darin begründet, dass es keine gesetzliche Regelung dieser Verträge gibt, sondern dass sie auf jahrzehntelangen Entwicklungen beruhen und stetig an die Veränderungen in der Branche angepasst wurden. Im Folgenden werden die wichtigsten Konstellationen dargestellt. Musterverträge finden sich im Anhang.

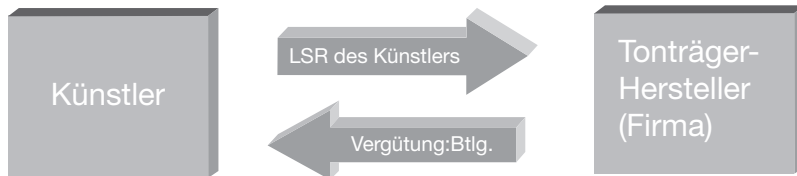
1. Künstlerexklusivvertrag

Von zentraler Bedeutung für die Tonträgerbranche ist der so genannte Künstlerexklusivvertrag, der in allen Musikgattungen Anwendung findet. Der Künstlerexklusivvertrag hat die Herstellung von Tonträgern und deren wirtschaftliche Auswertung zum Gegenstand. Dies kann sich auf eine einzelne Single beziehen, auf ein Album oder – heute ganz überwiegend – auf eine Vielzahl von Ton- und auch Bildtonträgern. Im Vertrag überträgt ein einzelner Künstler oder auch eine Gruppe von Musikern Leistungsschutzrechte auf einen Tonträgerhersteller der die Produktion einer zur Vervielfältigung tauglichen (also „überspielungsreifen“) Masteraufnahme als Unternehmer auf eigenes Risiko und auf eigene Kosten durchführt. Ihm obliegt die organisatorische Leitung der Produktion und er trägt die wirtschaftliche Verantwortung für die erste Tonfestlegung. Der Tonträgerhersteller ist daher als Produzent im unternehmerischen Sinn („wirtschaftlicher Produzent“) auch Inhaber eigener gesetzlicher Leistungsschutzrechte an der jeweiligen Aufnahme bzw. Produktion. Ursprünglich handelte es sich zumeist um Unternehmen, die die Aufnahmen selbst durchführten, vervielfältigten und vertrieben. Ein solches Unternehmen heißt im allgemeinen Sprachgebrauch bis heute Schallplattenfirma. In den Verträgen hat es sich eingebürgert, von „FIRMA“ zu sprechen. Insbesondere der Aufbau unbekannter Künstler erfordert einen hohen Einsatz an Geld und Arbeitszeit und birgt daher

I – Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

– vor allem im Hinblick auf Tonträgerverkäufe – ein hohes wirtschaftliches Risiko des Scheiterns. In einem Interview mit dem Berliner Tagesspiegel aus dem Jahr 2005 schätzte der europäische Sony-BMG-Chef Maarten Steinkamp die durchschnittlichen Kosten zur Etablierung eines neuen Künstlers bei einem Major auf aktuell 300.000 Euro. Vor Beginn der Krise der Tonträgerindustrie seien hierfür sogar noch durchschnittlich 500.000 Euro bereitgestellt worden. Um diese immensen Investitionen wieder einspielen zu können, möchten die Firmen den Künstler grundsätzlich so lange und eng wie möglich an sich binden, so dass sie, wenn sich Erfolg einstellt, auch entsprechend lange davon profitieren können. Der Künstler soll daher während der Dauer des Vertrags in aller Regel auch ausschließlich – also „exklusiv“ der Firma zur Verfügung stehen. Im Gegenzug erhält er meist eine prozentuale Beteiligung an den Verkäufen der Ton- und Bildtonträger und an den sonstigen Verwertungserlösen sowie einen Vorschuss.

Modell 1: Grundmuster Künstlerexklusivvertrag (KÜV)



LSR: Leistungsschutzrechte

Btlg.: Beteiligung

2. Bandübernahmevertrag

2.1 BÜV zwischen Produzent/Label und Firma

Die oben geschilderte „klassische“ Form der Zusammenarbeit auf der Grundlage von Künstlerexklusivverträgen hat sich seit den 70er und 80er Jahren dadurch geändert, dass zunehmend auch freie Produzenten und Labels Verträge mit Künstlern geschlossen haben, um mit ihnen auf eigene Rechnung Aufnahmen durchzuführen. Da sie also die wirtschaftliche Verantwortung für die Aufnahmen tragen, bezeichnen wir sie als „wirtschaftliche Produzenten“, denen an den Aufnahmen auch eigene Leistungsschutzrechte als Tonträgerhersteller entstehen. Da sie die Aufnahmen aber nicht selbst auswerten können, geben sie das fertige Produkt, also ein überspielungsreifes Master, an

I – Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

eine Firma zur Auswertung weiter. Heute sind dies in der Regel CD-Rs. Weil es sich hierbei früher um Tonbänder handelte, spricht man immer noch von „Bandübernahme“ und der zugrundeliegende Vertrag heißt Bandübernahmevertrag. Auch hier erhält der Produzent eine Vergütung, die sich am Verkaufserfolg des Tonträgers bemisst. Der Künstler schließt in dieser Konstellation zunächst keinen Vertrag unmittelbar mit der Firma, sondern nur mit dem Produzenten. Daher erhält er seine Vergütung auch nicht von der Firma, sondern vom Produzenten.

Modell 2: Auswertungskette mit Künstler- (KÜV) und Bandübernahmevertrag (BÜV)

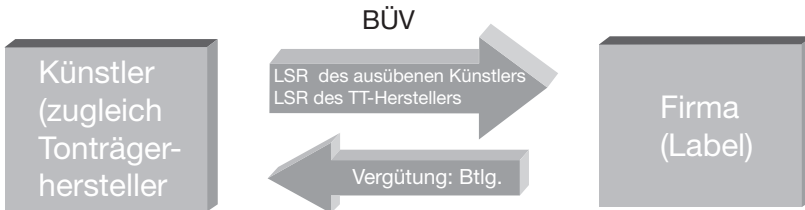


2.2 BÜV zwischen produzierendem Künstler und Firma

In jüngerer Zeit hat etwas stattgefunden, das man als eine „Demokratisierung der Musikproduktion“ bezeichnen kann. Jeder handelsübliche Multimedia-PC verfügt über Audio-Interfaces, Digital/Analog-Wandler, Softwaresynthesizer und ähnliche Werkzeuge. Noten lesen oder gar schreiben können ist ebenso wenig notwendig wie das Beherrschen von Barré-Akkorden oder komplexen Drum-Patterns. Jeder kann mit Hilfe eines einfachen PCs und preiswerter Software Musik machen und dabei mit einigem Geschick auch nahezu marktreife Produkte erzeugen. Dies hat dazu geführt, dass viele Künstler heutzutage gleichzeitig Komponisten, Interpreten und Produzenten ihrer Titel sind. Sie können also daher grundsätzlich auch selbst ein überspielungsreifes Master an eine Plattenfirma zur Auswertung lizenzieren. Dies kann für den Künstler vor allem auch deshalb interessant sein, weil die Lizenzbeteiligung bei Bandübernahmen wesentlich höher ist als bei Künstlervträgen. Dies liegt daran, dass beim Bandübernahmevertrag der Lizenzgeber das überspielungsreife Master auf eigenes Risiko produziert (bzw. schon produziert hat). Wenn der Künstler die technische bzw. finanzielle Möglichkeit hat, ein Album in eigener Regie aufzunehmen, ist es für ihn ein Rechenexempel, zu ermitteln, bei welcher Variante er besser verdienen würde. Dies setzt natürlich zuerst voraus, dass er einen Lizenzpartner findet, der ihm zutraut, ein Album in eigener Regie zu produzieren und hierfür ein Budget zur Verfügung stellt.

I – Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

Modell 3: Bandübernahme vom produzierenden Künstler



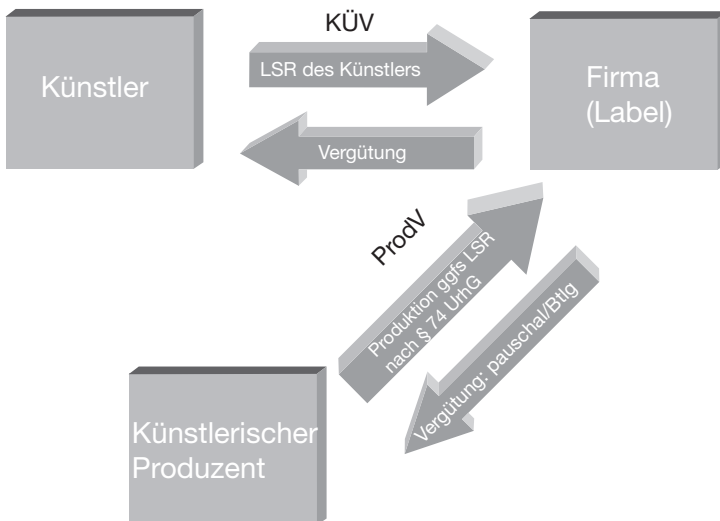
Diese Konstellation ist gemeint, wenn im Buch bei Bandübernahmeverträgen von „Künstler/Produzent“ als Bandgeber die Rede ist.

3. Produzentenvertrag

Gehen wir noch einmal zurück zu Modell 1. Hier ist die Firma selbst für die Anfertigung der Tonaufnahmen verantwortlich. Da die Tonträgerfirmen heute nur in seltenen Fällen angestellte Produzenten beschäftigen, muss jemand die Aufnahmen produzieren. Hier kommt der so genannte „künstlerische Produzent“ oder „Producer“ ins Spiel. Als künstlerischer Produzent wird bezeichnet, wer im Studio die Aufnahme eines Tonträgers koordiniert und leitet. Vergleichbar mit einem Filmregisseur zeichnet er im Wesentlichen für das künstlerische Ergebnis verantwortlich. Er ist maßgeblich am Arrangement, der Auswahl der Titel, der Soundgestaltung und der Auswahl der beteiligten Studiomusiker beteiligt, aber nicht an der Finanzierung der Produktion. Er ist daher nicht gleichzusetzen mit dem Tonträgerhersteller im Sinne des Urhebergesetzes. Trotzdem können ihm, wegen seines eigenen künstlerischen Beitrags zur Herstellung des Tonträgers, eigene gesetzliche Leistungsschutzrechte zustehen. Ob ein solcher künstlerischer Beitrag vorliegt, kann im Vorhinein nicht sicher gesagt werden. Im Zweifel wird daher mit dem künstlerischen Produzenten immer ein ausführlicher Vertrag geschlossen, in dem er diese Rechte einräumt, da die Firma zur Veröffentlichung, wie schon oben gesagt, sämtliche Leistungsschutzrechte bündeln muss. Im Unterschied zum Künstler ist der künstlerische Produzent nicht exklusiv an die Firma gebunden – allenfalls im Hinblick auf ein Wiederaufnahmeverbot (siehe dazu unter Titelexklusivität, Kapitel 5.5). Den künstlerischen Produzenten treffen keine Mitwirkungspflichten bei Promotionaktivitäten, lediglich das Recht zur Werbung mit seinem Namen und Bild wird vertraglich eingeräumt. Als Vergütung erhält er regelmäßig eine Pauschalsumme, oft gekoppelt an eine erfolgsbezogene Umsatzvergütung.

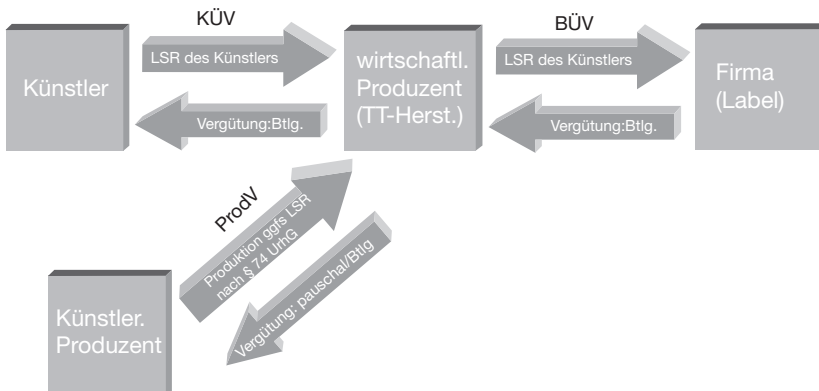
I – Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

Modell 4: Künstlerexklusivvertrag und Produzentenvertrag (ProdV)



Natürlich ist diese Konstellation auch in der Variante denkbar, dass sich ein unabhängiger wirtschaftlicher Produzent eines künstlerischen Produzenten bedient, wenn er diese Aufgabe nicht selbst wahrnehmen kann. In diesem Fall muss er Leistungsschutzrechte vom Künstler und ggfs. auch vom künstlerischen Produzenten erwerben, um die Rechte dann zur Auswertung weiter übertragen zu können.

Modell 5: Auswertungskette mit KÜV, ProdV und BÜV

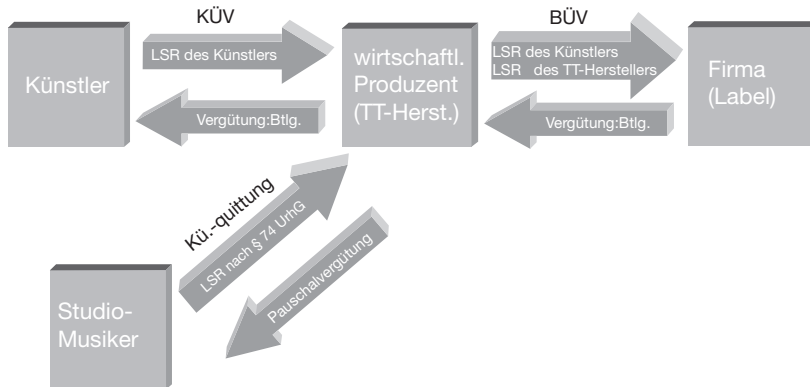


I – Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

4. Künstlerquittung

Neben dem Künstler bzw. der Band werden oft zusätzliche Musiker benötigt. Ihr Beitrag an der Produktion variiert, beschränkt sich aber regelmäßig auf das Einspielen vorgegebener Instrumental- oder Gesangsparts. Auch hier entstehen Leistungsschutzrechte, die derjenige erwerben muss, der die Tonaufnahmen verwerten möchte. Studiomusiker sind in der Regel nicht exklusiv für eine bestimmte Firma tätig, sondern für viele verschiedene Auftraggeber. Als Vergütung erhalten sie daher zumeist eine Pauschalzahlung. In den seltenen Fällen, in denen ihr Beitrag als sehr bedeutend für die Produktion betrachtet wird, ist auch eine Beteiligung denkbar. Seit der Urheberrechtsnovelle 2003 hat der ausübende Künstler – also auch der Studiomusiker – einen Anspruch auf die Nennung seines Namens in Bezug auf seine Darbietungen bei Tonaufnahmen. Eingeschränkt wird dieses Recht nur in denjenigen Fällen, in denen eine Nennung einen unverhältnismäßigen Aufwand darstellen würde („Greatest Hits“ der Fischer-Chöre).

Modell 6:



Die vorgenannten Vertragstypen sind die am häufigsten anzutreffenden Grundformen. In der Praxis gibt es nicht selten auch Mischformen aus diesen Verträgen. Viele Vertragsmuster geistern durch die Lande und viele kleinere Labels oder Produzenten basteln aus Versatzstücken Kombinationen zusammen, die oft nicht praxistauglich, manchmal sogar unzulässig sind. Höchste Vorsicht ist geboten, wenn in einem Künstlerexklusiv- oder Bandübernahmevertrag auch sachfremde Materien, wie z.B. die Einräumung von Verlagsrechten, Booking- oder Management-Aufgaben geregelt werden. All dies hat in

I – Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

einem Tonträgerauswertungsvertrag nichts zu suchen und bedarf, sofern es denn überhaupt in Betracht kommt, einer gesonderten vertraglichen Regelung. Zumeist ist aber auch hiervon abzuraten, weil die Bündelung mehrerer unterschiedlicher Aufgaben in der Hand eines einzigen Geschäftspartners befürchten lässt, dass dieser Partner ein Universaldilettant ist, der versucht, „auf mehreren Hochzeiten gleichzeitig zu tanzen“. Zudem führt eine solche Vermischung von Aufgaben zwangsläufig zu Interessenkonflikten, da vor allem Management und Plattenfirma oft entsprechend ihrer Rolle unterschiedliche Zielrichtungen haben.

Nicht selten tauchen auch Konstellationen auf, in denen zwischen den Produzenten und den Künstlern Gesellschaftsverträge geschlossen werden. Auf diese Weise wird dann versucht, den Künstler in eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) einzubinden und ihn an den Kosten und ggfs. auch am Verlust der gemeinsamen Unternehmung zu beteiligen. Auch dies ist strikt abzulehnen.

5. Künstlerentwicklungsvertrag/Artist Development Deal

Im Normalfall bewirbt sich der Künstler beim A&R-Manager der Plattenfirma mit seinen fertigen und bezahlten Demos. Häufig kommt es jedoch vor, dass das Demo-Material dem A&R-Manager nicht unbedingt zusagt, er aber ein gewisses Potential im Künstler sieht und ihn zu weiteren Demo-Aufnahmen – vielleicht auch anderer Titel – ins Studio schickt. Dann stellt sich die Frage, wer diese Aufnahmen bezahlen soll. In diesem Fall kommt – sozusagen als „Vorstufe“ zum Künstlervertrag – auch ein Artist Development Deal/Künstlerentwicklungsvertrag in Betracht. Hierbei übernimmt die Firma die Kosten der Demoproduktion, um anhand der Demos dann zu entscheiden, ob der Künstler per Künstlervertrag gebunden werden soll. Dieses Recht steht dann nur einseitig der Firma zu, weshalb in dieser Konstellation oft auch von einem „Optionsvertrag“ die Rede ist. Ein Artist Development Deal findet sich im Anhang.

6. Künstlerbrief/Letter of Inducement

Der Künstlerbrief ist eine Vereinbarung, die in der oben skizzierten Konstellation „Modell 2“ zwischen Künstlern und der Firma zusätzlich zu dem bestehenden Künstler- und Bandübernahmevertrag abgeschlossen wird. Der Künstler verpflichtet sich darin, für den Fall, dass das Vertragsverhältnis zwischen ihm und dem Produzenten unwirksam sein oder später scheitern sollte, einen Vertrag zu gleichen Bedingungen unmittelbar mit der Firma abzuschließen.

I – Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

7. Heads of Agreement (HoA)

Hierbei handelt es sich nicht um einen gesonderten Vertragstypus, sondern nur um eine verkürzte Vertragsform. HoA fassen die essentiellen Bedingungen eines Vertrages relativ kurz zusammen – auch hier werden mittlerweile oft mehrseitige Dokumente verwendet. Die Parteien vereinbaren immer, dass es sich bei den HoA um eine provisorische Lösung handeln sollte, die durch einen Hauptvertrag (Longform Agreement) ersetzt wird. Oftmals kommt es dazu aber nicht. In diesem Fall trägt die Firma das Risiko unvollständiger Nutzungsrechtseinräumungen (vgl. oben Einleitung Nr. 4).

Es ist ein weit verbreiteter Irrtum, dass HoA keine rechtliche Bindungswirkung zukommt. Dies hat mit der Bezeichnung wenig zu tun, es kommt auf den Inhalt der Vereinbarung an. Sind die wesentlichen Eckdaten geregelt, handelt es sich um einen wirksamen Vertrag. Zur Vermeidung späterer Auseinandersetzungen sollten die Vertragspartner im beiderseitigen Interesse jedenfalls bei umfangreicheren, potentiell wirtschaftlich bedeutsamen Verträgen einen ausführlichen Vertrag schließen.

8. Parteienbezeichnung

Die Parteienbezeichnung ist uneinheitlich. In den abgedruckten Vertragsmustern und auch in den Beispielen im Text haben wir die Bezeichnung bewusst nicht angepasst, sondern aus den Originalverträgen übernommen.

In Künstlerverträgen	
Künstler	Firma
Künstler	Produzent
Lizenzgeber	Lizenznehmer
In Bandübernahmeverträgen:	
Bandgeber	Übernehmer
Produzent	Firma
Produzent	Partner
Lizenzgeber	Lizenznehmer

I - Die Vertragsparteien und der Vertragsgegenstand

In Produzentenverträgen	
Produzent/Producer	Firma
Produzent/Producer	Auftraggeber
Produzent/Producer	Künstler