

Der Vertrag (allgemein)

Grundsätzliches:

Bereits auch die mündlich / telefonisch ausgemachten und festgelegten Vereinbarungen sind Gegenstand eines (mündlichen)Vertrages! Nur zum Beweis Zweck sollte man diese Vertragspunkte schriftlich festhalten und vertragsgemäß unterzeichnen.
Die bereits telefonisch festgelegte Vereinbarung wird aus formellen Gründen und zu Beweis Zwecken vertragsgemäß ausgefertigt und unterzeichnet.

Alles muss im Voraus verhandelt werden!

Erst die, in den Verhandlungen festgelegten Vereinbarungen werden in Folge vertraglich fixiert. Daher ist es notwendig, dass beide Vertragspartner über die grundlegenden Geschäftssituationen (über Musicbusiness) informiert sind.
Dilettantisch (aber leider sehr oft der Fall) ist es, dass ein uninformierter Musikschafter erst durch Lesen eines ihm vorgelegten Vertrages über die notwendigen Aktionen und Richtlinien des Musicbusiness informiert wird.
Diese uninformierten Personen kommen sich in der Folge immer übervorteilt vor, da sie bei den Vertragsverhandlungen, bei der Vertragsgestaltung und bei dem Vertragsabschluß ihre Wünsche und Forderungen nicht artikuliert und vertraglich fixiert hatten.
Durch diese Uninformiertheit ist die Durchführung eines Interpreten-Projektes gefährdet.

Grundsätzliches über „klagswürdig, daher vertragswürdig“:

Vor Vertragsabschluß ist es empfehlenswert, sich über den zukünftigen Geschäftspartner und den Markt, in dem er sich bewegt, zu informieren.

Denn: Ist der Vertragspartner überhaupt klagswürdig, daher vertragswürdig? Ist der Vertragspartner bei Nichterfüllung überhaupt haftbar zu machen?

Verträge nur mit Personen abschließen, welche bei Vertragsbruch haftbar gemacht werden können!

Verträge nur mit Personen abschließen wenn diese

- a.) einen fester Wohnsitz einen festen Firmensitz besitzen (Wohnsitz und Firmensitz im Inland ist von Vorteil!),
- b.) finanziell abgesichert sind (Überprüfung der Liquidität!).

Wenn der Vertragspartner nicht finanziell abgesichert oder nicht greifbar ist, kann ein Urteil nicht vollstreckt werden und trotzdem man den Prozess gewonnen hat, muss man alle Prozesskosten selbst bezahlen!

Fazit: Klage nur eine klagswürdige Person, eine klagswürdige Firma, (auch Vorsicht bei Vereinen!) bei denen die Kosten des Rechtsstreites exekutierbar sind! **Nur mit diesen hat es einen Sinn überhaupt einen Vertrag abzuschließen!**

Wer gestaltet den Vertrag?

Verträge könne von jedem Vertragspartner aufgesetzt werden!

Da sich aber vor allem viele Interpreten im Vertragswesen nicht auskennen, werden fast ausschließlich die Verträge von den Projekt-Partnerfirmen vorgelegt und verwendet. Das muss aber keinesfalls so sein!

Allgemein:

- *) Verstehen Sie alle Vertragspunkte?
- *) Um Unklarheiten zu vermeiden sind Begriffsbestimmungen in den Verträgen festzuhalten!
- *) Sind die für Sie wichtigen Punkte überhaupt in den Verträgen ordnungsgemäß festgehalten?
- *) Unterstützt Sie die Abmachungen welche im Vertrag festgehalten sind überhaupt bei der Projektverwirklichung?
- *) Sind Sie sich bei der Beurteilung von Vertragssituationen sicher?
- *) Sind Sie sicher, dass Sie mit dem angebotenen Vertrag nicht "auf der Strecke" bleiben?

Nicht "der Vertrag" ist das Wichtigste ("Hurra, ich habe einen Plattenvertrag"), sondern die, für beide Teile darin festgehaltenen Abmachungen, welche eine positive und effiziente Zusammenarbeit ermöglichen sollen.

Wichtige Fragen zur Vertragssituation:

- 1.) Beinhaltet der Vertrag überhaupt die für beide Teile wichtigen Abmachungen/Richtlinien für eine positive Zusammenarbeit?
- 2.) Ist Vertragspartner A mit seinen einzelnen (hoffentlich kompetenten) Mitarbeitern überhaupt in der Lage, die von Vertragspartner B gewünschte und in den Verträgen festgehaltene Leistung zu erbringen?
- 3.) Besitzt der Vertragspartner B überhaupt die dafür notwendige Infrastruktur?"
- 4.) Und vor allem: "Wer ist bindend wofür verantwortlich?"
- 5.) Eine Vertrags-Kündigung und eine Vertrags-Nichtannahme ist schriftlich, aber auch mündlich möglich!

Informieren Sie sich über Ihrer Vertragspartner:

Fragen Sie in Ihrem Umfeld Musikschafter, welche bereits mit dem angestrebten Vertragspartner zusammengearbeitet haben!
Ignorieren Sie auf keinen Fall die Ihnen zu Ohren gekommenen negativen (oft sich gleichenden) Informationen und Erfahrungswerte, welche Musikschafter auch mit den sogenannten "etablierten" Großfirmen gemacht haben.

Eine "Etabliertheit" ist keinesfalls der Garant, dass ein Vertrag mit dieser Firma die von Ihnen gewünschte Zusammenarbeit sichert!

Doch auch hier ist Vorsicht geboten, denn eine Vielzahl von Informationen ist unrichtig, da die Auskunftspersonen keine Ahnung von Musicbusiness haben.

Testen Sie auch die Kompetenz der Mitarbeiter der möglichen Vertragspartner, die nach Vertragsabschluß für Sie tätig werden sollen.