

Tonträger-Vertrag

Verlags-Vertrag

Agentur-Vertrag

Tonträger-Vertrag

Verträge mit einer Tonträgerfirma:

z.B.: Interpreten-Vertrag wird auch Künstler-Vertrag, Tonträger-Vertrag, Platten-Vertrag, Produktionsvertrag, genannt.
Weiters gibt es den Bandübernahmevertrag, den Lizenzvertrag, ...

Der Interpretenvertrag

Der Vertrag zwischen dem Interpreten und dem Produzenten oder einer Tonträgerfirma (Major-Record-Company oder einer Independent-Record-Company)!

Der Interpret benötigt einen Partner, der es ermöglicht, dass seine Leistungen zu Verkauf angeboten werden.

Der Standardvertrag einer Tonträgerfirma:

Es ist eine Unternehmensentscheidung, dass bei unbekanntem Interpreten es legitim und seriös ist, die Standardverträge nicht abzuändern.
Die Standardverträge sind bei fast allen Major-Record-Companies gleich. Standardverträge beinhalten Punkte zum Streichen!!!

Verträge der Major-Record-Companies beinhalten Sollbruchstellen (bewusst gesetzte Fehler)! Mittels diesen wird die Kompetenz des Interpreten und dessen internen Managers getestet!

Standardverträge beinhalten: Unbegrenzte Auswertungszeit für die Tonträgerfirma. Es werde aber nach 25 Jahre keine Lizenzen an den Interpreten bezahlt!!!

Videoproduktionen vom Interpreten sind immer Genehmigungspflichtig. Daher beinhalten die Standardverträge meist auch Videoproduktionen mit dem Interpreten.

Produktionskosten werden 50:50 mit dem Interpret (Interpreten) geteilt, oder gegen die zu erwarteten Lizenzzahlungen an den Interpret (Interpreten) aufgerechnet.

Die Mindestauflage wird meist nicht vertraglich festgelegt.

Die Rechteübertragung weltweit wird meistens nicht genutzt.

Rechte sollen nur dann übertragen werden, wenn sie auch wahrgenommen werden.

(Z. B.: Veröffentlichungspflicht!)

Nutzung aller Verbreitungsarten:

Für unbekanntete Nutzungsarten können keine Rechte übertragen werden.

Nutzungsarten der Zukunft sind nicht im Vertrag beinhaltet.

6-9 Monate nach dem Erscheinen des Tonträgers entscheidet man auf Flop oder nicht Flop.

Zu fixieren ist:

Welche Leistung wird von wem erbracht? Welche Leistung kann ich von wem erwarten?

Welche Rechte werden übertragen?

Zum Beispiel: Rechte zur Vervielfältigung und Verbreitung, Filmrechte, Werberechte, Koppelungsrechte, ...

Was wird von wem gemacht?

Zu was verpflichte ich mich?

Zu was verpflichtet sich der Produzent, die Tonträgerfirma (die Major-Record-Company / die Independent-Record-Company)?

Wer besitzt die Merchandise-Rechte?

Welches Mitbestimmungsrecht wird dem Interpreten vertraglich eingeräumt? Z.B.: Titelauswahl, Koppelungen, Gestaltung des Covers, des

Vermarktungsimage, ...?

Wann wird Veröffentlicht?

Wer bestimmt ob, wann und in welcher Art die Aufnahmen der fertigen CD "Remastert" werden dürfen?

Wer ist für was berechtigt?

Für eine Tonträgerfirma (Major-Record-Company / Independent-Record-Company) ist es wichtig, dass:

1.) die persönliche Exklusivität des Interpreten und

2.) die Titelexklusivität vertraglich fixiert ist.

Die Tonträgerfirma entscheidet unter welchem Record-Label (Marke) die Veröffentlichung durchgeführt wird.

Bei den Major-Record-Companies ist ein Newcomer meist nur ein Bittsteller.

Bei den in den Verträgen festgehaltenen Optionsrecht bestimmt die Tonträgerfirma (Major-Record-Company / Independent-Record-Company) ob und für wie viele Tonträger-Projekte (z.B. 4 LPs) und für wie lange zusammengearbeitet wird. Dies ist ein einseitiger Vorteil für die Tonträgerfirma.

Interpretenvertrag: Verpflichtungen für Interpreten 2 bis 14% - Produzent 1 bis 4%

Die Verpflichtung von einem Produzenten durch ein Tonträgerfirma (Major-Record-Company / Independent-Record-Company)

Der Produzent wird von der Tonträgerfirma verpflichtet einen Tonträger zu produzieren.

Beim Bandübernahmevertrag stellt der Produzent für Herstellung und Vertrieb des Tonträgers die fertige Aufnahme der Tonträgerfirma zur Verfügung.

Üblich ist: 16-19% für den Produzenten, der dem Interpreten verpflichtet ist.

Oft bekommt der Produzent von der Tonträgerfirma Vorschüsse auf die zu erwarteten Lizenzen.

Diese Vorschüsse müssen bei Nichterreichen der angestrebten Verkaufszahlen nicht an die Tonträgerfirma zurückbezahlt werden.

Vorsicht: Bei solchen Vorschusszahlungen kann es vorkommen, dass der Produzent den Erfolg wegen Abrechnung mit dem Interpret verhindert! In der Folge bleibt dann dem Produzenten der ganze Vorschuss-Betrag, denn er muss dann nichts an den Interpret bezahlen!

Verlags-Vertrag

Allgemein:

Es besteht Vertragsfreiheit.

Die Aufteilung der Abgeltungen von den Senderechten/Aufführungsrechten/mechanischen Rechten für Urheber und dem Verlag ist von der AKM/AuMe und der GEMA fixiert.

Das sogenannte "Große Recht" wird von der AKM/GEMA nicht wahrgenommen.

Refundierungen sind möglich.

Verlagsvertrag von zukünftigen Titeln Kündigungsrechte 5 Jahre.

Urheberrechte können nicht gutgläubig übernommen werden.

Branchenüblich: z.B.: Pauschalhonorare.

Die Vorschusszahlungen der Verlage sind Kredite auf die Tantiemenzahlungen der Verwertungsgesellschaften!

Ein Eigenverlag bei Interpret dient manchmal zur Verschleierung der Gesamteinnahmen.

Verträge von Verlage:

Musikverlagsvertrag

Standard-Verlagsvertrag.

Vertrag zwischen dem Verlag und dem Urheber (Komponisten, Texter, autorisierte Bearbeiter)

Autorenexklusivvertrag

Vertrag zwischen dem Verlag und Urheber (Komponisten, Texter, autorisierte Bearbeiter)

Über eine langfristige Zusammenarbeit.

Neue Werke werden in einem Zeitraum von 3-5 Jahre in den Verlag übernommen.

Der Co-Verlagsvertrag

Vertrag zwischen zwei oder mehrere Verlage. Diese teilen sich die Urheberrechtverwaltung. Die Aufgabenteilung muss vertraglich fixiert sein.

Wichtig ist: Wer ist der federführende Verlag?

Editionsvertrag

Vertrag zwischen einem oder mehrere Verlage und/oder einem Nicht-Verlag.

Vertrag zwischen einem Verlag und einem Urheber.

Der Subverlagsvertrag

Eine Subvertragsvertrag darf nur mit einen Split 75:25 (Subverlag: ausländischer Verlag) durchgeführt werden.

Wenn ein Subverlagsvertrag besteht, bekommt der Auslandspartner von der zuständigen Verwertungsgesellschaft 100% der Tantiemen, die dieser dann weiter zu verrechnen hat.

Vertrag zwischen einem Verlag im Inland und einem Verlag (Subverlag) im Ausland.

Administrationsvertrag

Vertrag zwischen zwei Verlage, bei dem der zweite Verlag ausschließlich die Verwaltungstätigkeit übernimmt.

Agentur-Verträge

Verträge mit der Booking-Agentur

Vorsicht:

Oft besteht kein Vertrag zwischen Agentur und Veranstalter. Die Agentur vermittelt nur den Interpret an den Veranstalter. Der Interpret ist

Vertragspartner des Veranstalters, daher besteht keine Haftung durch den Agenten! Das ist ein Nachteil (Haftungsunsicherheit) für den Veranstalter und den Interpreten.

Grundsätzliches

Auch ein mündliche Vereinbarung ist ein gültiger Vertrag! Bereits auch die mündlich / telefonisch ausgemachten und festgelegten Vereinbarungen sind Gegenstand eines (mündlichen)Vertrages! Nur zum Beweiszweck sollte man diese Vertragspunkte schriftlich festhalten und vertragsgemäß unterzeichnen.

Die bereits telefonisch festgelegte Vereinbarung wird aus formellen Gründen und zu Beweiszwecken vertragsgemäß ausgefertigt und unterzeichnet.

Es passiert leider sehr of, dass für eine Vertragsgestaltung verschiedene Verträge als Vorlage dienen

Wer ist überhaupt „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!**