

Hurra, ich habe einen Plattenvertrag!

Wie Musiker böse Überraschungen vermeiden können

Wunder geschehen immer wieder
Stellen Sie sich vor: Vor ein paar Wochen kamen Musiker in meine Kanzlei und baten mich, einen von einer größeren Plattenfirma (**major company**) angebotenen Künstlervertrag (Plattenvertrag- deal) zu prüfen. Noch während ich ihn las, traute ich meinen Augen kaum: Die Firma bot eine 5-stellige nicht rückzahlbare Vorauszahlung in Euro an; es wurden den Künstlern keine Verlags- oder Merchandisingrechte abgerungen und auch ansonsten: Der Vertrag war im Großen und Ganzen fair.

Früher ein Normalfall?

Was in den 70-er und 80-er Jahren des letzten Jahrhunderts zumeist der Normalfall war, ist heute in der Branche leider nicht mehr an der Tagesordnung. Die größeren Firmen bieten zwar - wenn überhaupt - immer noch faire Verträge an, die zum Teil auch eine Vorauszahlung an den bzw. die Künstler enthalten.

Anders sieht es aber in den immer häufiger auftretenden Fällen aus, in denen - zumeist kleinere - Firmen ihren Künstlern (ohne sie entsprechend aufzuklären) einen bloßen CD-Produktions- oder Kaufvertrag anbieten und der Wahrheit zuwider vorgeben, es handele sich um einen Plattenvertrag (um Missverständnisse zu vermeiden: Selbstverständlich gibt es auch jede Menge kleinere faire Firmen, Labels und Produzenten!).

Hände weg von bestimmten CD-Produktionsverträgen

Bei diesen Verträgen (die fälschlicher Weise auch oft als "Künstlervertrag" bezeichnet werden) wird der Künstler verpflichtet, eine gewisse Anzahl von CDs (z.B. 3.000 Stück) zu einem gewissen Preis (z.B. 8,00 Euro pro Stück) abzunehmen. Darüber hinaus überträgt der Künstler eine Reihe von Rechten auf die

"Firma". Dass in einem Künstlervertrag üblicher Weise lediglich Leistungsschutzrechte zu übertragen sind, Verlags- und andere Rechte in einem solchen Vertrag aber nichts zu suchen haben, wird dem unerfahrenen Künstler verschwiegen.

Um es ganz klar zu sagen: Diese Verträge sind Betrug. Dem Künstler wird vorgekauelt, er habe das unwahrscheinliche Glück, einen Künstlervertrag angeboten zu bekommen. In Wahrheit bereichert sich die "Firma" (oder der "Produzent"), indem der Künstler tausende von CDs zu einem viel zu hohen Preis kaufen muss. Was der Künstler vorher nicht wusste: Der Firma ist es völlig egal, ob der Künstler die CDs dann verkauft oder ob er Karriere macht oder nicht. Sie hat sich durch den Verkauf der CDs an den Künstler ausreichend bereichert und das war es dann auch.

Sittenwidrige Abwälzung der Produktionskosten

Es ist sittenwidrig und führt zur Nichtigkeit eines Vertrages, wenn eine Firma oder ein Produzent die Produktionskosten auf den Künstler abwälzt. Das hat der BGH (Bundesgerichtshof) schon 1983 entschieden.

CD-Produktionsvertrag als Ausnahmefall

Wenn ein Musiker tatsächlich CDs produzieren lassen und eine bestimmte Anzahl abnehmen will, kann er das selbstverständlich tun. Ein solcher Vertrag kann CD-Produktions- oder CD-Herstellungsvvertrag heißen. Maßgeblich ist hierbei aber, dass in einem solchen Vertrag keine Rechte (auch keine Leistungsschutzrechte) an die Firma abgetreten werden. Nach Bezahlung gehören die CDs dann dem Käufer und er kann damit machen, was er will. Gegen einen solchen Vertrag ist dann grundsätzlich nichts einzuwenden (sofern der Preis stimmt).

Der Plattenvertrag verpflichtet allein die Firma zur Zahlung

Sobald es aber darum geht, dass Musiker als ausübende Künstler Leistungsschutzrechte an Dritte abtreten, haben die Musiker nichts an die Firma zu zahlen. In diesem Fall kann die Firma eine verrechenbare Vorauszahlung gewähren oder auch nicht; in jedem Fall hat allein sie die Produktionskosten der CD zu tragen. Der Musiker (ausübende Künstler) wird in einem solchem Fall an den Verkaufserlösen der CDs in Höhe einer bestimmten Lizenz ("Punkte") beteiligt.



Ein Beitrag des Hamburger-Musikanwalts Ulrich Poser, www.musiclawyer.de