



SPH EDUCATION PAPER

015

Label und Verlag

Alles, was ihr zu Verträgen wissen müsst!

INHALT

EINLEITUNG.....	2
DAS LABEL.....	2
KÜNSTLERVERTRÄGE	3
DER VERLAG	4
VERTRAGSARTEN	4

Einleitung

Das Ziel von vielen Künstlern ist es, das Interesse eines Labels und/oder eines Verlages zu erwecken. Doch wenn einem dann ein Vertrag angeboten wird, wissen viele Musiker nicht, worauf sie achten müssen.

Grundsätzlich gilt, immer einen **Musikanwalt** bei der Vertragsverhandlung zu konsultieren, denn eines ist klar: Jeder Vertragspartner möchte das Beste für sich selbst rausholen. Doch was für **Vertragsarten** gibt es überhaupt und von wem werden euch diese Verträge angeboten? In diesem Education Paper möchten wir euch den Unterschied eines Label- und eines Verlagsvertrags etwas genauer erklären und euch mit den verschiedenen Vertragsarten vertraut machen.

Das Label

Unter einem Label versteht man ein Unternehmen, dass sich grundsätzlich um den Vertrieb der Künstler kümmert. Das Label findet neue Künstler, kümmert sich um die Promotion über verschiedenste Kanäle (z.B. Print, Online, Interviews etc.) und produziert Audio und Videos. Sie übernehmen **das Management** eines Künstlers, bieten kreativen Service für verschiedenste Grafiken an, kümmern sich um die Künstlerentwicklung und jegliche Kreation drumherum. Je nachdem, was für einen Vertrag die Künstler mit dem Label ausgehandelt haben, werden unterschiedliche Aufgabenbereiche eines Künstlers übernommen. Labels werden in **Mayor-Labels, Sub-Label und Independent-Labels** unterschieden.

Die drei größten Tonträgerunternehmen **Warner Music, Sony, Music** und **Universal Music** werden als **Mayor-Labels** bezeichnet. Diese haben zusammen insgesamt ca. 3/4 Marktanteil. An diese Mayor-Labels sind noch weitere Labels untergeordnet, die als Tochtergesellschaft fungieren. Diese Labels sind meistens auf bestimmte Musikrichtungen spezialisiert z.B. Columbia Music.

Neben diesem Cluster an Mayor- und Sub-Labels gibt es noch unzählige sogenannte **Independent Labels**, die unabhängig von den großen Konzernen agieren. Zu diesen Labels gehört zum Beispiel **Epitaph Records** oder auch **Fueled by Ramen**. Da die Mayors aber wie zuvor schon erwähnt einen sehr großen Marktanteil innehaben, ist der Umsatz, den die "kleinen" Labels machen, signifikant kleiner.

Künstlerverträge

In der Regel gibt es bei Plattenfirmen drei mögliche Vertragsarten:

Künstlerexklusivvertrag

Wie der Name schon sagt, verpflichtet sich der Musiker bei einem solchen Vertrag seine Künste uneingeschränkt und ausschließlich dem Label zur Verfügung zu stellen. Hierbei geht es um zukünftige Aufnahmen, der Künstler muss hierbei noch keine Musik zuvor fertig produziert haben. Auch die Persönlichkeitsrechte werden übertragen. Er verpflichtet sich angesetzte Promotion-Termine zu absolvieren, wird bei der Produktion unterstützt und bekommt dafür ein **kleineres Honorar**. Das Label verpflichtet sich zu Produktionen und Veröffentlichungen und zur Promotion des Künstlers. Im Gegensatz zum Künstler kann die Plattenfirma eine Verlängerungsoption des Vertrages beantragen.

Bandübernahmevertrag

Die Künstler übertragen dem Label alle Rechte an schon fertigen Produkten (sprich fertig produzierte Musik, Musikvideos etc.) und bekommen dafür ein **größeres Honorar**. Die Plattenfirma verpflichtet sich hierbei zur Veröffentlichung der Tonträger. Allerdings ist im Vertrag nicht geregelt, in welchem Zeitraum veröffentlicht werden darf. Der Künstler erteilt dem Label eine Lizenz, damit das Label das Mastertape uneingeschränkt verbreiten darf. Das Label wird im Gegenzug an den Verkäufen der Musik beteiligt und erwirbt die Option auf Folgeproduktionen.

360 Grad Vertrag

Diese Vertragsart ist wohl weitaus die gefährlichste für einen Künstler und wird gerade bei Newcomern immer öfter angewendet. Das Label geht hiermit nämlich das geringste Risiko ein, aber hat das größte Mitspracherecht. Es erwirbt **Anteile an allen Einnahmequellen** des Künstlers, also nicht nur an den Tonträgerverkäufen, sondern auch an Konzerten, Merchandising, etc. Dafür gibt das Label dem Künstler einen Vorschuss, der auf den Status Quo der Reichweite angepasst wird. Da ein Newcomer immer eine sehr geringe Reichweite hat, fällt der Vorschuss relativ klein aus.

Der Verlag

Ein **Verlag** dagegen ist zuständig für die Verbreitung und Verwertung der Kompositionen für die Komponisten und Texter der Musik. Er kümmert sich auch um **die Abrechnung der Tantiemen**. Sie kümmern sich um die Entwicklung der Autoren und sorgen für die **Rechtewahrnehmung** im In- und Ausland.

Wichtig ist hierbei zu verstehen, dass ein Verlag sich von einem Label **unterscheidet**. Häufig ist es jedoch so, dass ein Label zusätzlich **einen Verlag angeschlossen hat**, um auch an den Gewinnen bei der GEMA mitzuverdienen und den Künstlern einen Gesamtpaket zu bieten. Der Verlag beschäftigt sich mit dem musikalischen Material, also nicht wie das Plattenlabel mit dem Vertrieb fertiger Produktionen.

In einem Vertrag zwischen Autoren/Komponisten und dem Verlag wird folgendes geregelt:

- **Einräumung von Rechten** für die grafische Vervielfältigung und Verwaltung des Materials, Nutzungsrechte zur gemeinsamen Einbringung in die GEMA
- Vertragsdauer
- Rechte zur **weltweiten Verbreitung** der Musik bzw. vertragliche Regelung, für welche Regionen die Verbreitung der Musik zulässig ist
- Verteilung von **Lizeneinnahmen**, sofern sie vertraglich vom Verteilungsplan der GEMA abweichen
- Abrechnungsmodalitäten
- Recht zur Prüfung
- Vorschuss
- Auswertungsdauer
- Befreiungsklausel

Vertragsarten

Plattenverlage nutzen, wie die Labels zuvor ebenfalls, häufig bestimmte Verträge, die je nach Künstler variieren können:

Musikverlagsvertrag

Dieser Vertrag ist die Basis aller Verträge im Verlag und legt dem Verlag und dem Urheber Haupt- und Nebenleistungspflichten auf.

Autoren-Exklusivvertrag

Eine Ergänzung zum Musikverlagsvertrag stellt der Autoren-Exklusivvertrag dar, welcher Urheber und Verlag auch für zukünftige Werke an einander bindet.

Co-Verlagsvertrag

Die Basis für die Zusammenarbeit mehrerer Verlage bildet der Co-Verlagsvertrag. Er regelt das Verhältnis zwischen zwei oder mehreren Verlagen, die gemeinsam ein oder mehrere Werke verlegen.

Editionsvertrag

Ähnlich dem Co-Verlagsvertrag, regelt der Editionsvertrag das Verhältnis zwischen einem Verlag und einem Nicht-Verlag, häufig einem Urheber. Er stellt für den Künstler somit also eine weitere Einnahmequelle dar, da er über den Erhalt der Rolling Advances (laufenden Vorauszahlungen) hinaus auch an der direkten Auswertung der Nutzungsrechte seiner Werke partizipiert.

Diese Informationen sollten euch helfen, wenn ihr selbst in die Situation kommt, in der euch einer dieser Verträge angeboten wird.

Noch ein letzter Tipp: Lasst solche Verträge vor der Unterzeichnung grundsätzlich von einem fachkundigen Anwalt prüfen, bevor ihr diese unterschreibt. Für euch als Künstler sind diese Verträge wichtig zu kennen und zu verstehen, um bösen Überraschungen und Missverständnissen vorzubeugen!