

TITEL-STORY

Als Musiker Geld verdienen, Teil II

(aa) Im ersten Teil des Artikels „Als Musiker Geld verdienen“ haben wir uns mit den Verwertungsmöglichkeiten von Musikkompositionen in Zusammenhang mit dem Urheberrecht befasst. Hiermit folgt eine Übersicht der wichtigsten Verwertungsformen aus Lizenzgeberperspektive.

3. Inhaber des Rechts an Musikaufnahmen (Lizenzgeber)

Der Lizenzgeber verfügt über die Rechte an den Musikaufnahmen. Mittels einer Lizenz werden die Rechte vom Lizenzgeber auf den Lizenznehmer „übertragen“. Der Lizenznehmer darf diese Rechte in der Folge verwerten und lässt dem Lizenzgeber im Gegenzug eine Vergütung zukommen. Ein Lizenzvertrag ist folglich etwas Ähnliches wie ein Kaufvertrag mit dem Unterschied, dass der Gegenstand der Lizenz nicht eine Sache, sondern ein Recht ist.

Übersicht der Einnahmequellen des Lizenzgebers:

- **Bandübernahmevertrag:** Den Bandübernahmevertrag hatten wir schon im letzten Teil besprochen, aber da es sich um einen wichtigen Basisvertrag handelt, stellen wir ihn hier übersichtshalber nochmals vor. Ein Bandübernahmevertrag ist eine Vereinbarung zwischen ausübenden Künstlern (Musikern, Sängern) und einem Tonträgerunternehmen („Label“). Im Zentrum des Bandübernahmevertrags steht also die Übertragung des Rechts, Tonträger der Darbietungen der Künstler herzustellen und diese zu verkaufen. Der Musiker liefert dabei die selbst finanzierte, pressfertige Tonaufnahme an einen Produzenten oder an ein Tonträgerunternehmen ab. Das Label übernimmt die Pressung, den Vertrieb und die Promotion und beteiligt den Musiker prozentual an den Verkaufserlösen; in der Regel erhält der Musiker oder die Band 16 bis 30 % vom so genannten PPD (published price to dealer). Dieser PPD beträgt rund CHF 18.--. Der Bandübernahmevertrag beinhaltet folglich nicht die Übertragung von Urheberrechten an den Werken, sprich der Kompositionen, sondern es geht um das Recht zur Nutzung der vom Künstler erbrachten Leistungen, sprich Darbietungen.
- **Verlagsvertrag:** Die Rechte an den Kompositionen können mittels eines Verlagsvertrags einem Verlag eingeräumt werden. Der Verlag wird dann versuchen, die Kompositionen zu verwerten (z.B. indem ein Tonträgerunternehmen gesucht wird, welches diese Kompositionen veröffentlichen möchte, oder indem die Kompositionen Sängern angeboten werden, die nicht selber komponieren).

- **Lizenz zur einmaligen Verwertung:** Ein Song bzw. eine Tonaufnahme kann auch nicht-exklusiv, d.h. einmalig und zur Verwertung für ein bestimmtes Produkt „verkauft“ werden. Beispiel: Eine Musikerin räumt einer Produktionsfirma mittels Lizenz das Recht ein, ihren Hit XY für eine Compilation zu verwenden. Die Produktionsfirma darf den Song nur für diese Compilation verwenden, darüber hinaus besitzt sie keine Lizenzrechte an dem Song.
- **Download:** Musiker, die über die Rechte an den Kompositionen (Urheberrechte) und an den Aufnahmen (Lizenzen) verfügen, können ihre Musik auf ihrer Website oder über ein Musikportal (z.B. iTunes, garageband.com) zum kostenpflichtigen Download anbieten. Der Anbieter der entsprechenden Internetseite bezahlt die Urheberrechtsgebühren an die SUISA (siehe auch Teil I).
- **Werbung:** Der Lizenzgeber verkauft die Lizenz an einem Musikstück, wobei der Lizenznehmer nur berechtigt ist, das Musikstück in einem genau definierten Rahmen zu benutzen (z.B. Werbekampagne XY, 3 Monate, Territorium Europa). Für jede einzelne Ausstrahlung des Songs erhält der Komponist aber ebenfalls eine Vergütung via SUISA (Urheberrechtsentschädigung, siehe Teil I).
- **Ringtone:** Lizenzierung eines Musikstückes bzw. einer Komposition als Ringtone zu einem Pauschalbetrag (siehe auch Teil I).
- **Fertigprodukt:** Wenn ein Musiker nicht nur die Produktion bis zum gemasterten Tape finanziert (Bandübernahmevertrag), sondern auch die Pressung (Vervielfältigung), verfügt er über sämtliche Rechte, auch wenn ein Label den Vertrieb und/oder die Promotion übernimmt. Das heisst, der Musiker kann seine CDs an Konzerten und Promo-Anlässen zum Vollpreis verkaufen. Je nach Vertriebsvereinbarung gilt es abzuklären, a) ob der Vertriebspartner einen Exklusiv-Vertriebsdeal hat, b) für welche Region dieses Abkommen gilt, c) ob die Songs auf der eigenen Website oder auf anderen Download-Portals zum Download angeboten werden dürfen, d) ob an Konzerten CDs verkauft werden dürfen.

4. Produzent

Der Produzent trägt die Verantwortung für die Durchführung einer Musikproduktion. Er erhält ein Honorar. Bei niedriger Gage kann als Gegenleistung eine prozentuale Beteiligung an den Urheberrechten (sofern er künstlerisch an der Komposition mitwirkt) oder eine Lizenzbeteiligung an den Tonträgerverkäufen ausgehandelt werden (in der Regel rund 3 % vom PPD).

Weitere Einkunftsquellen:

- PR, Presse, Fernsehen: Gewisse Medien bezahlen Honorare für Stories.
- Werbung: Sobald der Künstler grössere Bekanntheit erlangt hat, bietet sich ihm die Möglichkeit, Werbeverträge abzuschliessen.

Fazit

Die Möglichkeiten, mit Musikkompositionen Geld zu verdienen sind vielfältig – und kompliziert. Empfehlenswert ist in jedem Fall Folgendes: Als Komponist sollte man alle Kompositionen bei einer Urheberrechtsgesellschaft (SUISA) anmelden; Recording Artists können sich zusätzlich bei einer Verwertungsgesellschaft für Leistungsschutzrechte (SWISSPERFORM) anmelden. Die Informationsabteilungen dieser Gesellschaften geben gerne Auskunft über alle weiteren Details. Im Zweifelsfalle ist ein spezialisierter Musikanwalt zu konsultieren.

Die Anmeldefrist für den Workshop „Als Musiker Geld verdienen“ läuft bis 30. November 2006! Anmeldung: kando@yamaha.ch

Aus Platzgründen wird die Übersichtsgrafik zu den beiden Artikeln nicht hier abgedruckt, sondern am Workshop ausgehändigt.

„Als Musiker Geld verdienen, Teil I“ könnt ihr unter www.yamaha.ch downloaden.