

Manager, Booker, Verträge und Beteiligungen

Ein seriöses Management kann für Musiker von grossem Nutzen sein: Das Management fördert den Verlauf der Karriere eines Künstlers und übernimmt für ihn die administrativen Arbeiten. Aber was genau ist eigentlich der Unterschied zwischen einem Manager und einem Booker? Und wie sieht es mit der Vergütung in Management-Verträgen aus?

Seit das Computergame mit dem Song von Axel W. Road und seinen Mitstreitern erschienen ist, läuft es für die Band rund. Immer mehr Konzerte stehen auf dem Programm. Die Kleinserie ihrer selbstproduzierten CD ist ausverkauft. Journalisten von Regionalzeitungen fragen für Interviews an. Die Band-Fanseite auf Facebook wurde eben zum 500sten Mal «geliked». So erfreulich der Erfolg, so lästig ist der Mehraufwand an administrativen Arbeiten, die es zu erledigen gilt. Zudem haben die Bandmitglieder grad alle viel um die Ohren: Beziehungsstress, Studienabschluss, neuer Job und so weiter. Da kommt wie gerufen, dass ein Manager per E-Mail vorstellig wurde. Axel hat ihn umgehend zurückgerufen.

Beim Gespräch am Telefon sagte der Manager: Er liebe gute Musik und Axels Band habe enormes Potenzial. Er wolle helfen, dass die Band nun den grossen Durchbruch schaffe. Damit sie sich voll und ganz auf die Musik konzentrieren könnten, nehme er ihnen sämtlichen administrativen Krempel von Management bis Booking ab.

Wie abgemacht schickte der Manager darauf einen Vertragsentwurf. Weder Axel W. Road noch Susi Quadro oder ein anderes Bandmitglied haben je einen Management-Vertrag in den Händen gehalten. Beim Durchlesen des Vertrags werden sie unsicher und beschliessen, per E-Mail beim SUISA-Rechtsdienst um Rat zu fragen.

Text: Désirée Dittes und Manu Leuenberger

Von: axelsband@
An: LegalServices@suisa.ch
Betreff: Management-Vertrag mit Manager / Booker

Liebes Team vom SUISA-Rechtsdienst

Ein Manager will uns unter Vertrag nehmen! Bislang haben wir alles selber gemacht, aber langsam wird's zu stressig. Im uns unterbreiteten Management-Vertrag steht: «Das Management ist an allen Einnahmen der Künstler mit 20% beteiligt, unabhängig davon, ob die Einkünfte des Künstlers direkt auf den Tätigkeiten des Managers beruhen oder nicht, und einschliesslich der Verwertung der Urheberrechte, die von der SUISA ausbezahlt werden. Nach allfälliger Beendigung des Vertrags erhält der Manager während zwei Jahren eine Entschädigung von 10% aller Brutto-Einnahmen des Künstlers.» Der Manager sagte uns, 20% Beteiligung sei ein Standard im internationalen Musikbusiness. Zudem sei er Manager und Booker in einer Person, sonst müssten dafür zwei Leute bezahlt werden. Sind solche Vertragskonditionen bei Management-Verträgen üblich? Und was genau ist der Unterschied zwischen den Aufgaben eines Managers und denjenigen eines Bookers?

Merci vielmals im Voraus für eure Erklärungen.
Axel

Von: LegalServices@suisa.ch

An: axelsband@

Replay: Management-Vertrag mit Manager/Booker

Lieber Axel

Vielen Dank für deine Anfrage. Ich habe mir erlaubt, die Antwort nach folgenden Fragestellungen zu unterteilen: Was ist der Unterschied zwischen Manager und Booker? Und was gilt es bei der Vereinbarung einer Vergütung in einem Management-Vertrag zu beachten?

Zur Unterscheidung Manager/ Booker

Eine streng rechtliche Definition eines Managers oder eines Bookers existiert nicht, und so sind weder Management- noch Booking-Verträge im Gesetz geregelt. Auch werden die Bezeichnungen Manager und Booker nicht immer einheitlich verwendet. Aufgrund der Kernaufgaben kann man aber wie folgt umschreiben:

Der Manager ist Koordinator, Organisator und Berater in Personalunion. Er ist für Förderung und Verlauf der künstlerischen Karriere besorgt und übernimmt die administrativen Arbeiten. Diesem weitgefassten Tätigkeitsgebiet des Managers steht das eher enge Feld des Bookers gegenüber, der lediglich Auftritte vermittelt. Vor allem in Europa übernimmt deshalb das Management sehr oft auch die Tätigkeit des Bookers. Der Management-Vertrag regelt die rechtlichen Beziehungen zwischen Management und Künstler. Weil der Manager viele verschiedene Tätigkeiten übernimmt, kommen im Vertrag viele verschiedene rechtliche Elemente vor. Für die beratende Tätigkeit gelten die Bestimmungen des einfachen Auftrags (Art. 394 ff. OR). Für die Vermittlung von Sponsoring- oder Endorsement-Verträgen kommen die Bestimmungen des Agenturvertrags (Art. 418a ff. OR) zur

Anwendung. Endorsement-Verträge sind Verträge mit Firmen, die der Band z.B. Instrumente zur Verfügung stellen. Wo das Management Auftritte etwa in Shows, Radio oder Fernsehen vermittelt, gilt das Arbeitsvermittlungsgesetz (AVG). Je nach Element des Management-Vertrags kommen die Regeln der entsprechenden Bestimmungen zur Anwendung.

Zur Vergütung

Grundsätzlich gilt für den Management- wie auch für den Booking-Vertrag das Prinzip der Vertragsfreiheit. Der Inhalt und somit auch Höhe und Form der Vergütung können folglich frei vereinbart werden. Natürlich gibt es aber branchenübliche Standards. Die Vergütung des Managers erfolgt normalerweise in Form einer prozentualen Umsatzbeteiligung. Diese kann zwischen 15% und 40% der Einnahmen betragen; üblich sind um die 20%. Beim Booking-Vertrag liegt die Beteiligung zwischen 12% und 20%; üblich sind um die 15%. Es ist möglich und kommt in der Praxis auch vor, dass die Beteiligung je nach Einnahmequelle separat bestimmt wird. Eine pauschale Beteiligung auf dem Umsatz ist aber wesentlich weniger kompliziert.

Netto oder brutto als Basis?

Weiter ist die Frage, ob die Beteiligung auf Basis von Netto- oder Bruttoumsatz berechnet wird. Wenn im Vertrag steht, dass Spesen verrechenbar sind, sollte man auf einer Abrechnung auf Nettobasis bestehen. Denn wenn der Künstler Kost und Logis selber bezahlt, das Management/der Booker aber an den Bruttoeinnahmen (also vor Abzug von Kost und Logis) beteiligt werden, haben diese keinen Anreiz kostendeckend zu arbeiten, da sich der Verlust einfach auf den Künstler überwälzen lässt. Zu den Einnahmen eines Künstler zählen auch die SUISA-Zahlungen für die Urheberrechte. Aufgrund der vorherigen Erklärungen kann man sagen, dass eine

Beteiligung des Managers an den SUISA-Einnahmen zulässig ist. Aufgrund des Tätigkeitsgebiets ist es bei einem seriösen Management sogar angebracht: Das Management kümmert sich für euch um alle Belange gegenüber der SUISA, führt eure Bücher und kontrolliert alle Abrechnungen. Ausserdem fördert es durch seine Tätigkeit die Nutzung eurer Eigenkompositionen. Wichtig ist aber, dass der Manager am Umsatz zu beteiligen ist und nicht am Werk selber. Das heisst: Der Manager bekommt seinen Anteil von euch und wird nicht selber Auftraggeber oder Mitglied der SUISA. Was die Ansprüche nach Vertragsende betrifft: Es kommt häufig vor, dass in Management-Verträgen eine Beteiligung über die Dauer des Vertrags hinaus vorgesehen ist. Damit will das Management an der Wertschöpfung des Künstlers für eine beschränkte Zeit beteiligt bleiben. Hier ist zu unterscheiden, für welche Tätigkeiten die Beteiligung geschuldet wird. Für die Auftrittevermittlung ist die Klausel unzulässig (Art. 8 Abs. 2 lit. b AVG). Für die Tätigkeit als Agent, also die Suche nach Sponsoren oder Endorsern, ist die Beteiligung sogar gesetzlich vorgesehen (Art. 418t f. OR). Für den auftragsrechtlichen Teil ist unstritten, ob sie zulässig wäre, da dies als Einschränkung der zwingenden jederzeitigen Kündigungsmöglichkeit (Art. 404 Abs. 1 OR) verstanden werden kann. Alternativ kann auch eine einmalige Zahlung an das Management bei Vertragsauflösung vereinbart werden. In jedem Fall soll die Beteiligung nach Vertragsende sachlich auf die Einnahmen begrenzt sein, die tatsächlich ihren Ursprung in der Tätigkeit des Managers haben. Ich hoffe, dir mit diesen Infos weitergeholfen zu haben, und wünsche dir weiterhin viel Erfolg.

Freundliche Grüsse
 Désirée Dittes
 lic. iur., Rechtsanwältin
 Rechtsdienst