

978-3-7910-2987-0 Passmann/ Herrmann, Alles, was Sie über das Musikbusiness wissen müssen
© 2011 Schäffer-Poeschel Verlag (www.schaeffer-poeschel.de)

SCHÄFFER
POESCHEL

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| Danksagungen | VII |
| Geleitwort | IX |
| Vorwort zur 2. Auflage | XI |
| | |
| 1 Erste Schritte | 1 |
| Sagen Sie »Aaaaah«! (Mund auf, Löffel rein) | 1 |
| Wie alles begann – Zauberkunststücke, Applaus und ein ziemlich gemeines Akkordeon | 1 |
| Gehirnchirurgie | 2 |
| Dschungelkarten | 4 |
| Details | 4 |
| Erste Resultate | 4 |
| Heften, Ankreuzen, Zerpflücken, Knicken und alles was Sie wollen ... | 5 |
| Wählen Sie ihr eigenes Abenteuer | 6 |
| | |
| TEIL I Ihre Berater | 9 |
| | |
| 2 Wie Sie Ihr Team zusammenstellen | 11 |
| Wer gehört in mein Team? | 11 |
| Business-Philosophie | 11 |
| Die richtigen Leute einstellen | 12 |
| Ein Mitglied Ihres Teams auswechseln | 25 |
| Cocktailparty-Talk | 26 |
| | |
| 3 Ihr persönlicher Manager | 28 |
| Rolle | 28 |
| Bezahlung | 29 |
| Wie man einen Managementvertrag verhandelt | 29 |
| Wie man den richtigen Manager aussucht | 38 |
| | |
| 4 Business-Manager – Ihre Finanzberater | 41 |
| Rolle | 41 |
| Wie man den richtigen Business-Manager aussucht | 42 |
| Checkliste für einen Business-Manager | 42 |
| Bezahlung | 44 |
| Ihre Hälfte der Arbeit | 45 |
| | |
| 5 Die Anwälte | 47 |
| Wie man den richtigen Anwalt aussucht | 47 |
| Bezahlung | 49 |
| Interessenkonflikte | 50 |
| Anwaltscheckliste | 52 |

| | | |
|---|--|-----------|
| 6 | Agenten | 53 |
| | Rolle | 53 |
| | Bezahlung | 53 |
| | Worauf man achten muss | 54 |
| | Wie man den richtigen Agenten aussucht | 57 |
| TEIL II Record-Deals – Die Plattenfirmen | | 59 |
| 7 | Ein grober Überblick über das Record-Business | 61 |
| | Die Struktur der Plattenbranche | 61 |
| | Was ist eine Schallplatte? | 67 |
| | Masteraufnahmen | 68 |
| | Royalties und ihre Berechnung | 69 |
| | Es war einmal | 75 |
| 8 | Vorschüsse und Recoupment | 80 |
| | Wie Vorschüsse funktionieren | 80 |
| | Querverrechenbarkeit | 83 |
| 9 | Real Life Numbers – Zahlen aus der Wirklichkeit | 86 |
| | Überblick | 86 |
| | Royalties | 89 |
| | Vorschüsse | 93 |
| | 360-Deals | 97 |
| | Schauen Sie mal, wie viel Sie schon wissen | 102 |
| 10 | Andere wichtige Punkte in Ihrem Deal | 104 |
| | Wie viel Produkt? | 104 |
| | Wie lange dauert ein Vertrag? | 108 |
| | Lieferumfang | 111 |
| | Controlled Compositions | 112 |
| | Greatest Hits | 112 |
| | Live-Alben | 115 |
| | VÖ-Garantie | 115 |
| | Unabhängigkeit über alles (Independents' Day) | 118 |
| 11 | Producer- und Mixer-Deals | 122 |
| | Was macht ein Producer? | 122 |
| | Royalties | 123 |
| | Producervorschüsse | 128 |
| | Wer stellt den Producer ein? | 129 |
| | Achtung, aufgepasst – jetzt wird's ernst | 129 |
| | Mixer | 133 |
| 12 | Record-Deals für Fortgeschrittene | 135 |
| | Demo-Deals für Fortgeschrittene | 135 |
| | Exklusivität | 139 |

| | |
|--|------------|
| Videos | 144 |
| Independent Promotion | 147 |
| Merchandisingrechte | 148 |
| Tour-Support | 150 |
| Territorium | 152 |
| Stückgebühren pro Tonträger an die Gewerkschaft | 154 |
| Artwork | 156 |
| Mitsprache | 157 |
| Ein Limit für Reserven | 157 |
| Soundscan | 158 |
| Verpackungswünsche | 159 |
| Abrechnungsfragen | 160 |
| 13 Ganz feine Royalty-Feinheiten | 162 |
| Vertriebsmethoden | 162 |
| Inlandsroyalties | 164 |
| Royalties im Ausland | 165 |
| Lizenzvergabe | 166 |
| Neue Technologien (insbesondere Downloads und Streaming) sowie andere Dinge, die einen nachts um den Schlaf bringen. | 167 |
| Koppeln und Kopplungen | 175 |
| Joint Recordings – Aufnahmen mit mehreren Künstlern | 177 |
| »Greatest Hits« oder »Best of« | 178 |
| Mehrfachalben | 180 |
| Box-Sets oder CD-Schuber | 181 |
| Fernsehwerbung | 181 |
| DVDs und andere schöne Dinge für das traute Heim | 182 |
| Mid-Price-Records | 184 |
| Die Niedrigpreis- oder Budget-Preisklasse | 185 |
| New and Developing Artist Price | 186 |
| Record-Clubs | 187 |
| Cutouts, Deletes, Scraps und anderes Futter für Bodenfischer | 188 |
| Prämien und Warenbeigaben | 189 |
| Videospiele | 190 |
| DART, Digital Performance und Webcasting-Gelder | 190 |
| Öffentliche Aufführung von Mastern im Ausland | 191 |
| 14 Loan-out, Independent-Production-Deals, Label-Deals und Vertriebsdeals | 196 |
| Loan-out-Deals – Der Künstler als sein eigener Leiharbeiter | 196 |
| Independent Production Agreements | 199 |
| Joint-Ventures | 207 |
| Pressing and Distribution (P&D)-Deals | 210 |
| Upstream-Deals | 212 |

| | | |
|-----------------|---|-----|
| TEIL III | Songwriting und Music-Publishing | 215 |
| 15 | Copyright Basics | 217 |
| | Grundlagen | 217 |
| | Welche Rechte haben Sie? | 219 |
| | Ausnahmen von ihrem Verwertungsmonopol | 220 |
| | Zwangslizenzen für Mechanische Royalties | 221 |
| 16 | Musikverlage und ihre wichtigsten Einnahmequellen | 227 |
| | Überblick | 227 |
| | Einkommensquellen | 232 |
| | Mechanische Royalties | 232 |
| | Controlled Composition-Klauseln | 234 |
| | Maximum-Rate pro Song | 236 |
| | Maximum Rate pro Album | 240 |
| | Gelder aus der öffentlichen Aufführung, Wiedergabe und Sendung | 246 |
| 17 | Weitere erfreuliche Einkünfte aus Publishing | 252 |
| | Notendrucke | 252 |
| | Synchronisationslizenzen | 255 |
| | Elektronische Übertragungen inklusive digitaler Downloads, Klingeltöne, Webcasting, Abonentenservices und Podcasting | 258 |
| | Subpublishing – Unterverlage im Ausland | 264 |
| | Die DART-Gelder (oder der Audio-Home-Recording-Act von 1992) | 270 |
| | Bonus Section: Wie man einen Verlag gründet | 271 |
| 18 | Songwriter-Deals – Die Verlage und ihre Autoren | 276 |
| | Songwriter-Royalties | 276 |
| | Standardverträge | 276 |
| | Öffentliche Aufführung, Wiedergabe und Sendung | 278 |
| | Das Druckgeschäft | 279 |
| | DART- und Webcasting-Gelder sowie interaktives Streaming | 281 |
| | Vorschüsse | 281 |
| | Autorenexklusivverträge oder Term Songwriter Agreements | 282 |
| | Pop Quiz | 292 |
| | Zusammenarbeit von zwei oder mehreren Autoren | 292 |
| | Genehmigungsrechte | 295 |
| | Die Rückholklausel | 296 |
| 19 | Co-Publishing und Administrationsdeals – Deals zwischen Verlegern | 300 |
| | Co-Publishing-Deals | 301 |
| | Administrationsverträge | 306 |
| | Sehen sie mal, wo Sie schon sind! | 309 |
| 20 | Copyright für Fortgeschrittene | 311 |
| | Wem gehört das Copyright? | 311 |
| | Works for Hire | 313 |

| | |
|--|---------|
| Die Schutzdauer im Copyright | 315 |
| Right of Termination – Vertragsbeendigung à la USA..... | 317 |
| Digitale Aufführung und digitale Verbreitung von Aufnahmen sowie Webcasting..... | 318 |
| 21 Noch mehr Neuigkeiten – Copyright für noch weiter | |
| Fortgeschrittene | 325 |
| I Got You Twenty, Babe | 325 |
| Wie Sie während Ihrer Freizeit den Transfer Ihres Copyrights verhindern können, und zwar sowohl aus Spaß an der Freude als auch aus geschäftlichen Motiven. | 327 |
| Verlängerungsrechte | 329 |
| Digital Samples | 331 |
| Der Schutz von Aufnahmen (im Gegensatz zu Kompositionen) | 334 |
| Der Copyright-Vermerk..... | 336 |
| Registrierung und Hinterlegung..... | 336 |
| Wenn jemand Ihr Copyright klaut | 338 |
| TEIL IV Gruppen | 341 |
| 22 Gruppen | 343 |
| Gruppenklauseln in Plattenverträgen | 343 |
| Quiz | 344 |
| Der Deal untereinander | 346 |
| Umsatzbeteiligung | 349 |
| Den Namen schützen | 353 |
| TEIL V Touring | 363 |
| 23 Unterwegs – Auftritte und Tourneen | 365 |
| Die Rolle Ihres Teams | 365 |
| Marketing | 370 |
| Gastspielverträge – Allgemeine Erwägungen | 370 |
| Die Deals – Anfänger | 371 |
| Die Deals – Das Mittelfeld | 373 |
| Die Deals – Superstar Touring | 373 |
| Hall-Fees | 379 |
| Rider..... | 379 |
| Das ganze Paket | 381 |
| Noch mehr Gold in Ihren Taschen | 382 |

| | |
|--|-----|
| TEIL VI Merchandising | 387 |
| 24 Tour Merchandising | 389 |
| Merchandiser | 389 |
| Royalties | 389 |
| Hall-Fees | 391 |
| Vorschüsse | 392 |
| Laufzeit | 393 |
| Der Vorschuss ist rückzahlbar | 394 |
| Performance Minimum – die Mindestanzahl an Zuschauern | 395 |
| Exklusivität | 396 |
| Mitsprache | 397 |
| Ausverkaufsrechte | 397 |
| Bootlegger | 398 |
| 25 Retail Merchandising – Merchandising im Handel | 399 |
| Royalties | 399 |
| Auch noch wichtig | 400 |
| Ein Wort zur Güte! | 401 |
| TEIL VII Klassische Musik | 403 |
| 26 Klassische Musik | 405 |
| Laufzeit und Produkt | 405 |
| Royalties | 405 |
| Vorschüsse | 407 |
| Mechanische Royalties | 407 |
| Querverbindungen beim Marketing | 407 |
| TEIL VIII Filmmusik | 409 |
| 27 Überblick über die Musik in Filmen | 411 |
| Einleitung | 411 |
| Ein Song – acht Deals | 411 |
| Die Rechte | 412 |
| 28 Künstler auf der Leinwand | 413 |
| Überblick | 413 |
| Schauspiel (ohne die Herstellungsrechte für einen Tonträger) | 413 |
| Tonträgerrechte | 415 |
| 29 Songwriter-Deals – Titelsongs nach Maß | 423 |
| Terminologie | 423 |
| Die Hauptpunkte | 423 |

| | |
|---|-----|
| 30 Underscore – Das Geschäft mit der Hintergrundmusik | 428 |
| Die Hauptpunkte | 428 |
| Package-Deals | 435 |
| Kreative Finanzierung | 438 |
| TV-Composer – Hintergrundmusik im Fernsehen | 440 |
| TV-Titelmelodien | 442 |
| Hintergrundmusik für Videospiele | 442 |
| | |
| 31 Lizenzgeschäfte – Vorbestehende Kompositionen und Aufnahmen im Film | 444 |
| Vorbestehende Aufnahmen (Leistungsschutzseite) | 444 |
| Vorbestehende Kompositionen (Urheberseite) | 447 |
| Quiz zum Thema Filmmusik | 447 |
| | |
| 32 Music Supervisors | 448 |
| Rolle | 448 |
| Honorare und Royalties | 449 |
| TV Supervisors | 449 |
| | |
| 33 Soundtrack-Album-Deals | 451 |
| Score-Alben | 451 |
| Song-Alben | 451 |
| Kosten | 452 |
| Weitere Punkte | 453 |
| | |
| Schlusswort | 455 |
| | |
| Adressen | 457 |
| | |
| Sach- und Personenregister | 459 |
| | |
| Über die Autoren | 469 |