

Künstlerverträge in Deutschland und den USA

Dominik Ingendaay*

Für die meisten Künstler steht am Anfang ihrer Karriere der Abschluss eines Künstlervertrags mit einer Tonträgerfirma. Die Tonträgerfirma sorgt dafür, dass die künstlerische Darbietung auf Tonträger fixiert, veröffentlicht und kommerziell verbreitet wird. Immer wieder machen in diesem Zusammenhang „Knebelverträge“ und neuerdings sog. „360-Grad-Modelle“ von sich Reden, durch die sich Künstler umfassend an ihre Vertragspartner binden. Der Beitrag behandelt die Situation in Deutschland und den USA.

I. Einleitung

Beachtung in den deutschen Medien hat die Vertragspraxis von Künstlerverträgen zuletzt durch das Verfahren einer Tonträgerfirma gegen den Sänger *Xavier Naidoo* erlangt, im Rahmen dessen das OLG Karlsruhe den zwischen den Parteien geschlossenen Künstlervertrag wegen eines auffälligen Missverhältnisses zwischen Leistung und Gegenleistung zu Lasten des Künstlers für sittenwidrig befand¹. Die Nichtzulassungsbeschwerde hat das Bundesverfassungsgericht nicht zur Entscheidung angenommen und in der Begründung die Auffassung des OLG Karlsruhe im Wesentlichen bestätigt².

Auch in den USA beklagen sich Künstler immer wieder über unangemessene Vertragsbedingungen. Populär wurde der Fall der Künstlerin *LeAnn Rimes*, die als Dreizehnjährige einen Vertrag über 21 Alben geschlossen hatte, wie anlässlich einer

Anhörung vor einem mit der Vertragspraxis von Künstlerverträgen befassten Ausschuss des Senats von Kalifornien im Jahre 2001 bekannt wurde³. Bei einem Vermarktungszyklus von mindestens zwölf Monaten pro Album offenbart sich die extrem lange Bindungsdauer.

In der Struktur ähneln sich deutsche und US-amerikanische Künstlerverträge in weiten Teilen, doch findet sich in US-amerikanischen Verträgen eine Reihe von Besonderheiten, die nicht nur durch die grundlegenden Unterschiede der verschiedenen Rechtssysteme bedingt ist, sondern auch auf den Eigenarten der jeweiligen Kautelarpraxis beruht. Hier bietet sich für Deutschland der Blick auf die Gepflogenheiten in den USA besonders an, halten US-amerikanische Gestaltungsmodalitäten doch schon seit jeher Einzug in die deutsche Urhebervertragspraxis. Dabei stellt sich die Frage, inwieweit eine Übernahme gewisser Branchenübungen zu empfehlen, oder besser abzulehnen ist. Beispielsweise existiert in den USA ein stark ausgeprägtes System kollektivvertraglicher Regelungen, im Rahmen dessen Mindestvergütungen für Sänger und Instrumentalkünstler geregelt sind. Hier kann besonders interessieren, inwieweit das US-amerikanische Modell als Vorbild für gemäß §§ 36, 36 a UrhG aufzustellende gemeinsame Vergütungsregeln zwischen Künstlern und Tonträgerfirmen in Deutschland dienen kann.

II. Grundlagen des Künstlervertragsrechts

Im Gegensatz zum deutschen Recht, erfolgt im US-amerikanischen Urheberrecht keine Trennung zwischen Urheberrecht und Leistungsschutz⁴. Vielmehr besteht in den USA ein Urheberrecht an der Tonaufnahme, das entweder dem Künstler und dem künstlerischen Produzenten oder, im Fall eines *work made for hire*, dem wirtschaftlichen Produzenten zugesprochen wird. Ein gesondertes Leistungsschutzrecht des Tonträgerherstellers existiert nicht.

Im deutschen und im US-amerikanischen Urheberrecht besteht ein vergleichbarer Künstlerschutz im

* Rechtsanwalt, Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz und Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht in Berlin sowie Lehrbeauftragter der Europa Universität Viadrina, Frankfurt (Oder) für Musikrecht; dem in DAJV-NL 2009, 108 ff., erstveröffentlichten Beitrag liegt die Dissertation des Verfassers „Künstlerverträge – Vertragspraxis und Inhaltskontrolle von Tonträgerproduktionsverträgen nach deutschem und US-amerikanischem Recht“, 2008, zugrunde. Die Herausgeber des Kunstrechtsspiegels danken den Herausgebern des DAJV-Newsletter für die freundliche Genehmigung zum Zweitabdruck.

1 OLG Karlsruhe, 9. 7. 2003 – 6 U 52/02, ZUM 2003, 785 ff.

2 BVerfG, 27. 7. 2005 – 1 BvR 2501/04, GRUR 2005, 880 ff – Xavier Naidoo.

3 *Hall*, Hastings Comm/Ent L. J. 2002, 189, 217.

4 *Wagner-Silva Tarouca*, Der Urheberschutz der ausübenden Künstler und der Tonträgerproduzenten in den USA, 1983, S. 52.

Hinblick auf die Vervielfältigung und Verbreitung sowie bezüglich der ersten Festlegung der Darbietung zum Zweck der Produktion einer schutzfähigen Tonaufnahme⁵. Im Rahmen der öffentlichen Wiedergabe übersteigt der Künstlerschutz in Deutschland durch die Normierung eines umfassenden Senderechts den Schutz nach US-amerikanischem Recht⁶. Dagegen steht, im Unterschied zum deutschen Künstler, dem US-amerikanischen Künstler ein Bearbeitungsrecht zu⁷. Ein vergleichbares Schutzniveau wird in Deutschland in Bezug auf die Verwertung von Bearbeitungen zum einen durch das Künstlerpersönlichkeitsrecht und zum anderen durch das Vervielfältigungsrecht erreicht, da auch die Festlegung in veränderter Form unter § 16 UrhG subsumiert werden und damit Gegenstand gesonderter Rechtseinräumung sein kann⁸. Die Schutzfrist der Rechte beträgt in den USA 70 Jahre post mortem auctoris⁹, in Deutschland 50 Jahre nach Erscheinen bzw. erster erlaubter öffentlicher Wiedergabe der Aufnahme¹⁰.

5 Vgl. §§ 77 f UrhG bzw. 17 U.S.C. §§ 106 (1) (3), 1101 CA.

6 Vom Senderecht gem. § 78 Abs. 1 Nr. 2 UrhG umfasst sind alle Arten der Sendung i. S. d. § 20 UrhG. Das US-amerikanische Pendant, das Performance Right, 17 U.S.C. §§ 101, 114 (j) (5) CA, umfasst hingegen nicht die terrestrische Rundfunksendung, sofern sie nicht lediglich an einen begrenzten Nutzerkreis gegen besondere Gebühr erfolgt. In den USA diskutiert der Gesetzgeber allerdings derzeit den Performance Rights Act (H.R. 4789), durch den Künstler auch für diese Nutzung einen Vergütungsanspruch erhalten sollen.

7 17 U.S.C. § 106 (2) CA.

8 BGH, 2. 11. 1962 – I ZR 48/61, GRUR 1963, 441, 443 – Mit Dir allein; *Loewenheim*, in: Schrickler, Urheberrecht, 3. Aufl. 2006, § 16 Rn. 8; *Dustmann*, in: Fromm/Nordemann, Urheberrecht, 10. Aufl. 2008, § 16 Rn. 11; *Bullinger*, in: Wandtke/Bullinger, UrhR, 3. Aufl. 2009, § 23 Rn. 25; *Loewenheim*, in: Loewenheim (Hrsg.), Handbuch des Urheberrechts, 2003, § 20 Rn. 5; a. A. *Kroitzsch*, in: Möhring/Nicolini, UrhG, 2. Aufl. 2000, § 16 Rn. 10; v. *Gamm*, UrhG, 1968, § 16 Rn. 6; zur analogen Anwendung des § 16 UrhG auf das Leistungsschutzrecht des ausübenden Künstlers siehe *Krüger*, in: Schrickler, Urheberrecht, 3. Aufl. 2006, § 77 Rn. 6; *Vogel*, ebenda, § 85 Rn. 34; *Dünnwald*, Ufita 1976, 165, 182; *Schricker*, Urheberrecht auf dem Weg zur Informationsgesellschaft, 1997, S. 253.

9 17 U.S.C. § 302 (a) CA; bei einem Work made for hire beträgt die Schutzdauer 95 Jahre nach Veröffentlichung bzw. 120 Jahre nach der Aufnahme.

10 § 82 UrhG; bei Nichterscheinen endet die Schutzdauer 50 Jahre nach der Darbietung, § 82 S. 2 UrhG. In Europa wird derzeit ein Richtlinienvorschlag der EU-Kommission zur Schutzfristverlängerung für ausübende Künstler und Tonträgerhersteller

Im Rahmen von deutschen Künstlerverträgen wird über das Leistungsschutzrecht überwiegend durch Übertragung der Verwertungsrechte disponiert. Demgegenüber finden sich in den USA in der Regel Übertragungen des Urheberrechts im Ganzen. Praktisch führt die Übertragung des Urheberrechts im Ganzen zu einer Schlechterstellung des Künstlers, insbesondere wegen des Verlustes des Bearbeitungsrechts, da ein anderweitiger Schutz des Integritätsinteresses im US-amerikanischen Recht kaum besteht. Für den Umfang der Rechtsübertragung muss im deutschen Urheberrecht die Zweckübertragungsregel¹¹ berücksichtigt werden, wohingegen im US-amerikanischen Recht eher eine wortlautorientierte und verwerterfreundliche Auslegungspraxis vorherrscht¹². Die Rechtsübertragung kann in den USA gemäß 17 U.S.C. § 203 CA nach 35 Jahren gekündigt werden. Ein allein durch Zeitablauf entstehendes Kündigungsrecht besteht in Deutschland dagegen nur im Hinblick auf zukünftige Darbietungen - dafür aber in der Regel bereits nach fünf Jahren aus § 40 Abs. 1 S. 2 UrhG¹³.

Während in Deutschland originärer Inhaber des Leistungsschutzrechts stets der Künstler ist, kommt in den USA im Einzelfall eine Vereinbarung gemäß der Works-made-for-hire-Doctrine in Betracht, wonach das Urheberrecht an der Tonaufnahme unmittelbar bei der Tonträgerfirma und nicht in der Person des Künstlers entstehen soll. In rechtsvergleichender Hinsicht hat dies besondere Bedeutung für den damit einhergehenden Ausschluss des Kündigungsrechts. Denn das Kündigungsrecht ist für den Künstler in den USA die einzige Möglichkeit zur Verlaufskontrolle des Nutzungsvertrages, während diese Funktion im deutschen Urheberrecht umfassend durch den neu gefassten „Bestsellerparagrafen“, § 32 a UrhG, erfüllt wird.

Für den Schutz von Persönlichkeitsinteressen bestehen in Deutschland die allgemeinen Persönlichkeitsrechte und darüber hinaus die besonderen Künstlerpersönlichkeitsrechte aus §§ 74 f UrhG. In den USA sind Urheberpersönlichkeitsrechte dage-

von 50 auf 95 Jahre diskutiert, vgl. *Pakuscher*, ZUM 2009, 89 ff.

11 § 31 Abs. 5 UrhG.

12 *Bodewig*, in: FG-Schricker, 1995, S. 833, 863.

13 Vgl. *Homann*, Musikrecht, 2007, S. 273; *Büscher*, in: Wandtke/Bullinger, UrhR, 3. Aufl. 2009, § 79 Rn. 22; daneben kommt ein Kündigungsrecht aus § 624 BGB bzw. § 15 Abs. 4 TzBfG in Betracht, vgl. *Preis*, in: Staudinger, BGB, 2002, § 624 Rn. 19; *Kraft*, in: Soergel, BGB, 12. Aufl. 1997, § 624 Rn. 6; a. A. LG Mannheim, 27. 10. 2000 - 7 O 718/00, bestätigt durch OLG Karlsruhe, 25. 4. 2001 - 6 U 214/00.

gen nur rudimentär geregelt. Durch das Bearbeitungsrecht des Künstlers und das von der Urheberschaft unabhängige Right of Privacy¹⁴ wird in den USA allerdings grundsätzlich ein insgesamt vergleichbares Schutzniveau erreicht, dies jedoch nur, soweit keine Kommerzialisierung von Persönlichkeitsmerkmalen oder Disposition über das Bearbeitungsrecht erfolgt.

Zum Schutz des Vermögenswertes von Persönlichkeitsmerkmalen bietet in den USA das allgemein anerkannte Right of Publicity¹⁵ eine Kommerzialisierbarkeit sämtlicher Persönlichkeitsmerkmale. Ein Schutz des Vermögenswertes von Persönlichkeitsmerkmalen ist auch in Deutschland anerkannt¹⁶. Über Persönlichkeitsrechte disponiert werden kann in Deutschland nur durch Einwilligung¹⁷ oder Rechtseinräumung¹⁸, nicht hingegen durch vollständige Übertragung. Demgegenüber ist in

14 *Warren/Brandeis*, Harv. L. Rev. 1890, 193, 196; detailliert zum Right of Privacy: *Götting*, Persönlichkeitsrechte als Vermögensrechte, 1995, S. 168 ff; für einen Überblick: *ders.*, GRUR Int. 1995, S. 656 ff.

15 Vgl. *Original Appalachian Artworks, Inc. v. Topps Chewing Gum, Inc.*, 642 F. Supp. 1031 (1986); *Estate of Presley v. Russen*, 513 F. Supp 1339, 1353 (D.N.J. 1981); *Haelan Laboratories, Inc. v. Topps Chewing Gum, Inc.*, 202 F.2d 866, 868 (2d Cir. 1953), cert. denied, 346 U.S. 819 (1953); *McCarthy*, *The Rights of Publicity and Privacy*, New York, 2. Aufl. 2000, § 1.3; *Götting* (Fn. 14), S. 211 f; *Wagner Silva-Tarouca* (Fn. 4), S. 158; *Gauß*, *Der Mensch als Marke, Lizenzierung von Name, Bild, Stimme und Image im deutschen und US-amerikanischen Recht*, 2005, S. 207 ff.

16 Vgl. BGH, 1. 12. 1999 – I ZR 49/97, ZUM 2000, 582, 585 – Marlene Dietrich; 14. 4. 1992 – VI ZR 285/91, AfP 1992, 149, 151 – Joachim Fuchsberger; *Fricke*, in: *Wandtke/Bullinger*, UrhR, 3. Aufl. 2009, KUG § 22 Rn. 4; *Schertz*, in: *Loewenheim*, *Handbuch des Urheberrechts*, 2003, § 18 Rn. 2; *ders.*, AfP 2000, 495 ff; *Götting* (Fn. 14), S. 41 ff, 108 ff, 134 ff; *ders.*, GRUR 2004, 801 ff; *ders.*, NJW 2001, 585 ff; dagegen wohl noch BVerfG, 15. 12. 1999 - 1 BvR 653/96, ZUM 2000, 149, 156 – Caroline von Monaco; nach neuerer Rspr. erkennt nunmehr auch das BVerfG an, dass das allgemeine Persönlichkeitsrecht nicht nur ideelle, sondern auch kommerzielle Interessen schützt, vgl. BVerfG, 22. 8. 2006 - 1 BvR 1168/04, GRUR 2006, 1049 – Der Blaue Engel.

17 Vgl. BGH NJW-RR, 14. 10. 1986 - VI ZR 10/86, 1987, 231 – NENA; *Götting* (Fn. 14), S. 142 ff; Zur Rechtsnatur der Einwilligung siehe auch *Götting*, in: *Schricker, Urheberrecht*, 2006, § 60/§ 22 KUG Rn. 39; *Fricke* (Fn. 16), KUG § 22 Rn. 13; *Gass*, in: *Möhring/Nicolini*, UrhG, 2. Aufl. 2000, § 60 Anh. § 22 KUG Rn. 20; *Schertz* (Fn. 16), § 18 Rn. 9; *ders.*, *Merchandising*, 1997, Rn. 318; *Gauß* (Fn. 15), S. 55.

18 *Forkel*, GRUR 1988, 491, 493 ff; *Götting* (Fn. 14), S. 60, 65, 279.

den USA nur das Right of Privacy unübertragbar, die Verkehrsfähigkeit des Right of Publicity unterliegt dagegen keinen Einschränkungen¹⁹. Als Folge dessen bestehen in den USA umfassendere Möglichkeiten der Kommerzialisierung von Persönlichkeitsmerkmalen, wohingegen in Deutschland der Schutz eines Kernbereichs ideeller Interessen der Kommerzialisierung Grenzen setzt.

III. Angemessene Vergütung

Eine Korrektur für den Künstler nachteiliger Vergütungsregelungen ist im deutschen Recht in umfassender Weise durch den Anspruch auf angemessene Vergütung gemäß § 32 UrhG möglich: Sofern die im Künstlervertrag vereinbarte Vergütung nicht angemessen ist, hat der Künstler gemäß § 32 Abs. 1 S. 3 UrhG einen Anspruch gegen die Tonträgerfirma auf Vertragsanpassung dahingehend, dass ihm eine angemessene Vergütung gewährt wird. Gemäß § 32 Abs. 2 UrhG ist eine Vergütung angemessen, wenn sie nach einer gemeinsamen Vergütungsregel ermittelt wurde, ansonsten gilt das als angemessen, was „üblicher- und redlicherweise zu leisten ist“. Gemeinsame Vergütungsregeln sollen zwischen Künstlern und Schallplattenfirmen gemäß §§ 36, 36 a UrhG aufgestellt werden. Bislang existieren derartige Regeln noch nicht; §§ 36, 36 a UrhG haben zumindest auf Seiten der Schallplattenfirmen bislang nur geringe Akzeptanz erlangt.

Demgegenüber existieren in den USA tarifvertragliche Mindestvergütungssätze, die lediglich die Unterschreitung einer gewissen Mindestvergütung verbieten. Für Vokalisten sind im AFTRA Code of Fair Practice for Sound Recordings (AFTRA-Code)²⁰ Grundvergütungssätze und zusätzliche Erfolgsvergütungen festgelegt. Die Höhe der Mindestvergütung richtet sich grundsätzlich nach der Zeitdauer, die der Künstler bei der Produktion aufgewandt hat. Für Instrumentalisten sind im AFM Sound Recording Labor Agreement (AFM-Agreement)²¹ ebenfalls zeitabhängige Mindestvergütungssätze vereinbart.

Struktureller Unterschied zwischen der deutschen und der US-amerikanischen Regelung ist, dass es sich bei den AFTRA- und AFM-Tarifen um Mindestvergütungssätze handelt, während § 32 UrhG dem Künstler das üblicher- und redlicherweise zu Leistende garantiert. Für die deutsche Lösung

19 *Götting* (Fn. 14), S. 233 ff; *Gauß* (Fn. 15), S. 241 ff.

20 Auszugsweise abrufbar unter http://www.aftra.com/contract/08_09_17SoundRecordingsGlance.pdf (Stand: 3. 3. 2009)

21 Abrufbar unter <http://www.afm.org/uploads/image/sr-lafinal.pdf> (Stand: 3. 3. 2009)

spricht, dass ihr das Bestreben zugrunde liegt, umfassende Gerechtigkeit für alle denkbaren Fälle herzustellen: In jedem Künstlervertrag soll die Vergütungsvereinbarung der Redlichkeit entsprechen. Dagegen sichert eine Mindestvergütung nur gegen bestimmte, als in jedem Fall unredlich eingestufte Vergütungsvereinbarungen ab, schließt aber eine weitergehende Inhaltskontrolle aus. Die deutsche Regelung geht allerdings auf Kosten der Rechtssicherheit. Denn es treten erhebliche Schwierigkeiten auf, wenn es darum geht, für jeden Einzelfall die angemessene Vergütung zu bestimmen. Diese Schwierigkeiten ziehen eine weit reichende Rechtsunsicherheit nach sich, solange keine Konkretisierung der angemessenen Vergütung erfolgt ist. Eine Konkretisierung könnte jedoch durch die Aufstellung gemeinsamer Vergütungsregeln gemäß §§ 36, 36 a UrhG erreicht werden.

Darüber hinaus wird im deutschen Recht eine umfassende Verlaufskontrolle der Vergütungsvereinbarung im Künstlervertrag durch § 32 a UrhG erreicht. Diese Vorschrift gewährt dem Künstler einen Anspruch auf weitere Beteiligung für den Fall, dass die Erträge und Vorteile, die der Vertragspartner des Künstlers aus der Nutzung zieht, aus Ex-post-Sicht in einem auffälligen Missverhältnis zu der vereinbarten Gegenleistung stehen. Eine Verlaufskontrolle der Vergütungsvereinbarung erfolgt im US-amerikanischen Recht in gewissem Umfang durch die AFTRA- und AFM-Vereinbarungen und ferner durch das Kündigungsrecht aus 17 U.S.C. § 203 CA, das dem Künstler die Möglichkeit gibt, die Vergütungsvereinbarung nach Ablauf von 35 Jahren neu auszuhandeln.

IV. Sonstige Inhaltskontrolle

Im Übrigen kann eine Inhaltskontrolle von Künstlerverträgen in Deutschland gemäß §§ 305 ff BGB erfolgen. Im Zentrum steht dabei die Generalklausel des § 307 BGB. Gemäß § 307 Abs. 1 BGB sind Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam, wenn sie den Vertragspartner unangemessen benachteiligen. Besondere Bedeutung kommt dem Transparenzgebot zu, das in § 307 Abs. 1 S. 2 BGB normiert ist.

Weiteres Insitut der Inhaltskontrolle im deutschen Recht stellt § 138 BGB dar. Gemäß § 138 Abs. 1 BGB ist ein Vertrag nichtig, wenn er gegen die guten Sitten verstößt. Oft vermag nicht eine einzelne Klausel allein, sondern erst das Zusammenwirken mehrerer nachteiliger Bestimmungen die Sittenwidrigkeit zu begründen. Für die Frage der Sittenwidrigkeit kommt es deshalb entscheidend auf eine Gesamtwürdigung aller objektiven und subjektiven Umstände des Einzelfalls an.

Auch im US-amerikanischen Recht kommt Sittenwidrigkeit eines Vertrages wegen Verstoßes gegen die Public Policy in Betracht.²² Ein Verstoß gegen die Public Policy ist insbesondere gegeben bei Unconscionability. Als unconscionable gelten unangemessene, einseitige Vertragsbedingungen, die den einen Teil ungebührlich belasten.

In Deutschland sind die Gerichte im Allgemeinen weniger zögerlich bei der Bejahung der Sittenwidrigkeit eines Vertrages als in den USA²³. Die Spruchpraxis in den USA hat gezeigt, dass dort die Gerichte nur selten die Voraussetzungen der Sittenwidrigkeit bejahen und überwiegend dazu tendieren, der Vertragsfreiheit den Vorrang einzuräumen²⁴.

V. Regelungsgegenstände des Künstlervertrags

Im Weiteren werden einige typische Regelungsgegenstände eines Künstlervertrages vorgestellt.

1. Produktion

Unter dem Punkt „Produktion“ wird die Herstellung der Tonaufnahmen geregelt. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um die Einzelheiten zur Durchführung der Produktion, den Umfang der aufzunehmenden Titel sowie die Tragung der Produktionskosten. Sowohl in deutschen als auch in US-amerikanischen Künstlervertragsverhältnissen ist der Künstler meistens an der Entscheidungsfindung im Hinblick auf die Modalitäten der Produktionsdurchführung beteiligt. Eine endgültige Entscheidungsbefugnis der Tonträgerfirma wird teils in Gestalt eines Letztentscheidungsrechts, teils in Form eines Zustimmungsvorbehalts geregelt²⁵. In

22 Vgl. Restatement (Second) of Contracts § 208; *Williston*, A Treatise on the Law of Contracts, New York, 4. Aufl. 1998, § 18:1.

23 Vgl. BVerfG, 27. 7. 2005 – 1 BvR 2501/04, GRUR 2005, 880 ff – Xavier Naidoo; BGH, 1. 12. 1988 - I ZR 190/87, GRUR 1989, 198, 201 – Künstlerverträge; OLG Karlsruhe, 9. 7. 2003 – 6 U 52/02, ZUM 2003, 785 ff; OLG Hamburg, 26. 4. 2001 - 3 U 30/99; LG Berlin, 1. 4. 2003 - 16 O 338/02, S. 21; LG Stuttgart, 24. 2. 2004 - 17 O 618/03.

24 *Weiche*, US-amerikanisches Urhebervertragsrecht, 2002, S. 120; *Bodewig* (Fn. 12), S. 833, 877; *Reber*, Die Beteiligung von Urhebern und ausübenden Künstlern an der Verwertung von Filmwerken in Deutschland und den USA, 1998, S. 283.

25 Vgl. *Lyng*, Musik & Moneten, Wirtschaftliche Aspekte von Künstler-, Bandübernahme- und Produzentenverträgen, 2. Aufl. 2001, S. 70; *Will-Flatau*, Rechtsbeziehung zwischen Tonträgerproduzent und Interpret aufgrund eines Standardkünstlerexklusivvertra-

den USA besteht insbesondere bei den Major Labels die Tendenz, sich wenig in die Durchführung der Produktion einzumischen und dem Künstler in diesem Bereich Freiheiten zu lassen. In vielen Fällen organisiert der Künstler die Durchführung der Produktion dort eigenständig.

Der Umfang der Produktionsverpflichtung beläuft sich in deutschen wie in US-amerikanischen Künstlerverträgen meist auf ein Album pro Vertragsperiode. In einigen US-amerikanischen Verträgen werden auch zwei Alben gefordert, oder es findet sich eine Produktionsverpflichtung für die gesamte Laufzeit des Vertrages im Umfang von drei bis neun Alben²⁶.

Die Produktionskosten trägt in deutschen Künstlervertragsverhältnissen in aller Regel die Tonträgerfirma²⁷. In den USA werden die Produktionskosten von der Tonträgerfirma dagegen lediglich in Gestalt eines verrechenbaren, nicht rückzahlbaren Vorschusses übernommen. Dies bedeutet, dass der Künstler solange keine Tantiemen erhält, bis die Produktionskosten in voller Höhe eingespielt sind²⁸.

2. Rechtsübertragung

In deutschen wie auch in US-amerikanischen Verträgen wird die Tonträgerfirma regelmäßig zu einer umfassenden Nutzung der produzierten Tonaufnahmen legitimiert. Die Tonträgerfirma wird dazu berechtigt, die Aufnahmen ausschließlich, inhaltlich, räumlich und zeitlich unbeschränkt zu nutzen²⁹. Gleichzeitig unterliegt der Künstler sowohl

ges, 1990, S. 22, *Stiffelman/Greenberg*, in: Faber (Hrsg.), *Entertainment Industry Negotiating and Drafting Guide*, 2002, 159-54.1, 58; *Paterno*, ebenda, 159-140.11, 25.

26 Vgl. *Schulenberg*, *Legal Aspects of the Music Industry, an Insider's View of the Legal and Practical Aspects of the Music Industry*, New York, 2005, S. 46; *Fox*, in: Faber, *Entertainment Industry Negotiating and Drafting Guide*, 2002, 159-15, 16; *Stiffelman/Greenberg*, ebenda, 159-54.1, 55; *Paterno*, ebenda, 159-140.11, 21.

27 BGH, 1. 12. 1988 - I ZR 190/87, GRUR 1989, 198, 210 – Künstlerverträge; OLG Hamm, 14. 8. 2007 – 4 U 44/07, ZUM 2007, 923, 925; *Schwenzer*, *Die Rechte des Musikproduzenten, Eine Untersuchung zu den Urheber- und Leistungsschutzrechten und dem Urhebervertragsrecht in der Produktion und Vermarktung von Popmusik*, 2001, S. 260.

28 *Krasilovsky/Schemel*, *This Business of Music, the definitive guide to the music industry*, New York, 10. Aufl. 2007, S. 22 f.

29 Vgl. *Rosbach*, in: Loewenheim (Hrsg.), *Handbuch des Urheberrechts*, 2003, § 69 Rn. 21 f; *Hertin/Klages*, in: *Münchener Vertragshandbuch*, Band 3 Wirt-

einer Titelexklusivität als auch einer persönlichen Exklusivität. Die Titelexklusivität begründet für den Künstler eine gewisse Dauer nach Ablauf des Vertrages ein Wiederaufnahmeverbot der vertragsgegenständlichen Titel³⁰. Infolge der persönlichen Exklusivität darf sich der Künstler während der Vertragslaufzeit keinem Dritten zur Herstellung von Schallaufnahmen zur Verfügung stellen³¹.

Besonders in den USA zeigt sich unter der neuen Bezeichnung „360-Grad-Modell“³² in letzter Zeit wieder vermehrt das Bestreben von Verwertern, Künstler umfassend dadurch an sich zu binden, dass neben den Rechten an den Tonaufnahmen auch Verlags-, Merchandising-, Management- und Konzertrechte übertragen werden. Bekannt geworden ist dieses Modell durch den US-amerikanischen Konzertveranstalter *Live Nation*, der mit hohen Zahlungen umfängliche Rechte sehr bekannter Mega-Stars akquiriert hat. Wie die teilweise vereinbarten dreistelligen Millionenbeträge zeigen, sind Künstler wie *Madonna* und *Jay-Z* ausreichend in der Lage, eigene Interessen bei Vertragsverhandlungen durchzusetzen, da hier in gewissem Maße Verhandlungspartität besteht.

Wenn allerdings ein Newcomer viele Rechte auf einmal überträgt, unter Umständen sogar in einer einzigen Vertragsurkunde, besteht die Gefahr, dass nicht alle Rechte angemessen vergütet werden. Außerdem können Interessenkollisionen auf Seiten seines Vertragspartners auftreten. Ferner muss sichergestellt sein, dass derjenige, der eine Vielzahl unterschiedlicher Rechte erhält, auch kompetent ist, sie alle auszuwerten. In Deutschland können derartige Vertragsgestaltungen daher Bedenken im Hinblick auf die oben genannten Institute zur Inhaltskontrolle begegnen. Im US-amerikanischen Recht wird dagegen vielfach der Vertragsfreiheit der Vorrang eingeräumt. Auch dort kann sich aber die Unwirksamkeit eines Vertrages beispielsweise daraus ergeben, dass er ein erhebliches Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung aufweist und beim Vertragsschluss ein

schaftsrecht II, 6. Aufl. 2009, XI.23, S. 964; *Hall* (Fn. 3), 189, 190.

30 *Will-Flatau* (Fn. 25), S. 20; *Gilbert/Scheuermann*, in: Moser/Scheuermann (Hrsg.), *Handbuch der Musikwirtschaft*, 6. Aufl. 2003, S. 1091, 1100; *Rosbach/Joos*, in: FG-Schricker, 1995, S. 333, 368; *Hertin/Klages* (Fn. 29), S. 966; *Schulenberg* (Fn. 26), S. 158 ff; *Krasilovsky/Schemel* (Fn. 28), S. 18.

31 *Gilbert/Scheuermann* (Fn. 30), S. 1091, 1099; *Rosbach/Joos* (Fn. 30), S. 333, 367; vgl. auch OLG Hamburg, 21. 09. 2000 - 3 U 104/99, GRUR-RR 2001, 121, 122 – Cat Stevens; *Krasilovsky/Schemel* (Fn. 28), S. 17 f.

32 Vgl. *Hertin/Klages* (Fn. 29), S. 962.

Ungleichgewicht an Verhandlungsmacht bestanden hat, sodass sich der Künstler in einer sog. „Take-it-or-leave-it-Position“ befand³³.

3. Werbung

Eine Verschaffung sehr weit reichender Nutzungsbefugnisse kommt in den USA im Rahmen von Werbung und Promotion vor. Dort ist es sogar möglich, dass der Künstler der Tonträgerfirma sein Right of Publicity auch für die Zeit nach Ablauf des Vertrages überträgt³⁴. In deutschen Künstlerverträgen sind dagegen Abreden, nach denen Ausschließlichkeitsrechte an Persönlichkeitsmerkmalen des Künstlers der Tonträgerfirma nicht nur für die Laufzeit des Vertrages, sondern zeitlich unbeschränkt zustehen sollen, in vielen Fällen gemäß § 138 BGB nichtig³⁵. Da nach deutschem Recht außerdem der Kernbereich des Persönlichkeitsrechts nicht veräußert werden kann, ist der Künstler hier in gewissem Umfang vor weit reichenden Dispositionen geschützt, während im US-amerikanischen Recht ein vergleichbarer Schutzmechanismus nicht existiert.

In den USA besteht grundsätzlich Verrechenbarkeit eines Teils der Kosten für Werbung und Promotion³⁶; der Künstler bekommt daher solange keine Tantiemen, bis die zu verrechnenden Kosten eingespielt sind. Derartige Kosten hat in Deutschland dagegen regelmäßig die Tonträgerfirma zu tragen³⁷; allein bei der Produktion von Musikvideos ist in Deutschland eine Verrechenbarkeit von meist 50 % der Produktionskosten mit den Künstlertantiemen branchenüblich³⁸.

33 Vgl. *Graham v. Scissor-Tail, Inc.*, 28 Cal. 3d 807, 817 (1981); *Schmidt v. Pacific Mutual Life Ins. Co.*, 268 Cal.App.2d 735, 737 (1969); *Allen v. Michigan Bell Telephone Company*, 18 Mich. App. 632, 640 (1969); *Blum, Contracts*, New York, 4. Aufl. 2007, § 13.11; *Reber* (Fn. 24), S. 295 ff; *Weiche* (Fn. 24), S. 119 ff.

34 Vgl. *Schulenberg* (Fn. 26), S. 167 ff.

35 Vgl. *Sasse/Waldhausen*, ZUM 2000, 837, 847; *Wündisch*, Wettbewerbsverbote im Verlagsvertrag, 2002, S. 128 f nimmt in ähnlich gelagerten Fällen bei Verlagsverträgen einen Verstoß gegen § 134 BGB an.

36 *Schulenberg* (Fn. 26), S. 117 f; *Lyng* (Fn. 25), S. 108.

37 Vgl. BGH, 1. 12. 1988 - I ZR 190/87, GRUR 1989, 198, 201 ff – Künstlerverträge; OLG Hamm, 14. 8. 2007 – 4 U 44/07, ZUM 2007, 923, 925; LG Stuttgart, 24. 2. 2004 - 17 O 618/03.

38 *Lyng* (Fn. 25), S. 102.

4. Auswertung

Die Regelung der Auswertungsmodalitäten bleibt sowohl in deutschen als auch in US-amerikanischen Künstlerverträgen grundsätzlich der Tonträgerfirma vorbehalten. Im Hinblick auf eine Auswertungspflicht der Tonträgerfirma schweigen die meisten deutschen Künstlerverträge, wohingegen in US-amerikanischen Künstlerverträgen eine Auswertungspflicht in der Regel explizit ausgeschlossen wird. Bei deutschen Künstlerverträgen gelangt man häufig im Wege ergänzender Vertragsauslegung zu einer Auswertungspflicht³⁹.

5. Vergütung

Als Vergütung des Künstlers wird in Deutschland und in den USA grundsätzlich eine Umsatzbeteiligung vereinbart. Pauschalvergütungen erhalten üblicherweise nur Studiomusiker, die im Gegensatz zu einem Solisten, der im Mittelpunkt einer Produktion steht, nur bei Bedarf zum Einspielen einzelner Instrumentalspuren oder als Background-Sänger herangezogen werden und einen lediglich untergeordneten oder ersetzbaren Beitrag leisten. Soweit die Leistung des ausübenden Künstlers die Produktion jedoch entscheidend prägt, ist eine Pauschalvergütung nach deutschem Recht grundsätzlich nicht redlich im Sinne des § 32 Abs. 2 S. 2 UrhG und eine Umsatzbeteiligung zu vereinbaren. In den USA ist eine Umsatzbeteiligung dagegen nicht zwingend und genügt es, wenn die kollektivvertraglich vereinbarten Mindestvergütungssätze gewährt werden.

Als Richtwerte einer branchenüblichen Vergütung für CD-Verkäufe können in Deutschland 7 % - 12 % vom Netto-Händlerabgabepreis (HAP) angegeben werden, wobei Reduzierungen unter anderem bei Auslandsverkäufen sowie Funk- und TV-beworbenen Tonträgern bestehen⁴⁰. Der HAP ist der Preis, den der Einzelhändler für den Tonträger an

39 OLG Hamburg, 26. 4. 2001 - 3 U 30/99 S. 13; OLG Köln, 22. 9. 2000 - 6 U 19/96, ZUM 2001, 166 ff; *Rosbach/Joos* (Fn. 30), S. 333, 369; *Rosbach* (Fn. 29), § 69 Rn. 29; *Schwenzer* (Fn. 27), S. 248 f; hinsichtlich Auswertung im Inland wohl auch *Gilbert/Scheuermann* (Fn. 30), S. 1091, 1101; *Hermann* (Fn. 13), S. 258.

40 *Gilbert/Scheuermann* (Fn. 30), S. 1091, 1111; weitere Angaben in der Literatur z. B. bei *Passman/Herrmann*, Alles, was Sie über das Musikbusiness wissen müssen, 2004, S. 90: 7 – 12 %; *Lyng*, Die Praxis im Musikbusiness, 8. Aufl. 2003, S. 208: 8 – 12 % HAP; *Schwenzer* (Fn. 27), S. 262: 5 – 20 % HAP; *Rosbach* (Fn. 29), § 69 Rn. 31: 4 – 14 % HAP; *Hermann* (Fn. 13), S. 266: 6 – 12 % HAP.

die Tonträgerfirma bzw. den Vertrieb oder den Großhändler laut Preisliste bezahlt und beträgt für eine Album-CD in der Hochpreiskategorie zwischen 10,- € und 12,50 € netto⁴¹.

In den USA erhält der Künstler regelmäßig eine All-in-Beteiligung, in der auch die Beteiligung des künstlerischen Produzenten enthalten ist. Die Höhe der Beteiligung schwankt je nach Bekanntheitsgrad des Künstlers zwischen 9 % und 21 % vom suggested Retail List Price (SRLP), wovon noch durchschnittlich 3 % vom SRLP für den künstlerischen Produzenten abgezogen werden müssen⁴². Der SRLP liegt zwischen 17,98 \$ und 18,98 \$ und entspricht dem empfohlenen Detailpreis, also demjenigen Preis, den die Schallplattenfirmen den Einzelhändlern als Abgabepreis an den Endverbraucher empfehlen⁴³. Für viele Fälle werden auch in den USA Reduzierungen vorgenommen, beispielsweise für Auslandsverkäufe.

Eine Besonderheit fast aller Künstlerverträge in den USA ist eine Regelung im Hinblick auf controlled Compositions. Dabei handelt es sich um Aufnahmen, bei denen der Künstler nicht nur Interpret, sondern gleichzeitig Inhaber des Urheber-

rechts an den interpretierten Werken ist. In der Controlled-Compositions-Clause erteilt der Künstler in seiner Eigenschaft als Urheberrechtsinhaber die Lizenz für die mechanische Vervielfältigung und Verbreitung gegen ein, im Vergleich zur gesetzlichen Lizenz, niedrigeres Entgelt⁴⁴. In Deutschland räumt der Urheber dagegen grundsätzlich der GEMA das Recht zur mechanischen Vervielfältigung und Verbreitung exklusiv ein, womit seine eigene Verfügungsbefugnis insoweit erlischt. Die Einholung einer Lizenz für die mechanische Vervielfältigung und Verbreitung durch die Tonträgerfirma unterliegt damit dem Tarifsystem der GEMA, auf das der Urheber unmittelbar keinen Einfluss hat. Dies hat zur Folge, dass ein Künstler, der gleichzeitig Urheber der den vertragsgegenständlichen Aufnahmen zugrunde liegenden Werke ist, in Deutschland vor Herabsetzung seiner Urhebervergütung im Rahmen des Künstlervertrags geschützt ist.

6. Vertragsdauer

Sowohl in Deutschland als auch in den USA wird die Vertragsdauer flexibel durch Optionen zugunsten der Tonträgerfirma geregelt: Der Vertrag wird zunächst für die Dauer eines Vertragsjahres geschlossen; daran schließt sich eine Reihe von Optionen zu Gunsten der Tonträgerfirma auf Verlängerung des Vertrages um jeweils ein weiteres Vertragsjahr an. In Deutschland kann der Künstler ein Kündigungsrecht aus § 40 Abs. 1 S. 2 UrhG geltend machen⁴⁵. Die Vorschrift ist unabdingbar und ermöglicht es ihm, sich nach fünfjähriger Vertragslaufzeit vom Vertrag zu lösen.

Die zulässige Gesamtdauer des Vertrags erfährt in Kalifornien eine Beschränkung durch die Seven-Years-Rule⁴⁶. Danach darf ein Vertrag über persönlich zu erbringende Dienste eine Dauer von sieben Jahren nicht überschreiten. In den anderen Bundesstaaten der USA ist die zulässige Höchstdauer eines Künstlervertrages nicht begrenzt; dort können auch längere Laufzeiten vereinbart werden. Die Einführung der Seven-Years-Rule ist allerdings in einer Reihe von Staaten geplant. Für

41 Vgl. *Berndorff/Berndorff/Eigler*, Musikrecht, Die häufigsten Fragen des Musikgeschäfts 2004, S. 120; *Roszbach* (Fn. 29), § 69 Rn. 31; *Passman/Herrmann* (Fn. 40), S. 69 f; *Hertin/Klages* (Fn. 29), S. 970; siehe hierzu auch Einigungsvorschlag der Schiedsstelle für IFPI und GEMA (1.7.2000 bis 31.12.2005), 12. 4. 2005 – Sch-Urh 28/00, ZUM 2005, 670, 672.

42 Folgende Beispiele aus der Literatur für Newcomer (jeweils all-in, d. h. einschließlich der Beteiligung des künstlerischen Produzenten, außer gesondert gekennzeichnet): *Krasilovsky/Schemel* (Fn. 28), S. 16: 9 – 12 % SRLP; *Passman/Herrmann* (Fn. 40), S. 89 f: Independent Label: 10 – 15 % SRLP, Major Label: 13 – 16 % SRLP; *Fox* (Fn. 26), 159-15, 19: Independent Label: 5 – 12 % SRLP, Major Label: 11 – 12 % SRLP; *Stiffelman/Greenberg* (Fn. 26), 159-54.1, 69: 10 – 12 % SRLP; *Paterno* (Fn. 26), 159-140.11, 57: Independent Label: 8 – 12 % SRLP, Major Label: 11 – 16 % SRLP, Production Entity: 8 % SRLP non-all-in (ausschl. Produzentenlizenz); *Fox* (Fn. 26), 159-140.74, 86: 8 – 15 % SRLP. Folgende Beispiele aus der Literatur für bereits bekannte Künstler (jeweils all-in): *Passman/Herrmann* (Fn. 40), S. 89 f: 15 – 17 % SRLP; *Stiffelman/Greenberg* (Fn. 26), 159-54.1, 69: 12 – 14 % SRLP; *Fox* (Fn. 26), 159-140.74, 86: 16 – 20 % SRLP. Folgende Beispiele aus der Literatur für Superstars (jeweils all-in): *Passman/Herrmann* (Fn. 40), S. 89 f: 18 – 20 % SRLP; *Stiffelman/Greenberg* (Fn. 26), 159-54.1, 69: 15 – 20 % SRLP; *Fox* (Fn. 26), 159-140.74, 86: 20 + % SRLP.

43 *Passman/Herrmann* (Fn. 40), S. 69 ff; *Schulenberg* (Fn. 26), S. 63.

44 *Kohn*, On Music Licensing, Englewood Cliffs/New Jersey, 3. Aufl. 2002, S. 692 ff; *Gilbert/Scheuermann* (Fn. 30), S. 1091, 1115.

45 Vgl. *Büscher* (Fn. 13), § 79 Rn. 22; *Homann* (Fn. 13), S. 273; daneben kommt ein Kündigungsrecht aus § 624 BGB bzw. § 15 Abs. 4 TzBfG in Betracht, vgl. *Preis* (Fn. 13), § 624 Rn. 19; *Kraff* (Fn. 13), § 624 Rn. 6; a. A. LG Mannheim, 27. 10. 2000 – 7 O 718/00, bestätigt durch OLG Karlsruhe, 25. 4. 2001 – 6 U 214/00.

46 § 2855 Cal. Labor Code.

den Bereich der Vertragsdauer sind damit in Deutschland nur kürzere Laufzeiten möglich als in den USA, was sich grundsätzlich für den Künstler günstig auswirkt.

VI. Perspektiven für Künstlerverträge in Deutschland

Nachfolgend soll dargestellt werden, inwieweit sich aus den Unterschieden zwischen der deutschen und US-amerikanischen Vertragspraxis Schlussfolgerungen für die Gestaltung von Künstlerverträgen in Deutschland ergeben. Hervorstechende Besonderheit US-amerikanischer Künstlerverträge ist einerseits die Beteiligung des Künstlers an Produktions- und Promotionkosten (1.) und andererseits der grundsätzliche Ausschluss einer Auswertungspflicht (2.). Darüber hinaus bestehen in den USA kollektivvertraglich vereinbarte Mindestvergütungssätze für die Leistungen von Künstlern. In Deutschland besteht dagegen eine weit verbreitete Rechtsunsicherheit im Hinblick auf die Konkretisierung der angemessenen Vergütung (3.). Hier ist nun aufzuzeigen, inwieweit die kollektivvertraglichen Regelungen der USA Vorbildcharakter für eine Aufstellung gemeinsamer Vergütungsregeln gemäß §§ 36, 36 a UrhG in Deutschland haben können (4.).

1. Keine Beteiligung an Produktions- und Promotionkosten

In US-amerikanischen Künstlerverträgen besteht grundsätzlich Verrechenbarkeit der gesamten Produktions- und eines Teils der Promotionkosten. Wenn auch die Tonträgerfirma die genannten Kosten verauslagt, wird dennoch durch die Verrechenbarkeit ein großer Teil des wirtschaftlichen Risikos auf den Künstler abgewälzt. Auch nach deutschem Recht ist eine Beteiligung des Künstlers an den genannten Kosten möglich. Eine dahingehende Vereinbarung ist seit der Einführung des § 32 UrhG nicht mehr grundsätzlich als sittenwidrig im Sinne des § 138 BGB anzusehen, sondern nunmehr im Hinblick auf die Angemessenheit der Vergütung zu untersuchen⁴⁷. Sofern eine Beteiligung

erfolgt, ist die Vergütung des Künstlers entsprechend anzuheben. Daran zu begrüßen ist, dass dem Künstler mehr Spielraum zu eigenverantwortlichem wirtschaftlichen Handeln gegeben wird.

Eine allgemeine Übernahme des US-amerikanischen Modells der Verrechenbarkeit bei gleichzeitig erhöhter Umsatzbeteiligung empfiehlt sich für deutsche Künstlerverträge allerdings nicht. Für die Mehrzahl der Verträge sollte an dem Grundsatz festgehalten werden, dass das Produktionsrisiko und das Risiko einer fehlgeschlagenen Promotion der Verwerter zu tragen hat. Denn durch das US-amerikanische Modell werden überwiegend bereits bekannte Künstler begünstigt, die mit hohen Verkaufszahlen rechnen können. Den meisten Newcomern bzw. noch unbekanntem Künstlern wird es hingegen oftmals nicht gelingen, die hohen Kosten für Produktion und Promotion einzuspielen. Hier erscheint es redlicher, an den Künstler niedrigere Tantiemenzahlungen bereits ab Beginn der Auswertungsphase auszuschütten, als ihm eine höhere Beteiligung zu versprechen, in deren Genuss er aber nur im Fall eines ganz außergewöhnlichen Erfolges kommt.

Für bereits bekannte Künstler mit hoher Verkaufserwartung kann sich eine Beteiligung an den Kosten gegen erhöhte Beteiligung am Umsatz allerdings durchaus lohnen. Viele schließen ohnehin bereits Bandübernahmeverträge mit den Tonträgerfirmen ab, da dies für sie wirtschaftlich günstiger ist. Bereits bekannten Künstlern bleibt aber auch in größerem Umfang die Möglichkeit, eigene Interessen bei Vertragsverhandlungen durchzusetzen, da hier eher von einem Verhältnis der Verhandlungspartität ausgegangen werden kann als bei noch unbekanntem Künstlern.

2. Auswertungspflicht

In US-amerikanischen Verträgen ist grundsätzlich die Auswertungspflicht der Tonträgerfirma explizit ausgeschlossen. Dafür besteht aufgrund kollektivvertraglicher Vereinbarung ein Anspruch auf die Zahlung einer (verhältnismäßig niedrigen) Garantiezahlung⁴⁸. Deutsche Künstlerverträge schwei-

47 Vor Einführung des § 32 UrhG durch das Gesetz zur Stärkung der vertraglichen Stellung von Urhebern und ausübenden Künstlern vom 1. 6. 2002 ist die Abwälzung von Produktionskosten auf den Künstler in Rechtsprechung (BGH, 1. 12. 1988 - I ZR 190/87, GRUR 1989, 198, 201 ff – Künstlerverträge; OLG Hamburg, 26. 4. 2001 - 3 U 30/99; OLG Karlsruhe, 9. 7. 2003 – 6 U 52/02, ZUM 2003, 785 ff; LG Berlin, 1. 4. 2003 - 16 O 338/02 und Literatur (z. B. Schwenzler (Fn. 27), S. 159; Berndorff/Berndorff/Eig-

ler (Fn. 41), S. 95 ff; Fischer/Reich, Urhebervertragsrecht, 1993, S. 21; Hertin, in: Münchener Vertragsrechtshandbuch, 4. Aufl. 1998, IX.23 S. 1004; Movsessian, Anmerkung zu BGH, 1. 12. 1988 - I ZR 190/87, Schulze, RzU, BGHZ 383, 23, 26 f) einmütig für sittenwidrig befunden worden. Im Ergebnis ging es dabei um die Frage, ob den Künstlern anhand der getroffenen Vereinbarung eine ausreichend hohe Vergütung gewährleistet wurde. Diese Aufgabe hat inzwischen § 32 UrhG übernommen.

48 Vgl. Krasilovsky/Schemel (Fn. 28), S. 53 f.

gen indes regelmäßig im Hinblick auf eine Auswertungspflicht. Im Rahmen der meisten deutschen Künstlervertragsverhältnisse besteht gleichwohl eine Auswertungspflicht, die sich im Wege ergänzender Vertragsauslegung ergibt. Ein ausdrücklicher Ausschluss der Auswertungspflicht ist bei Zahlung eines Vorschusses aber auch in Deutschland – zumindest individualvertraglich – nicht in jedem Fall ausgeschlossen.

Für die Mehrheit der Künstlerverträge sollte es jedoch bei einer Auswertungspflicht der Tonträgerfirma bleiben. In wirtschaftlicher Hinsicht erscheint es für beide Vertragsteile redlich, als Vergütung eine Umsatzbeteiligung mit einer Auswertungspflicht zu kombinieren. Denn auf diese Weise ist eine gleichmäßige Beteiligung des Künstlers an der Auswertung seiner Leistung gewährleistet: Verkauft sich die Aufnahme schlecht, verdient der Künstler weniger, verkauft sich die Aufnahme gut, verdient der Künstler mehr. Außerdem ist für einen Künstler berufliches Fortkommen in der Regel mit der Steigerung seines Bekanntheitsgrades verknüpft, und dies wiederum kann nur durch eine Auswertung seiner Leistung erreicht werden. Ferner ist neben dem wirtschaftlichen Aspekt auch das ideelle Interesse des Künstlers zu berücksichtigen: In der Regel erbringt ein Künstler seine Leistung nicht nur um Geld zu verdienen, sondern auch aus dem Bedürfnis heraus, sich durch seine Darbietung einem möglichst breiten Publikum zu präsentieren und dadurch selbst zu verwirklichen. Auch diesem Interesse trägt eine Auswertungspflicht der Tonträgerfirma am ehesten Rechnung.

3. Angemessene Vergütung

In den USA existiert ein kollektivvertraglich vereinbartes System fester Tarife für die Inanspruchnahme der Leistung von Künstlern. Demgegenüber existiert im deutschen Recht ein Anspruch des Künstlers auf angemessene Vergütung. Dadurch, dass eine Vergütung grundsätzlich nur angemessen ist, wenn sie der Redlichkeit entspricht, ist der Tatbestand der Regelung sehr weit und erfasst jeden Einzelfall. Dies entspricht dem Anliegen des Gesetzgebers, im Sinne einer kleinen Lösung mit einigen wenigen Normen umfassende Gerechtigkeit für das gesamte Urhebervertragsrecht herzustellen. Grundsätzlich ist die gesetzgeberische Regelung zu begrüßen, die ausreichend Spielraum lässt, jeweils auf den Einzelfall abzustellen.

Kehrseite der Medaille ist, dass es im Einzelfall äußerst schwierig ist, den Begriff der Redlichkeit zu konkretisieren, das heißt, mit Sicherheit zu bestimmen, ob eine Vergütung der Redlichkeit entspricht oder nicht. Im Unterschied zu dem eindeu-

tigen US-amerikanischen System fester Tarife hat die deutsche Regelung damit zu einer weit reichenden Rechtsunsicherheit geführt. Seit Einführung des § 32 UrhG ist insbesondere für Schallplattenfirmen die Rechts- und Planungssicherheit beim Abschluss von Künstlerverträgen abhanden gekommen, da jeweils aufs neue ungewiss ist, ob die vereinbarte Vergütung der Redlichkeit entspricht und damit Bestand hat. Auch der Künstler ist im Ungewissen, ob ihm möglicherweise aufgrund gesetzlicher Regelung mehr zusteht, als er erhält. Den Gerichtsweg scheut er allerdings regelmäßig im Interesse der Aufrechterhaltung einer konstruktiven Vertragsbeziehung sowie aus Gründen des wirtschaftlichen Prozessrisikos. Es ist also geboten, in Deutschland für den Bereich der Künstlervergütung Rechtssicherheit herzustellen.

4. Gemeinsame Vergütungsregeln

Es stellt sich nun die Frage, inwieweit die kollektivvertraglichen Regelungen der USA Vorbildcharakter für eine Aufstellung gemeinsamer Vergütungsregeln gemäß §§ 36, 36 a UrhG in Deutschland haben können.

In den US-amerikanischen Vergütungsregeln richtet sich die Höhe der Vergütung des Künstlers nach der Zeit, die er im Studio beschäftigt ist⁴⁹. Eine Übernahme dieses zeitabhängigen Tarifmodells in gemeinsame Vergütungsregeln im Sinne der §§ 36, 36 a UrhG empfiehlt sich nicht. Zeitabhängig kann allenfalls die Vergütung eines Studio-musikers berechnet werden, der einen lediglich untergeordneten Beitrag liefert. Der Zeitfaktor ist jedoch grundsätzlich kein geeignetes Kriterium, nach dem sich eine angemessene Vergütung richten sollte. Im Rahmen der angemessenen Vergütung geht es auch nicht um die Abgeltung einer Dienstleistung, bei der sich eine zeitabhängige Vergütung durchaus anbietet, sondern um die Vergütung für die Verschaffung der Nutzungs- bzw. Verwertungsrechte. Entscheidend muss demgemäß der Wert der verschafften Rechte sein. Dieser kann jedoch auch bei einem geringen Zeitaufwand extrem hoch ausfallen, oder umgekehrt betrachtet, langwierige Anstrengungen machen eine Leistung nicht unbedingt besser.

Bei dem Wert der Nutzungs- bzw. Verwertungsrechte wird im Regelfall auf die Erfolgsaussichten im Hinblick auf die beabsichtigte Auswertung abzustellen sein. Hierbei könnte die angemessene Vergütung eines Künstlers in Abhängigkeit von Tonträgerverkäufen in der Vergangenheit bestimmt werden. Allerdings muss auch den Rechten

⁴⁹ Krasilovsky/Schemel (Fn. 28), S. 52 ff.

eines Newcomers, der noch keine Tonträgerverkäufe in der Vergangenheit vorweisen kann, ein gewisser Wert zugesprochen werden. Für diesen Bereich einen bestimmten Richtwert an die Hand zu geben, ist sogar entscheidende Aufgabe gemeinsamer Vergütungsregeln. Denn genau in diesem Bereich ist die Verhandlungsdisparität stark ausgeprägt und bedarf der Künstler des Schutzes des Urhebervertragsrechts. Demgegenüber kann ein bereits bekannter Künstler in der Regel eigenständig angemessene Vertragsbedingungen aushandeln.

Die Kollektivvereinbarungen in den USA sehen hauptsächlich Pauschalvergütungen vor⁵⁰. Nicht am Umsatz beteiligte Sänger erhalten Erfolgsvergütungen in Gestalt weiterer Pauschalzahlungen, die gleichfalls auf dem zeitabhängigen Tarifmodell basieren. Ein aus Pauschalvergütungen gestaffeltes System eignet sich allenfalls für die Entlohnung untergeordneter Beiträge von Studiomusikern. Gemeinsame Vergütungsregeln gemäß §§ 36, 36 a UrhG sollten aber nicht nur diesen Bereich abdecken. Vielmehr gilt es, Rechtssicherheit auch im Hinblick auf die Vergütung derjenigen Künstler herzustellen, durch deren Beitrag die Aufnahme entscheidend geprägt wird. In diesem Bereich wird der Beteiligungsgrundsatz am ehesten durch eine Umsatzbeteiligung gewahrt. Hier sind Grenzwerte für eine im Regelfall einzuhaltende Höhe der Grundbeteiligung festzulegen. Gleichzeitig muss bestimmt sein, welche sonstigen Parameter des Vergütungsmodells, wie Abrechnungsbasis, Technikabzug, etc. dabei zugrunde gelegt wurden.

In den USA ist eine Unterschreitung der Mindestvergütungssätze praktisch ausgeschlossen. Bei Nichtbefolgung drohen schwerwiegende Sanktionen. Die kollektivvertraglichen Regelungen haben so einen hohen Grad an Verbindlichkeit erlangt⁵¹.

50 *Krasilovsky/Schemel* (Fn. 28), S. 52 ff.

51 *Krasilovsky/Schemel* (Fn. 28), S. 60 f.

Im Rahmen einer verbindlichen Regelung lässt sich jedoch stets nur ein kleinster gemeinsamer Nenner festhalten. Entsprechend käme eine verbindliche Regelung in Deutschland allenfalls für die Vergütung untergeordneter Beiträge von Studiomusikern in Betracht. Angesichts der Vielgestaltigkeit der bei Abschluss eines Künstlerexklusivvertrags zu berücksichtigenden Umstände, erscheint es unmöglich, für alle denkbaren Einzelfälle eine Regelung zu treffen. Deshalb eignet sich ein System verbindlicher Regelungen für gemeinsame Vergütungsregeln im Sinne der §§ 36, 36 a UrhG nicht. Vielmehr sollte die Anwendung einer Regel stets der Entscheidung beider Vertragsparteien vorbehalten bleiben. Die betreffenden Verbände sollten deshalb ihre Mitglieder nicht intern zu einer Befolgung der Regeln verpflichten.

Durch die Unverbindlichkeit wird eine gemeinsame Vergütungsregel nicht etwa wertlos. Insbesondere eine Tonträgerfirma wird trotz der Unverbindlichkeit der Regel ein Interesse an ihrer Anwendung haben, da ihr dies Rechts- und Planungssicherheit im Hinblick auf die Vergütung gibt, die gemäß § 32 Abs. 2 S. 1 UrhG unwiderleglich als angemessen gilt. Wenn hingegen im Einzelfall ein außergewöhnlicher Sachverhalt vorliegt, bleibt es den Vertragsparteien unbenommen, auch eine abweichende Regelung zu treffen. Dafür unterliegt die Vergütungsvereinbarung dann aber der gerichtlichen Kontrolle, bei der die Maßstäbe des § 32 Abs. 2 S. 2 UrhG anzulegen sind. Es bliebe damit einerseits Flexibilität gewahrt, andererseits aber auch die Möglichkeit eröffnet, durch freiwillige Anwendung einer Vergütungsregel Rechtssicherheit vor einer Inanspruchnahme aus § 32 Abs. 1 S. 3 UrhG zu erhalten. Unverbindlich Regelungen stießen außerdem in der Praxis auf eine breitere Zustimmung. Hier ist allerdings sowohl bei Künstlern als auch bei Tonträgerfirmen noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten.