



IMUC-Gütesiegel

Stand August 2010

IMUC und deren Mitglieder / Mitgliedsfirmen stehen für Förderung des fairen Wettbewerbs und für Professionalität und Zuverlässigkeit des Berufsstands der Musikmanager, der Musikberater und Dienstleister in Deutschland.

Aus diesem Grund haben sich die Mitglieder auf ein Gütesiegel verständigt, das innerhalb der Künstlermanagement- und Künstlerdienstleistungs-Branche Mindestanforderungen formuliert. Sämtliche IMUC-Mitglieder verpflichten sich zur Einhaltung der Standards des IMUC-Gütesiegels gegenüber ihren Vertragspartnern. Ausschließlich den Mitgliedern ist es gestattet, sich mit dem IMUC-Gütesiegel im Zusammenhang mit ihren Leistungen werblich zu präsentieren.

1. Definition der Aufgaben eines Künstlermanagers

Das Künstlermanagement berät und betreut einen musikalischen Künstler umfassend in allen seinen künstlerischen Belangen, welche naturgemäß eng mit den persönlichen Belangen des Künstlers verbunden sind (englisch: personal manager).

1.1. Der Künstler überträgt dem Management die Wahrnehmung seiner künstlerischen und geschäftlichen Interessen auf allen Gebieten seiner künstlerischen Tätigkeit, sowie die Organisation der Promotion- und Marketingaktivitäten in Ergänzung zu den entsprechenden Aktivitäten Dritter, z. B. Tonträgerfirmen, Musikverlagen etc. Im Rahmen dieser Aufgaben wird das Management alles Erforderliche veranlassen, um das Image des von ihm betreuten Künstlers zu pflegen und zu fördern und um im Interesse der Absatzförderung optimale Auftrittsmöglichkeiten und optimalen Einsatz im Fernsehen, Rundfunk und in der Tagespresse, Publikums- und Fachpresse zu erreichen.

1.2. Das Management berät und betreut den Künstler bei der Produktgestaltung (Ton- und/oder Video-Produktionen), der Auswahl von Produzenten, Konzert- und Tourneeveranstaltungen, Styling und Image des Künstlers, Bühnenperformance, Cover-Gestaltung, Internet-Präsenz sowie bei allen anderen kreativen Aufgabenstellungen.

1.3. Das Management wird den Künstler bei sämtlichen die Karriere des Künstlers betreffenden Vertragsabschlüssen (z.B. Ton-/Bildtonträger, sonstige Verwertungsverträge etc.) beraten und diese Verträge hinsichtlich der wirtschaftlichen Konditionen für ihn verhandeln. Das Management ist nach Absprache auch berechtigt, diese Verhandlungen einem Dritten, z.B. einem Rechtsanwalt auf Kosten des Künstlers zu übertragen, insbesondere wenn es sich um Rechtsberatung handelt.

1.4. Das Management wird die Überprüfung von Tourneeabrechnungen, der Lizenzabrechnung, etc. der Tonträgerfirma des Künstlers sowie - falls gewünscht - der GEMA und/oder des Verlags übernehmen bzw. diese Überprüfung nach Absprache mit Künstler und auf dessen Kosten einem

Auditor übertragen. Das Management wird sämtliche büromäßigen Belange des Künstlers, solange sie dessen künstlerischen vertragsgegenständlichen Tätigkeitsbereich betreffen, übernehmen.

1.5. Das Management wird durch seine Aktivitäten die bestehenden Kontakte zu den Auswertungspartnern und sonstigen Geschäftspartnern, wie z. B. Produzenten, Tonträgerfirmen, Bildtonträgerfirmen, Digitalvertrieben, Musikverlagen, Konzertagenturen und Veranstaltern, Presse, Funk und Fernsehen, Internet-Plattformen sowie Film-, Video- und Gamesproduzenten, Werbeagenturen und sonstigen Industriefirmen, die z. B. im Bereich der Medienauswertung tätig sind, vertiefen. Management wird neue Kontakte herstellen und sich bemühen, durch geeignete Maßnahmen, selbst oder durch beauftragte Dritte den Bekanntheitsgrad des Künstlers zu entwickeln, auszubauen und für eine Verbreitung der Präsenz des Künstlers Sorge zu tragen.

2. Definition der Aufgaben des Dienstleisters für Künstler

Ein Dienstleister des Künstlers erbringt für den Künstler einzelne oder verschiedene, in sich wirtschaftlich abgeschlossene Leistungen, ohne dabei für die Förderung der gesamten Künstlerkarriere Verantwortung zu tragen (englisch: service partner).

2.1. Der Dienstleister bietet dem Künstler branchenübliche, in sich abgeschlossene und voneinander unabhängige Tätigkeitsbereiche an. Hierzu gehören u.a.

- Künstlerischer Produzent
- Tonträgerhersteller (Label),
- Musikverlag, Edition,
- Vertrieb, physisch und/oder non-physisch,
- Tourveranstalter und/oder Booking,
- Herstellung und/oder Vertrieb von Merchandise,

Der Dienstleister vereint einzelne oder alle Tätigkeiten in einer Person. Dem Künstler steht somit jeweils der gleiche Vertragspartner, nämlich der Dienstleister, gegenüber.

2.2 Dem Dienstleister steht keine dem Künstlermanager entsprechende Vertretungsberechtigung zu.

2.3 Soweit für das Angebot des Dienstleisters anwendbar, gelten die nachfolgenden Bestimmungen auch für den Dienstleister.

3. Allgemeine Voraussetzungen

3.1. Eine Interessenkollision des Managements (z.B. durch eine direkte Verknüpfung mit oder durch eine Bedingung zum Abschluss eines Autorenvertrages, eines Tourneevertrages oder eines sonstigen Vertrages in Verbindung mit dem Managementvertrag) ist auszuschließen. Soweit solche Verträge unabhängig von dem eigentlichen Managementvertrag als eigene wirtschaftliche, in sich geschlossene branchenübliche Vorgänge zu beurteilen sind, können diese allerdings abgeschlossen werden, wobei eine Doppelbeteiligung durch den Managementvertrag für solche Vorgänge auszuschließen ist. Hierbei sollte das Management darauf hinweisen, dass sich der Künstler durch Dritte beim Abschluss solcher Verträge adäquat beraten und vertreten lassen sollte. Das Management

verpflichtet sich überdies, den Künstler über mögliche Interessenskonflikte im Rahmen seiner Tätigkeit schriftlich zu informieren.

3.2. Das Management hat sicherzustellen, dass dem Künstler zustehende und ggf. vom Management vereinnahmte Gelder getrennt von dem (Privat)-Vermögen des Managements verwaltet werden.

3.3. Das Management verpflichtet sich gegenüber dem Künstler zu umfassender Transparenz in allen vertraglichen und finanziellen Angelegenheiten, die die Zusammenarbeit betreffen. Dies umfasst insbesondere die Offenlegung sämtlicher Bücher, Abrechnungen Dritter, Verträge, etc.

3.4. Das Management empfiehlt dem Künstler, sich bezüglich des Abschlusses eines Managementvertrages durch einen branchenkundigen Anwalt vertreten zu lassen.

3.5. IMUC e.V. empfiehlt die Benutzung des IMUC-Muster-Managementvertrags.

3.6. Das Management verpflichtet sich, über wirtschaftliche und persönliche Verhältnisse und Vorgänge, die er im Rahmen seiner Zusammenarbeit mit dem Künstler über diesen erlangt, gegenüber Dritten Stillschweigen zu bewahren. Die Verpflichtung bindet das Management bis zehn Jahre nach Vertragsende.

4. Wirtschaftliche Eckdaten / Laufzeiten

4.1. Die Beteiligung des Managements darf 25% der Einnahmen, aus künstlerischer Tätigkeit und der damit in Zusammenhang stehenden Nebeneinnahmen (Merchandising, etc.) des Künstlers nicht überschreiten.

4.2. Eine Beteiligung des Managements an GEMA-Einnahmen des von ihm betreuten Künstlers als Komponist, Textdichter und/oder Bearbeiter ist unter der Beachtung von 3.1. nur dann zulässig, wenn das Management nicht gleichzeitig der Verleger ist.

4.3. Nach Beendigung des Managementvertrages ist eine zeitlich begrenzte, degressive Beteiligung des Managements verhandelbar.

4.4. Die Laufzeit bei Aufbaukünstlern ohne bestehenden Tonträgervertrag (Bandübernahme-/Künstlervertrag) sollte 3 Jahre nicht übersteigen. Der Vertrag verlängert sich nur dann um maximal weitere 2 Jahre, wenn das Management während der Laufzeit des Vertrages einen Tonträgerverwertungsvertrag (Bandübernahme-/Künstler-/Vertriebsvertrag) verhandelt bzw. akquiriert hat. Diese Vertragsverlängerung kann durch einseitiges Optionsrecht des Managements ausgeübt werden. Danach verlängert sich der Vertrag automatisch um jeweils ein weiteres Jahr, es sei denn, eine der beiden Parteien hätte zuvor schriftlich gekündigt.

4.5. Bei etablierten Künstlern sollten Managementverträge die feste Laufzeit von drei Jahren nicht überschreiten, danach jeweils jährliche Verlängerung mit beiderseitiger Kündigungsmöglichkeit von 3 Monaten zum Vertragsende.

5. Durchführung / Geltungsbereich

5.1. Das Gütesiegel ist in der aktuellen Fassung für die Mitglieder des Interessenverbandes Musikmanager und Consultants (IMUC) für alle Vereinbarungen mit Künstlern ab dem 01.08.2010 bindend.

5.2. Verstoßen Mitglieder nachweislich gegen Bestimmungen des IMUC-Gütesiegels, können diese aus dem Interessenverband ausgeschlossen werden. Das Ausschlussverfahren regelt die Satzung in der jeweils gültigen Fassung. Im Falle des Ausschlusses aus dem Interessenverband ist das jeweilige Mitglied nicht mehr berechtigt, gegenüber Dritten mit dem IMUC-Gütesiegel zu werben.

5.3. In Streitfällen zwischen Mitgliedern des Verbandes kann das interne Schiedsgericht angerufen werden. Das Schiedsgericht kann auch von Künstlern angerufen werden, deren Management Mitglied im IMUC sind.

5.4. Über den Inhalt und evtl. künftige Änderungen des IMUC-Gütesiegels entscheiden die stimmberechtigten Mitglieder im Rahmen der Mitgliederversammlungen gemäß der Satzung des Verbandes. Sollten einzelne Bestimmungen des IMUC-Gütesiegels der aktuellen Gesetzeslage oder dem jeweiligen Stand der Rechtsprechung nicht entsprechen, verpflichten sich die Mitglieder zur zügigen Anpassung.

Berlin im August 2010

Interessenverband Musikmanager & Consultants e.V. (IMUC)