

## IMUC-Gütesiegel

IMUC und deren Mitglieder / Mitgliedsfirmen stehen für die Förderung eines 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 und für die typischen Erscheinungsformen der Künstlermanagement- und Künstlerdienstleistungs-Branche die nachfolgenden Mindestanforderungen formuliert. Sämtliche IMUC-Mitglieder verpflichten sich bei ihrer Zusammenarbeit mit Künstlern zur Einhaltung der Standards des IMUC-Gütesiegels. Ausschließlich den Mitgliedern ist es gestattet, sich mit dem IMUC-Gütesiegel im Zusammenhang mit ihren Leistungen werblich zu präsentieren. u'

### 1. Allgemeine Voraussetzungen der Zusammenarbeit

1.1. IMUC Mitglieder empfehlen ihren Künstlern, sich bezüglich des Abschlusses eines Management- oder Dienstleistungsvertrages durch einen branchenkundigen Anwalt beraten zu lassen. Insbesondere empfiehlt es sich bei Managementverträgen, den IMUC-Muster-Managementvertrag zugrunde zu legen.

1.2. Eine finanzielle Interessenkollision des Managements (z.B. durch sich widersprechende Aufgaben wie Kontrolle als Manager der eigenen Leistung als Verleger in einer Person) 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 die Offenlegung in jedem Falle zu gewährleisten ist.

1.3. 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 den Künstler betreffenden Unterlagen, Abrechnungen Dritter, Verträge, etc.

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

1.5. IMUC Mitglieder verpflichten sich, über wirtschaftliche und persönliche Verhältnisse und Vorgänge, die es im Rahmen der Zusammenarbeit mit dem Künstler über diesen erlangt, gegenüber Dritten Stillschweigen zu bewahren. Die Verschwiegenheitsverpflichtung wirkt auch über das Ende des Vertrages von Management und Künstler hinaus.

## 2. Die drei unterschiedlichen Arten der Zusammenarbeit mit dem Künstler

Dieses Gütesiegel findet für drei verschiedene Arten der Zusammenarbeit mit dem Künstler seine Anwendung, die im Folgenden beschrieben und definiert werden.

### 2.1. Künstlermanager (engl. Artist Manager)

Das Künstlermanagement (sei es als einzelne Person oder in Form eines Unternehmens) berät und betreut einen musikalischen Künstler umfassend in allen seinen künstlerischen Belangen, welche naturgemäß eng mit den persönlichen Belangen des Künstlers verbunden sind. Vorbehaltlich eines konkret vereinbarten anderweitigen Leistungsumfang gilt für das klassische Künstlermanagement:

2.1.1. Der Künstler überträgt dem Management die Wahrnehmung seiner künstlerischen und geschäftlichen Interessen auf allen Gebieten seiner künstlerischen Tätigkeit, sowie die Organisation und Akquisition der Promotion- und Marketingaktivitäten in Ergänzung zu den entsprechenden Aktivitäten Dritter, z. B. Tonträgerfirmen, Veranstaltern, 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 bestmögliche Auftrittsmöglichkeiten und bestmögliche Präsenz im Internet (Social Media u.a. Plattformen, Streaminganbieter etc.), in den linearen Medien (Fernsehen, Rundfunk) bei mobilen Anwendungen (Chat,- Messenger u.a. Dienste) und in der Presse zu erreichen.

2.1.2. 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, Testimonials und Namensnutzung, Internet-Präsenz sowie bei allen anderen kreativen Aufgabenstellungen.

2.1.3. In Übereinstimmung mit den individuell vereinbarten Verantwortlichkeiten wird das Management den Künstler bei sämtlichen die Karriere des Künstlers betreffenden Vertragsabschlüssen (z.B. Auftrittsverträge, Verwertungsverträge für Tonaufnahmen oder YouTube Monetarisierung, Verlagsverträge etc.) beraten und diese Verträge hinsichtlich der wirtschaftlichen Konditionen für ihn verhandeln. Das Management achtet dabei auf eine inhaltlich, wirtschaftlich und rechtlich professionelle Interessensvertretung des Künstlers und wird (gegebenenfalls nach Absprache) diese Verhandlungen einem Dritten, z.B. einem Rechtsanwalt übertragen.

2.1.4. Das Management wird die von Dritten für deren Verwertungen und Nutzung von Leistungen des Künstlers zu erstellenden Abrechnungen cursorisch überprüfen (z.B. für Tourneen, der Lizenzabrechnung von Online- oder Mobile Plattformen oder der Tonträgerfirma des Künstlers sowie - falls anwendbar - der GEMA und/oder des Verlags). Sofern Gründe für eine detaillierte Überprüfung vorliegen kann diese nach Absprache mit Künstler und auf dessen Kosten einem Auditor übertragen werden.

2.1.5. Sobald sich Künstler und Management für eine andauernde Zusammenarbeit entschieden haben, sollen sie eine detaillierte schriftliche Vereinbarung schließen, in der die jeweiligen Aufgaben, Verantwortlichkeiten, Entgelte und Kostentragungen festgehalten sind. In dieser Vereinbarung (Künstlermanagement-Vertrag) soll auch geregelt sein:

- - Festlegung des Umfanges der Vertretungs- und Abschlussvollmachten des Managers
- - nach welchen genauen Parametern das Managemententgelt berechnet wird
- - wie lange der Vertrag läuft (feste Laufzeit und Verlängerungen),
- - wie er beendet werden kann (Kündigungsregelungen),
- - welche Aufgaben durch das Management zu erledigen sind

- in welchem Umfang Dritte mit Aufgaben zur Förderung der Künstlerkarriere beauftragt werden sollen, beispielsweise durch Einsatz von Agenturen zur Platzierung des Künstlers bei Werbepartnern, Games-Produzenten, Sendungen, und sonstigen Industriefirmen,

- wie sich im Falle der Beendigung der Zusammenarbeit das fortlaufende Entgelt des Managements, insbesondere für bereits erbrachte Leistungen berechnet (überschießende Beteiligung sog. Sunset clause). Normalerweise wird eine solche die Laufzeit überdauernde Beteiligung degressiv gestaffelt.

2.1.6. Die Beteiligung für die Managementtätigkeit darf 25% der Einnahmen aus künstlerischer Tätigkeit (und der damit im Zusammenhang stehenden Nebeneinnahmen wie Testimonials, YouTube Monetarisierung, Merchandise) nicht übersteigen.

2.1.7. Bei der Managementbeteiligung gilt es, das sog. „double dipping“ zu vermeiden, d.h. sofern das Management bereits Verleger des Künstlers ist dürfen auf die für die verlegten Werke ausgeschütteten Einnahmen (seitens der GEMA oder des Verlags) nicht nochmals Beteiligungen für das Management verlangt werden. Dasselbe gilt, wenn das Management als Label fungiert. Auf die an den Künstler von GVL oder Label ausbezahlten Erlöse dürfen ebenfalls nicht zusätzliche Beteiligungen des Managements erhoben werden. Diese Beschränkung ist auch dann zu beachten, wenn Verlag bzw. Label und Management zwar verschiedene Einheiten sind, aber unter identischer Leitung stehen.

## 2.2. Dienstleister des Künstlers (engl: service partner)

Ein Dienstleister des Künstlers erbringt für den Künstler einzelne oder verschiedene, in sich wirtschaftlich abgeschlossene Leistungen, ohne dabei wie oben 1. für die Förderung der gesamten Künstlerkarriere Verantwortung zu tragen (englisch: service partner). Hierzu können beispielsweise gehören

- Künstlerischer Produzent
- Vertrieb, physisch und/oder non-physisch,
- Tourveranstalter und/oder Booking,
- Herstellung und/oder Vertrieb von Merchandise,
- Unterstützung bei Marketing oder Promotion

- Beratung in bestimmten Bereichen oder in besonderen Situationen

2.2.1. Dem Dienstleister steht keine dem Künstlermanager entsprechende generelle Vertretungs- berechtigung zu.

2.2.2. Sofern das Management (oder eine in Personalunion arbeitende Einheit) gleichzeitig als Verwerter auftritt (Rechteinhaber von Tonaufnahmen/Label oder von Urheberrechten/Verlag) sind an die Transparenz gegenüber dem Künstler besonders hohe Anforderungen zu stellen. Das beinhaltet auch den Ausschluss einer Doppelvergütung an bereits anderweitig vergüteten Leistungen wie oben 2.1.7. beschrieben. Sofern hingegen mehrere unterschiedliche Leistungen erbracht werden, können diese jeweils angemessen vergütet werden, solange diese Vergütungen einem Drittvergleich standhalten.

### 2.3. Kooperation und gemeinsames Unternehmen

2.3.1. Die Zusammenarbeit zwischen Künstler und Management kann auch in Form einer gemeinsamen Unternehmung (Joint Venture) gestaltet werden, ohne dass dazu ein konkreter Dienstvertrag (wie oben 2.2.) oder die umfassende persönliche Betreuung und Vertretung (oben 2.1.) vereinbart ist. In die gemeinsame Unternehmung bringt in der Folge jede Seite ihre besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten ein zur Förderung des gemeinsamen Unternehmenszwecks.

2.3.2. Eine solche unternehmerische Zusammenarbeit ist durch eine weitgehende Gleichordnung („auf Augenhöhe“) zwischen Künstler und Management geprägt. Grundlage ist dabei ein umfassender Kooperationsvertrag oder eine gesellschaftsrechtliche Vereinbarung, meistens in Form einer BGB Gesellschaft (Gesellschaft bürgerlichen Rechts, GbR) oder einer GmbH.

2.3.3. Der schriftliche Vertrag für eine solche unternehmerische Zusammenarbeit ist anspruchsvoller als die unter 2.1. und 2.2. genannten klassischen Modelle, kann jedoch möglicherweise die gestiegenen Anforderungen an ein modernes Management besser abbilden.

2.3.4. Da die gesetzlichen Vorgaben für eine gesellschaftsrechtliche Zusammenarbeit weitreichender sind als bei einfachen Dienstleistungsverträgen ist in einem solchen Falle fachkundiger Rat dringend empfohlen.

### 3. Durchführung / Geltungsbereich

3.1. Das Gütesiegel in seiner aktuellen Fassung ist für die Mitglieder des Interessenverbandes Musikmanager und Consultants (IMUC) für alle Vereinbarungen mit Künstlern bindend.

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

3.3. In Streitfällen zwischen Mitgliedern des Verbandes kann das interne Schiedsgericht angerufen werden. Das Schiedsgericht kann auch von Künstlern angerufen werden, die einen Verstoß gegen regeltreues Verhalten reklamieren und deren Management Mitglied im IMUC sind.

3.4. 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 September 2020

Interessenverband Musikmanager & Consultants e.V. (IMUC)