

Besprechung / Compte rendu

Handbuch der Musikwirtschaft

ROLF MOSER / ANDREAS SCHEUERMANN (Hg.)

Der Musikmarkt

Joseph Keller Verlags-KG, 6. vollständig überarb. Aufl., Starnberg / München, 2003, 1460 Seiten, CHF 171.–, ISBN 3-7808-0188-4

In den letzten Jahren haben sich nicht nur die Musikmarktbedingungen, sondern auch das Verhalten der Konsumenten sowie die Struktur der Musikindustrie gewaltig geändert. Dies zeigt sich etwa dadurch, dass mittlerweile weniger bespielte Tonträger als CD-Rohlinge verkauft werden, das Urheberrecht in wesentlichen Teilbereichen reformiert worden ist, die Plattenfirmen legales Download Shopping anbieten und die inzwischen nur noch fünf sog. «Majors» sich neu zu definieren versuchen. Unter diesen Gesichtspunkten war es unumgänglich, eine grundlegende Neubearbeitung des bewährten Handbuchs der Musikwirtschaft von MOSER / SCHEUERMANN vorzulegen, um dem Anspruch als Standardwerk weiterhin gerecht zu werden: Die letzte Überarbeitung stammte nämlich aus dem Jahr 1997 und war reichlich veraltet.

Die ersten vier Kapitel des Handbuchs der Musikwirtschaft bieten einen umfassenden Überblick über das Musikgeschäft als solches, die einzelnen Artikel stammen dabei allesamt von – teilweise namhaften – Kennern der Musikbranche: Im ersten Kapitel «Musikmarkt und Musikindustrie» (S. 17–163) werden der europäische Musikmarkt und die Struktur der deutschen Musikindustrie analysiert sowie zukünftige Marktentwicklungen erläutert. Im zweiten Kapitel «Vermarktungsformen» (S. 165–510) wird die ganze Kette der Musikwirtschaft von der Produktion bis zum Vertrieb durchleuchtet, wobei insbesondere auf die wesentlichen Musikvermarktungsformen wie TV, Radio, Werbung und Merchandising und auf Managementfragen eingegangen wird. «Verbandswesen, Messen und Ausbildung» sind die Themen des dritten Kapitels (S. 511–590). Im vierten Kapitel «Verwertungsgesellschaften» (S. 591–768) werden ausführlich die wichtigen Aufgaben und aktuellen Herausforderungen der Verwertungsgesellschaften behandelt. Für alle im Musikbereich tätigen Juristen von zentraler Bedeutung ist dann aber das fünfte Kapitel «Recht und Vertragswesen» (S. 769–1402), das sich in zwei Teile, «Recht» (S. 769–977) und «Verträge» (979–1402) gliedert:

Im Teil «Recht» gibt zunächst PAUL W. HERTIN einen mehr als soliden Überblick über die Grundlagen des Musikurheberrechts. Besonders anregend sind hier seine Ausführungen zu den werkprägenden Faktoren in der Musik. Der die sog. Gestaltungshöhe prägende musikalische Gedanke könne sich aus allen nur denkbaren, mithin beliebigen Faktoren ergeben, die für eine Ton- und Geräuscherzeugung in Betracht kommen. Dabei stehe die Melodie traditionell im Vordergrund. Unter Melodie ist gemäss HERTIN eine Tonfolge zu verstehen, die eine in sich geschlossene und geordnete Einheit bildet, eine tönerner Linie von sinnvoller Gliederung. Die Melodie genieße insoweit einen besonderen Schutz des deutschen Urheberrechtsgesetzes, da sie auch gegen eine freie Benutzung geschützt werde (sog. starrer Melodienschutz, § 24 Abs. 2 D-UrhG). Richtig weist HERTIN darauf hin, dass der Melodienschutz zwar nicht auf den Bereich der Unterhaltungs- und Popmusik beschränkt sei, dort aber doch die grösste Bedeutung habe. In diesem Bereich gelte derjenige Werkbestandteil als Melodie, der als singbarer Tonfolge aus einem Musikstück herausgelöst und beim Zuhörer sogleich als Charakteristikum der betreffenden Musiknummer zugeordnet werden könne. Wie viele – über mehr als einen einzigen Ton hinausgehende – Tonfolgen mindestens dazu erforderlich seien, könne nicht schematisch festgelegt werden. Es gelte aber, dass je charakteristischer sich die Struktur der Tonfolge darstelle, desto weniger werde an Einzeltönen zum Wiedererkennen notwendig sein. Wichtig in diesem Zusammenhang ist HERTINS Bemerkung, dass es unsinnig sei, eine Folge von bis zu x-Tönen oder y-Takten als urheberrechtlich irrelevant zu betrachten. Vielmehr sei die sich dem Hörer vermittelnde Charakteristik massgeblich. Entsprechend bildeten Tonfolgen ohne eine solche Eigenart, wie z.B. eine

Tonleiter, keine Melodie. Doch könnten Tonfolgen aus einer Tonleiter zum wesentlichen Bestandteil in einer Melodie im Zusammenhang mit weiteren charakteristischen Tonfolgen werden, wie das aus dem Beispiel des Volkslieds «Fuchs, du hast die Gans gestohlen» hervorgehe.

Neben der Charakteristik der wechselnden Tonhöhe sind gemäss HERTIN die Faktoren Tempo, rhythmische Akzentuierung und Phrasierung bedeutsam, weiter auch die zugrundegelegte Harmoniegebung. Gerade besonders eingängige und beliebte Songs der Schlagermusik basierten häufig auf simplen Tonfolgen. Als Musterbeispiel hierfür nennt HERTIN den Evergreen «Tea for Two». Im Extremfall könne sich sogar eine Melodie durch Repetition eines Tons auf gleicher Tonhöhe ergeben, wie das Beispiel des von Antonio Carlos Jobim komponierten und u.A. von den Jazzmusikern Stan Getz und Herbie Mann aufgenommenen Bossa Nova-Song «One Note Samba» zeige. Wo im Einzelfall die Grenze zwischen einer dem gemeinfreien Kulturgut zugehörigen Tonfolge einerseits und einer schutzfähigen Melodie andererseits zu ziehen ist, entzieht sich gemäss HERTIN einer generalisierenden Umschreibung.

Als weitere, die Werkschöpfung prägende Gestaltungselemente nennt HERTIN beispielhaft das Motiv als das kleinste Glied, den kürzesten musikalischen Gedanken einer Komposition, der aus mindestens einem charakteristischen Ton oder Geräusch bestehe («Melodiebruchstück»), den Rhythmus, die Harmonik, die Struktur des Werkaufbaus, die Instrumentierung, die Klangfarbe und die Charakteristik der Begleitfigur. Stets entscheide aber der Gesamteindruck, der auf dem Zusammenspiel der verschiedenen Elemente beruhe. Schliesslich weist HERTIN darauf hin, dass durch das in der musikalischen Praxis vermehrt eingesetzte sog. Sampling sich den Musikurhebern immer grössere Spielräume zur Begründung schutzfähiger Leistungen auf der Ebene des Sound eröffneten. HERTIN kommt schliesslich zum Schluss, dass ein musikalisches Werk heutzutage nicht mehr notwendigerweise eine urheberrechtlich geschützte Melodie im traditionellen Sinn voraussetze.

Anschliessend erörtern GÜNTER POLL und PATRIK J. MISSLING in ihrem Artikel die Bedeutung des EU-Rechts für die Musikindustrie: Nach einem kurzen Überblick über die wesentlichen Strukturmerkmale des EU-Rechts stellen sie dessen Bedeutung für den deutschen Tonträgermarkt dar, insbesondere anhand der Richtlinien sowie von einschlägigen Gerichtsentscheiden.

Illustrativ sind die Ausführungen von MARTIN SCHÄFER und THORSTEN BRAUN zur Tonträgerpiraterie, wobei die Autoren sogleich anmerken, dass der Begriff «Tonträgerpiraterie» eigentlich irreführend sei: Zwar gehe es dabei u.A. auch um CDs, MCs oder Vinyl-LPs; im Mittelpunkt stehe aber die Musik, die auf diesen Trägern enthalten sei. Schliesslich beziehe sich auch bei den Begriffen «Tonträgerwirtschaft» oder «Tonträgerhersteller» der Begriff «Tonträger» nicht auf die verschiedenen Trägermedien, sondern auf die Musikaufnahmen als solche, die mit Künstlern im Studio oder live aufgezeichnet werden. Solche Aufnahmen müssten produziert und mit Marketing, Promotion und Vertrieb zum Konsumenten gebracht werden, heute ebenso wie in einer Zukunft, in der das Internet eine wichtige Rolle spiele. SCHAEFER/BRAUN weisen darauf hin, dass niemand etwas dabei finde, das man mit der Eintrittskarte zu einem Konzert lediglich das Recht erwirbt, die Musikdarbietung zu erleben. Jedem sei klar, dass es verboten ist, die Aufführung mitzuschneiden. Beim Tonträger dagegen glaubten viele, sie dürften mit der auf ihm gespeicherten Musik machen, was sie wollen. Tatsächlich erwerbe man aber auch beim Kauf eines Tonträgers – wie beim Konzertbillett – grundsätzlich bloss das Recht, die Musik im Privatrahmen zu hören. Mangels einer verbindlichen Definition verstehen die Autoren unter Tonträgerpiraterie «die unautorisierte Aufnahme von Klangdarbietungen oder die unautorisierte Vervielfältigung, Verbreitung oder Verfügbarmachung (online) von auf Tonträgern festgelegten Aufnahmen».

Dem Hinweis, dass Musik zu den wenigen Gütern gehöre, die sich über das Internet nicht nur bestellen, sondern auch liefern lassen, folgen sehr interessante Ausführungen zur sog. Onlinetonträgerpiraterie (Internetpiraterie). Die Onlinepiraten versuchen gemäss SCHAEFER/BRAUN, sich das Image von «Robin Hoods» der Musik zu verleihen und begründen dies mit dem nicht kommerziellen Erscheinungsbild zahlreicher unerlaubter Onlineangebote. Die kommerziellen Auswirkungen der Onlinepiraterie seien aber ebenso gravierend wie diejenigen der traditionellen Piraterie. Was die Erscheinungsformen angehe, so bedienen sich Onlinepiraten verschiedenster sog. Angebotsprotokolle: Musikaufnahmen werden auf frei zugänglichen http-Seiten, auf ftp-Server (mit begrenztem Zugang) oder in sog. File Sharing-Systemen angeboten, in denen eine Vielzahl von Interessenten zum gegenseitigen Anbieten und Herunterladen von Musik zusammengeschaltet werden (das Paradebeispiel der jüngeren Vergangenheit ist hier natürlich Napster). In Deutschland existiert gemäss SCHAEFER/BRAUN

ein weitgehend funktionierendes System der Onlinepiraterie-Bekämpfung. Rechtsverletzende Musikangebote würden durch manuelle und automatische Suche der IFPI (des internationalen Branchenverbands) ermittelt und anschliessend durch Abmahnung der jeweiligen Host Service Provider, die den Internetpiraten den notwendigen Speicherplatz zur Verfügung stellen, geschlossen. 2002 etwa seien auf diese Weise auf Betreiben der IFPI über 1300 Websites vom Netz genommen worden.

Mit ihrem Beitrag «Der Schutz von Namen und Werktiteln» zeigen anschliessend die Autoren MATTHIAS SCHWARZ und PATRICK BARONIKIANS auf, unter welchen Voraussetzungen und in welchem Umfang Namen von Künstlern oder Gruppen sowie Werktitel Schutz geniessen oder geschützt werden können.

GERNOT SCHULZE befasst sich sodann mit der Kündigung von Verlagsverträgen, insbesondere mit Fällen der ausserordentlichen Kündigung. Wie im schweizerischen Recht ist auch im deutschen Recht Voraussetzung einer ausserordentlichen Kündigung, dass ein wichtiger Grund hierfür vorliegt. Dieser ist gemäss SCHULZE etwa dann gegeben, wenn dem Kündigenden wegen Störung der Vertrauensgrundlage nicht mehr zugemutet werden kann, das Vertragsverhältnis fortzusetzen. Die Kündigung sei jedoch eine besonders einschneidende Massnahme, da hierdurch der Vertrag beendet wird und auf Dauer angelegte, mitunter recht hohe Investitionen hinfällig werden. Deshalb stelle nicht jede, sei es auch eine schwerwiegende, Vertragsverletzung bereits einen wichtigen Grund zur Kündigung eines Musikverlagsvertrags dar.

Mit Nutzungsrechten bei Multimedia- und Internetauswertungen befassen sich UDO KORNMEIER und CAROLINE CICHON. Sie postulieren, dass Kreativität und Geld zusammenfinden müssen: Gemeinsames Ziel müsse sein, den neuen Markt gemeinsam zu erschliessen. Rechte seien ein Synonym für Geld und verschafften dem Inhaber eine Verhandlungsposition. Entsprechend müssten sie erstritten und geschützt werden, woraus ersichtlich werde, dass Kreativität und Geld am selben Strang ziehen müssen, um gemeinsam ihre Position zu verstärken. Schliesslich stehe über allen Verteilungskämpfen und Sicherheitsphobien ein alle Beteiligten verbindendes Ziel, nämlich die «Eroberung» einer immer unberechenbaren Grösse, nämlich der Konsumenten, die erst noch entscheiden müssten, ob sie all das, was im multimedialen Zirkus passiere, überhaupt wollen, und was sie denn bereit sind, dafür zu bezahlen.

In sic! 2004, 175 habe ich anlässlich der Besprechung des Buchs von POTO WEGENER «musik & recht» bemerkt, dass sich dieses sehr positiv vom Handbuch der Musikwirtschaft abhebe, das im Bereich Internet bereits enorm veraltet sei. Diese Aussage bezog sich auf die fünfte Auflage des Handbuchs (1999), die lediglich ein unveränderter Nachdruck der vierten Auflage (1997) war. Nach der Lektüre des Beitrags «Urheberrechtliche Probleme der Musikknutzung im Internet» von STEFAN VENTRONI nehme ich diese Bemerkung natürlich sehr gerne zurück: Der Artikel, wenn auch etwas knapp geraten, ist durchaus auf dem neusten Stand. Besonders interessant ist VENTRONIS rechtsvergleichende Betrachtung des Napster-Falls (A&M Records gegen Napster; erste Instanz: District Court, Grur Int. 2000, 1066; zweite Instanz:

9th Circuit Court, 239 F.3d 1004). Gemäss VENTRONI wäre Napster nach § 97 Abs. 1 D-UrhG für die Urheberrechtsverletzung durch seine Nutzer verantwortlich, denn der Tauschdienst organisierte und veranstaltete direkt den Austausch urheberrechtsverletzenden Materials.

Schliesslich behandelt HEIKO KLATT die interessante Thematik des Plagiats in der Musik. Hier ist insbesondere darauf hinzuweisen, dass nicht nur die bewusste Aneignung fremden Geistesguts eine Urheberrechtsverletzung darstellt, sondern auch die unbewusste Entlehnung. Immerhin fehlt hier gemäss KLATT im Gegensatz zum Plagiat der moralische Vorwurf. Von der Entlehnung zu unterscheiden sei die sog. Doppelschöpfung, bei der mehrere Urheber unabhängig voneinander übereinstimmende Werke geschaffen

haben. Eine solche Doppelschöpfung stellt nach KLATT keine Urheberrechtsverletzung dar.

Als für den juristischen Praktiker in der Musikindustrie von enormem Wert dürfte sich der Teil «Verträge» erweisen. Zahlreiche in der Musikproduktion gebräuchliche Vertragsformen werden hier anhand von Musterverträgen anschaulich dokumentiert und ausführlich kommentiert: Wahrnehmungsverträge (FEDOR SEIFERT), GEMA-Normalvertrag für die Phonographische Industrie (Tonträger) (DONALD VALBERT), Musikverlagsverträge (WALTER LICHTER), Künstler-, Produzenten- und Bandübernahmeverträge (ANDREAS SCHEUERMANN / ROLF GILBERT / BURKHARD WESTERHOFF / WOLFGANG DEUBZER), Sampling- und Remixverträge (JÖRN ZIMMERMANN), «Sales and Distri-

bution»-Verträge (UDO KORNMAIER), Labelverträge (HENNING ZIMMERMANN/ KARSTEN M. GUTSCHE), Merchandising-Verträge (STEPHAN SCHMIDT), Vertragsgestaltung von Veranstaltungs- und Künstlerbetreuungsverträgen (JENS MICHOW), Videoclipproduktionsvertrag (HELGE SASSE), Filmkomponisten- und Soundtrackverträge (GEORG HÖSS), Werbemusikverträge (PETER F. SCHULZ), Filmmusik-Lizenzverträge (PETER F. SCHULZ).

Das Handbuch der Musikwirtschaft, erstmals 1992 erschienen, hat sich rasch zum Standardwerk der gesamten deutschsprachigen Musikindustrie entwickelt. Ja, man kann mit Fug und Recht behaupten, dass das Werk im Umfang, im Tiefgang und in der Vollständigkeit (ausser dem Kartellrecht werden auf beinahe 1500 Seiten alle für die Musikproduktion relevanten Themenbereiche äusserst ausführlich diskutiert) gar weltweit ausser Konkurrenz ist: Am nächsten kommen dem Handbuch wohl noch zwei US-amerikanische Standardwerke, nämlich das mittlerweile auch schon 40 Jahre alte Buch von M. WILLIAM KRASILOVSKY / SIDNEY SHELLEY, *This Business of Music* (9. Aufl. 2003) und der Bestseller von DONALD S. PASSMAN, *All You Need to Know About the Music Business* (5. Aufl. 2003) vgl. hierzu auch die sehr lesenswerte, 2004 im Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart erschienene deutschsprachige Übersetzung des Passmann-Buchs: DONALD S. PASS-MANN mit WOLFRAM HERRMANN, «Alles, was Sie über das Musikbusiness wissen müssen», mit zahlreichen profunden Ergänzungen von WOLFRAM HERRMANN – einem ausgewiesenen Kenner der internationalen Musikszene – zur Rechtslage in Deutschland, Österreich und der Schweiz.) Auch die neueste Auflage des Handbuchs der Musikwirtschaft ist äusserst lesenswert und informativ; es ist ein aktuelles Buch von Praktikern für Praktiker.

Dr. iur. Alesch Staehelin, Rechtsanwalt, LL.M., Zürich