

DIANA SPIKOWIUS

Künstlervertragsmodelle in der Musikwirtschaft

*Geistiges Eigentum und
Wettbewerbsrecht*
206

Mohr Siebeck

Geistiges Eigentum und Wettbewerbsrecht

herausgegeben von

Peter Heermann, Axel Metzger,
Ansgar Ohly und Olaf Sosnitza

206



Diana Spikowius

Künstlervertragsmodelle in der Musikwirtschaft

Rechtliche Grenzen der künstlerbezogenen
Nebenrechteverwertung im Erlös-, Vermittlungs-,
Options- und Leistungsmodell

Mohr Siebeck

Diana Spikowius, geboren 1992; Studium der Rechtswissenschaften in Berlin (Humboldt-Universität zu Berlin) und London; 2017 Erstes Juristisches Staatsexamen; 2022 bis 2024 Referendariat am Kammergericht (Berlin und New York City); 2024 Promotion.
orcid.org/0009-0000-4705-213X

Druck gefördert durch einen Druckkostenzuschuss der Studienstiftung *ius vivum* und der Association Littéraire et Artistique Internationale (ALAI Deutschland e. V.).

Zugl. Diss. Berlin (Humboldt-Universität zu Berlin) 2024.

ISBN 978-3-16-164238-8 / eISBN 978-3-16-164239-5

DOI 10.1628/978-3-16-164239-5

ISSN 1860-7306 / eISSN 2569-3956 (Geistiges Eigentum und Wettbewerbsrecht)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind über <https://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2026 Mohr Siebeck Tübingen.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für die Verbreitung, Vervielfältigung, Übersetzung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Das Recht einer Nutzung der Inhalte dieses Werkes zum Zwecke des Text- und Data-Mining im Sinne von § 44b UrhG bleibt ausdrücklich vorbehalten.

Gedruckt auf alterungsbeständiges Papier. Satz: Laupp & Göbel, Gomaringen.

Mohr Siebeck GmbH & Co. KG, Wilhelmstraße 18, 72074 Tübingen, Deutschland
www.mohrsiebeck.com, info@mohrsiebeck.com

Meinen Eltern

Vorwort

„You can’t always get what you want“ – Der Titel dieses phänomenalen Songs der Rolling Stones umschreibt den Forschungsprozess bei Erstellung dieser Arbeit schlichtweg hervorragend. Gerade bei einem praxisnahen Thema stößt man während des Forschungsprozesses auf einige Schwierigkeiten, wie beispielsweise die sich nicht gerade einfach gestaltende Sammlung von Verträgen. Vielfach entsprach das verfügbare Material nicht den ursprünglichen Erwartungen. Der Titel steht sinnbildlich für den Umgang mit begrenzten Ressourcen und unerwarteten Hindernissen. Die Auseinandersetzung mit diesen Herausforderungen prägte den Arbeitsprozess durchgängig. Getreu des Refrains des Songs, welcher den Lösungsweg für zahlreiche Herausforderungen in der Forschung wie auch allgemein im Leben aufzeigt, konnte ich diese Arbeit erfolgreich vollenden.

Die vorliegende Arbeit wurde im Sommersemester 2024 von der Juristischen Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin als Dissertation angenommen. Literatur und Rechtsprechung habe ich bis zum Stand August 2023 ausgewertet. Eine Aktualisierung der verwendeten Literatur erfolgte zum Januar 2025.

Mein herzlicher Dank gebührt meiner Doktormutter, Prof. Dr. Eva Inés Obergfell, für Ihre freundliche Unterstützung, fachliche Betreuung während der Promotionszeit und für die Freiheiten, die sie mir stets gewährte. Herrn Prof. Dr. Herbert Zech danke ich herzlich für die Erstellung des Zweitgutachtens. Mein Dank gilt ebenso Herrn Prof. Dr. Artur-Axel Wandtke für die freundliche Leitung der Disputation am 23. April 2024.

Für die finanzielle und ideelle Förderung durch ein Promotionsstipendium bin ich der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. sowie für die Gewährung eines Druckkostenzuschusses der Studienstiftung *ius vivum* und der Association Littéraire et Artistique Internationale (ALAI Deutschland e. V.) äußerst dankbar.

Die Arbeit wurde von der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht e. V. (GRUR) mit dem Dissertationspreis 2024 in der Kategorie Urheber- und Medienrecht ausgezeichnet. Über diese Anerkennung und Förderung habe ich mich sehr gefreut und danke dem Wissenschaftsausschuss sowie der gesamten GRUR herzlichst für Ihre Unterstützung.

Besonders herzlich danke ich zudem meiner Familie und Freunden, insbesondere Ariane, Uwe, Bernd, Daniel, Katharina, Jonas, AC, Ingolf, Franziska, Matthias,

Nhi, Julius, Muriel und Anna, für die ausgiebige Korrekturtätigkeit am Manuskript und die stetige Unterstützung während des Schreibprozesses.

Berlin, im Januar 2025

Diana Spikowius

Inhaltsübersicht

Vorwort	VII
Inhaltsverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XXVII
Einführung	1
A. Problemstellung und Erkenntnisinteresse	1
B. Stand der Forschung, Untersuchungsgegenstand und Ziele der Arbeit	4
C. Methodik und Gang der Darstellung	6
Teil I: Die Musikwirtschaft im Umbruch	9
<i>Kapitel 1: Diversifizierung von Geschäftsmodellen der Musikwirtschaft</i>	11
A. Wirtschaftlich-technische Entwicklung der Musikwirtschaft	11
B. Reaktion der Branchenakteure auf die wirtschaftliche Entwicklung	19
C. Rechtspraktische Relevanz der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung	26
D. Zusammenfassung	35
Teil II: Rechtliche Erfassung und Einordnung von Künstlervertragsmodellen mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	37
<i>Kapitel 2: Rechtstatsächliche Erfassung der Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung</i>	39
A. Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung in der Literatur	39
B. Methodik der Rechtstatsachenforschung	41
C. Systematisierung der Künstlervertragsmodelle	47
D. Zusammenfassung	58

<i>Kapitel 3: Rechtliches Leistungsspektrum der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung</i>	60
A. Produktion und Auswertung von musikalischen Aufnahmen	60
B. Künstlermanagement	68
C. Musikverlagsleistungen	71
D. Merchandisinggeschäft	80
E. Veranstaltungsgeschäft	85
F. Werbetätigkeiten – Testimonials, Endorsements und Sponsoring	92
G. Vermarktung auf Künstler-Webseiten und in Sozialen Medien	98
H. Zusammenfassung	99
 <i>Kapitel 4: Einordnung der Künstlervertragsmodelle in die Kreativbranche</i>	102
A. Anwendungsbereiche in der Musikwirtschaft	102
B. Analyse von Teilmärkten der Kreativbranche und Standardvertragsarten	103
C. Analyse und Vergleich des exklusiven Galerievertrages mit Künstlervertragsmodellen	107
D. Abstrakte Merkmale eines Anwendungsbereiches der Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	113
E. Zusammenfassung	114
 <i>Kapitel 5: Rechtliche Qualifikation der Künstlervertragsmodelle</i>	116
A. Relevanz der Einordnung anhand der Rechtsnatur	117
B. Methodische Grundlagen zur Qualifizierung von Verträgen	118
C. Einordnung nach Interessenstrukturtypen	124
D. Einordnung nach dem Schuldrecht	136
 Teil III: Rechtliche Grenzen von Künstlervertragsmodellen mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	161
 <i>Kapitel 6: Rechtliche Grenzen aus dem Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen</i>	163
A. Eröffnung der Inhaltskontrolle von Künstlerverträgen nach den §§ 305 ff. BGB	164
B. Überprüfung einzelner Regelungen von Künstlervertragsmodellen	169
C. Zusammenfassung	228

<i>Kapitel 7: System der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht</i>	232
A. Methode zur Konkretisierung von § 138 BGB im Künstlervertragsrecht	232
B. Konkretisierungsmaterial der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht	238
C. System der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht	265
D. Anwendung des Systems der Sittenwidrigkeit auf Künstlervertragsmodelle	288
E. Zusammenfassung	298
 <i>Kapitel 8: Inhaltskontrolle anhand des Rechtsprinzips von Treu und Glauben</i>	301
A. Grundsätze der materiellen Inhaltskontrolle nach Treu und Glauben	301
B. Inhaltskontrolle nach Treu und Glauben in der Musikwirtschaft . . .	305
C. Zusammenfassung	309
 <i>Kapitel 9: Rechtliche Grenzen im Urhebervertragsrecht</i>	310
A. Grundsatz der angemessenen Vergütung aus § 32 UrhG	311
B. Nachvergütungsanspruch aus § 32a UrhG	362
C. Rechtliche Grenzen aus § 40 UrhG für die Vertragslaufzeit von Künstlerverträgen	378
D. Grenzen aus dem Rückrufsrecht wegen Nichtausübung aus § 41 UrhG	394
 Zusammenfassende Schlussbetrachtung	417
A. Wandel der Musikwirtschaft	417
B. Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	418
C. Rechtliche Grenzen der Künstlervertragsmodelle	421
D. Ausblick	426
 Literaturverzeichnis	427
Sachregister	447

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	VII
Inhaltsübersicht	IX
Abkürzungsverzeichnis	XXVII
Einführung	1
<i>A. Problemstellung und Erkenntnisinteresse</i>	1
<i>B. Stand der Forschung, Untersuchungsgegenstand und Ziele der Arbeit</i>	4
<i>C. Methodik und Gang der Darstellung</i>	6
Teil I: Die Musikwirtschaft im Umbruch	9
Kapitel 1: Diversifizierung von Geschäftsmodellen der Musikwirtschaft	11
<i>A. Wirtschaftlich-technische Entwicklung der Musikwirtschaft</i>	11
I. Medien- und Umsatzentwicklung	11
II. Die medienübergreifende Musikvermarktung	14
III. Wirtschaftliches Erstarken anderer Zweige der Musikwirtschaft	15
IV. Begriff der Musikwirtschaft und des Musikunternehmens	17
<i>B. Reaktion der Branchenakteure auf die wirtschaftliche Entwicklung</i>	19
I. Abwehrreaktion der Akteure der Musikindustrie	19
II. Vernetzung von Wertschöpfungsaktivitäten	20
1. Traditionelle Wertschöpfungskette der Musikindustrie	20
2. Vernetzte Wertschöpfung in der Musikwirtschaft	21
III. Diversifizierung von Künstlervertragsgestaltungen	23
1. Variation von Künstlerverträgen	23
2. Begriff des Künstlervertrags mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	24

<i>C. Rechtspraktische Relevanz der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung</i>	26
I. Relevanz in der Praxis der Musikunternehmen	26
1. Sony Music Entertainment Germany GmbH und Sony Group Corporation	27
2. Universal Music Entertainment GmbH und Vivendi S.A.	28
3. Warner Music Group Gesellschaften in Deutschland und Warner Music Corporation (USA)	30
II. Aktuelle und zukünftige Relevanz der Künstlervertragsgestaltung . .	34
<i>D. Zusammenfassung</i>	35
 Teil II: Rechtliche Erfassung und Einordnung von Künstlervertragsmodellen mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	37
 Kapitel 2: Rechtstatsächliche Erfassung der Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	39
<i>A. Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung in der Literatur</i>	39
<i>B. Methodik der Rechtstatsachenforschung</i>	41
I. Zweck und Gegenstand von Rechtstatsachenforschung	41
II. Festlegung des Untersuchungsgegenstandes	42
III. Auswahl der Untersuchungstechnik	43
1. Beobachtung und Befragung	43
2. Qualitative Inhaltsanalyse von Dokumenten	43
IV. Qualitative Inhaltsanalyse der Vertragsdokumente	45
1. Rahmenfestlegung der Variablen	45
2. Vertragsmaterialien	45
a) Musterverträge	46
b) Verträge aus der Praxis	46
c) Anzahl untersuchter Vertragswerke	47
d) Zusätzliche Dokumente zur Rechtstatsachenforschung	47
<i>C. Systematisierung der Künstlervertragsmodelle</i>	47
I. Passives Erlösmodell	48
II. Aktive Modelle	51

1. Exklusive Vertragsmodelle	51
a) Exklusives Leistungsmodell	51
b) Exklusive Optionsmodelle	54
aa) Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel	54
bb) Künstlervertrag mit exklusiven vertragserweiternden Optionsregelungen	56
2. Nicht-exklusives Vermittlungsmodell	56
III. Übliche weitere Regelungen der Künstlervertragsmodelle	57
IV. Kombination der Regelungsmodelle und Beschränkung des Untersuchungsgegenstandes	58
<i>D. Zusammenfassung</i>	58
 Kapitel 3: Rechtliches Leistungsspektrum der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung	60
<i>A. Produktion und Auswertung von musikalischen Aufnahmen</i>	60
I. Künstlerexklusivvertrag – Exklusive Produktion und Verwertung der Aufnahmen	61
1. Gegenstand der Regelungen	62
2. Rechteübertragung bzw. -einräumung	62
3. Vertragspraxis	63
4. Rechtliche Einordnung des Künstlerexklusivvertrages	64
II. Bandübernahmevertrag – Exklusive Verwertung von Aufnahmen	66
1. Gegenstand der Regelungen	66
2. Rechteübertragung bzw. -einräumung	66
3. Vertragspraxis	67
4. Rechtliche Einordnung des Bandübernahmevertrages	67
<i>B. Künstlermanagement</i>	68
I. Gegenstand des Künstlermanagementvertrages	68
II. Vertragspraxis	69
III. Rechtliche Einordnung des Künstlermanagementvertrages	70
<i>C. Musikverlagsleistungen</i>	71
I. Tätigkeiten eines Musikverlags	71
II. Musikverlagsvertrag	73
1. Gegenstand eines Musikverlagsvertrages	74
2. Rechteeinräumung	75
3. Vertragspraxis	77
4. Rechtliche Einordnung des Musikverlagsvertrages	77

III. Musikverlagsklausel	78
1. Gegenstand der Musikverlagsklausel	78
2. Vertragspraxis	79
3. Rechtliche Einordnung	79
D. Merchandisinggeschäft	80
I. Begriff des Merchandisings	80
II. Merchandisingvertrag	82
1. Gegenstand des Merchandisingvertrages	82
2. Rechteeinräumung	82
3. Vertragspraxis	83
4. Rechtliche Einordnung des Merchandisingvertrages	84
III. Merchandising-Vertragsklauseln	84
1. Gegenstand der Merchandising-Vertragsklausel	84
2. Rechteeinräumung	84
3. Vertragspraxis in Künstlervertragsmodellen und rechtliche Einordnung der Klausel	85
E. Veranstaltungsgeschäft	85
I. Verträge des Veranstaltungsgeschäfts	86
II. Vermittlungsvertrag für das Veranstaltungsgeschäft	87
1. Gegenstand des Vermittlungsvertrages	87
2. Vertragspraxis	88
3. Rechtliche Einordnung des Künstlervermittlungsvertrages	88
III. Vertragsklauseln für das Veranstaltungsgeschäft	91
1. Gegenstand der Vertragsklauseln	91
2. Vertragspraxis	91
F. Werbetätigkeiten – Testimonials, Endorsements und Sponsoring	92
I. Werbetätigkeiten in der Musikwirtschaft	92
II. Rechtliche Einordnung der Werbetätigkeiten	93
1. Werbeträgereigenschaft (Testimonial)	93
2. Ausstattung des Künstlers mit Produkten (Endorsement)	94
3. Sponsoring	95
III. Vertragspraxis	96
1. Gegenstand der Regelungen in Künstlervertragsmodellen	96
2. Rechtliche Qualifikation der Vertragsregelung	97
G. Vermarktung auf Künstler-Webseiten und in Sozialen Medien	98
H. Zusammenfassung	99

Kapitel 4: Einordnung der Künstlervertragsmodelle in die Kreativbranche	102
<i>A. Anwendungsbereiche in der Musikwirtschaft</i>	102
I. Klassische Musikwirtschaft	102
II. Castingshows der Musikwirtschaft	103
<i>B. Analyse von Teilmärkten der Kreativbranche und Standardvertragsarten</i>	103
I. Kunstmarkt und exklusiver Galerievertrag	104
II. Markt der Darstellenden Künste und Künstlerverträge für Comedians	105
<i>C. Analyse und Vergleich des exklusiven Galerievertrages mit Künstlervertragsmodellen</i>	107
I. Merkmale des exklusiven Galerievertrages	107
II. Vergleich des exklusiven Galerievertrages mit Künstlervertragsmodellen der Musikwirtschaft	110
<i>D. Abstrakte Merkmale eines Anwendungsbereiches der Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung</i>	113
<i>E. Zusammenfassung</i>	114
Kapitel 5: Rechtliche Qualifikation der Künstlervertragsmodelle	116
<i>A. Relevanz der Einordnung anhand der Rechtsnatur</i>	117
I. Vertragsfreiheit und ihre rechtlichen Grenzen	117
II. Qualifizierung von Künstlervertragsmodellen	118
<i>B. Methodische Grundlagen zur Qualifizierung von Verträgen</i>	118
I. Einordnung nach begrifflichen Kategorien	119
II. Zuordnung nach Typuskonzeptionen	119
III. Kritik an den Zuordnungsmethoden	120
IV. Methodisches Vorgehen zur Einordnung	123
V. Zusammenfassung	124
<i>C. Einordnung nach Interessenstrukturtypen</i>	124
I. Arten von Interessenstrukturen	125
1. Interessengegensatzverträge	127
2. Interessengemeinschaftsverträge	128
3. Interessenwahrungsverträge	129

II. Interessenstrukturtypen der Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	130
1. Passives Erlösmodell	130
2. Nicht-exklusives Vermittlungsmodell	132
3. Exklusives Leistungsmodell	132
4. Exklusive Optionsmodelle	134
a) Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel	134
b) Künstlervertrag mit exklusiven vertragserweiternden Optionsregelungen	135
III. Zusammenfassung	136
<i>D. Einordnung nach dem Schuldrecht</i>	136
I. Passives Erlösmodell im Schuldrecht	137
1. Rechtliche Einordnung des Künstlerexklusiv- und Bandübernahmevertrages	137
2. Grundlagen eines partiarischen Rechtsverhältnisses	138
3. Passives Erlösmodell als partiarisches Rechtsverhältnis	141
II. Aktive Vertragsmodelle	142
1. Nicht-exklusives Vermittlungsmodell	142
2. Exklusive Optionsmodelle	143
a) Exklusive Optionsmodelle als Vorvertrag	144
b) Exklusive Optionsmodelle als Rahmenverträge	145
c) Exklusive Optionsmodelle als Optionsverträge im engeren Sinne aa) Abgrenzung eigenständiger Optionsvertrag und Optionsklausel	146
bb) Rechtsnatur eines Optionsvertrages im engeren Sinne	147
cc) Anwendung der Grundsätze auf exklusive Optionsmodelle	150
d) Rechtliche Einheit von Hauptverträgen des exklusiven Optionsmodells als Vertragsbündel	151
3. Exklusives Leistungsmodell	155
a) Exklusives Leistungsmodell als gesellschaftsrechtliches Verhältnis	156
b) Exklusives Leistungsmodell als rechtliche Einheit	157
III. Zusammenfassung	158

Teil III: Rechtliche Grenzen von Künstlervertragsmodellen mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	161
Kapitel 6: Rechtliche Grenzen aus dem Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen	163
<i>A. Eröffnung der Inhaltskontrolle von Künstlerverträgen nach den §§ 305ff. BGB</i>	164
I. Vorliegen und Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen	164
II. Maßstab der Kontrollmöglichkeit von Allgemeinen Geschäftsbedingungen	165
1. Personenbezogene Einschränkungen	165
2. Sachliche Schranken der Inhaltskontrolle	166
a) Leistungsbestimmende Klauseln	166
b) Preis- und Vergütungsvereinbarungen	167
<i>B. Überprüfung einzelner Regelungen von Künstlervertragsmodellen . .</i>	169
I. Vereinbarung einer umfassenden Verwertung und Vermarktung von Werk, Darbietung und Künstlerpersönlichkeit	169
1. Regelungsbereiche in Künstlervertragsmodellen	170
2. Maßstab der Inhaltskontrolle in einzelnen Künstlervertragsmodellen	170
3. Überraschender Klauselcharakter	171
a) Nicht-exklusives Vermittlungsmodell	172
b) Exklusive Optionsmodelle	172
c) Exklusives Leistungsmodell	173
4. Transparenzkontrolle	174
a) Nicht-exklusives Vermittlungsmodell	176
b) Exklusives Leistungsmodell	177
aa) Intransparente Gestaltung der Hauptleistungspflichten	177
bb) Unangemessene Benachteiligung durch Intransparenz	179
cc) Rechtsfolge einer intransparenten Leistungsbestimmung . .	180
c) Exklusives Optionsmodell als Künstlervertrag mit exklusiven vertragsweiternden Optionen	182
d) Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel	182
II. Passive Beteiligungen an vertragsfremden Einnahmen	183
1. Regelungsbeispiel	183
2. Keine Preisbestimmung und überraschende Klausel der Erlösbeteiligung	183
3. Inhaltskontrolle einer Erlösbeteiligungsklausel	184
a) Grundsätze der Inhaltskontrolle	184

b) Kriterien zur Bewertung von Erlösbeteiligungsklauseln	185
III. Exklusivitätsvereinbarung	189
1. Exklusivitätsformen in Künstlerverträgen	189
a) Exklusivitätsbindung im Künstlere exklusiv- und Bandübernahmevertrag	189
b) Exklusivitätsbindung in Künstlervertragsmodellen mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung	191
2. Keine überraschende erweiterte Exklusivitätsvereinbarung	192
3. Inhaltskontrolle der erweiterten persönlichen Exklusivitätsbindung	192
a) Exklusives Leistungsmodell	192
b) Exklusive Optionsmodelle	194
aa) Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel	194
bb) Künstlervertrag mit exklusiven vertragserweiternden Optionen	195
4. Transparenzkontrolle der erweiterten persönlichen Exklusivität	195
IV. Optionsvereinbarungen	198
1. Optionsvereinbarungen als Vertragserweiterungsklauseln	198
a) Regelungsbeispiele von Vertragserweiterungsklauseln	199
aa) Einseitig bindende Vorvertragsregelungen	199
bb) Option im engeren Sinn	199
b) Maßstab der rechtlichen Bewertung	200
aa) Anwendbarkeit von § 308 Nr. 4 BGB auf vertragserweiternde Optionsvereinbarungen	200
bb) Rechtlicher Maßstab für vorvertragliche Regelungen	203
c) Bewertung von Vertragserweiterungsklauseln	204
aa) Einseitig bindende Vorvertragsregelungen	204
bb) Vertragserweiternde Optionsregelung im engeren Sinn	207
2. Optionsausübungsfristen	208
a) Regelungsbeispiele	209
aa) Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel	209
bb) Exklusives Optionsmodell als Künstlervertrag mit exklusiven vertragserweiternden Optionen	209
(1) Einseitig bindende Vorvertragsregelung	209
(2) Option im engeren Sinn	210
b) Rechtlicher Maßstab zur Bewertung von Optionsausübungsfristen	211
c) Bewertung von Optionsausübungsfristen in Künstlervertragsmodellen	213
aa) Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel	213
(1) Castingshow	213

(2) Übliche Musikwirtschaft außerhalb von Castingshows	215
bb) Exklusives Optionsmodell als Künstlervertrag mit exklusiven vertragserweiternden Optionen	216
(1) Einseitig bindende Vorvertragsregelung	216
(2) Option im engeren Sinn	217
d) Bewertungskriterien für Optionsausübungsfristen im Künstlervertragsrecht der Musikwirtschaft	218
3. Hinreichende Bestimmung der Optionsausübungsfrist	219
4. Bedingung der Optionsrechtsausübung	221
5. Notwendigkeit einer Optionsprämie	222
a) Fehlendes Optionsentgelt als Verstoß gegen das Äquivalenzprinzip	223
b) Fehlen eines Optionsentgelts als unangemessene Benachteiligung im Sinne des § 307 Abs. 1 S. 1 BGB	225
aa) Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel	225
bb) Optionsvereinbarung basierend auf einem Künstlervertrag	226
c) Schlussfolgerungen für das Optionsentgelt in exklusiven Optionsmodellen	227
C. Zusammenfassung	228
 Kapitel 7: System der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht	232
A. Methode zur Konkretisierung von § 138 BGB im Künstlervertragsrecht	232
B. Konkretisierungsmaterial der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht	238
I. Grundlagen eines sittenwidrigen Rechtsgeschäfts mit Bezug zum Künstlervertragsrecht	238
1. Generalklausel des § 138 Abs. 1 BGB	238
2. Wuchertatbestand des § 138 Abs. 2 BGB	241
II. Sittenwidrigkeitsmaßstab in Musikverwertungs- und Künstlervermarktungsverträgen	242
1. Sittenwidrigkeit eines Künstlerexklusivvertrages	243
2. Sittenwidrigkeit eines Künstlermanagementvertrages	249
3. Sittenwidrigkeit eines Musikverlagsvertrages	254
4. Sittenwidrigkeit eines Künstlervermittlungsvertrages im Veranstaltungsgeschäft	259
5. Sittenwidrigkeit von Verträgen zur kommerziellen Persönlichkeitsrechteverwertung	261
a) Merchandisingvertrag	261
b) Werbe-, Testimonial- und Sponsoringverträge	263

<i>C. System der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht</i>	265
I. Bewegliches System der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht	265
1. Abbildung des Sittenwidrigkeitssystems im Künstlervertragsrecht	265
2. Grundrechtlicher Schutz aus Grundgesetz und Charta der Grundrechte der Europäischen Union	268
3. Zusammenspiel von Freiheitssäulen und Kriterien der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht	271
a) Vertragsfreiheit	271
b) Künstlerische Entfaltungsfreiheit	273
aa) Recht auf künstlerische Entfaltung und künstlerische Schaffensfreiheit	273
bb) Beschränkungen des Rechts der künstlerischen Entfaltungsfreiheit	275
c) Wirtschaftliche Handlungsfreiheit	277
4. Korrelation zwischen künstlerischer Entfaltungsfreiheit und wirtschaftlicher Handlungsfreiheit	279
II. Anwendungsbereich für das Künstlervertragsrecht	282
1. Abstrakte Anwendungsmerkmale	282
2. Sittenwidrigkeit von exklusiven Galerieverträgen der Kunstbranche	283
III. Rechtsfolgen der Sittenwidrigkeit	284
IV. Zwischenergebnis	286
<i>D. Anwendung des Systems der Sittenwidrigkeit auf Künstlervertragsmodelle</i>	288
I. Passives Erlösmodell	288
II. Aktive Künstlervertragsmodelle	289
1. Nicht-exklusives Vermittlungsmodell	289
2. Exklusives Leistungsmodell	290
3. Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel	291
a) Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel in Castingshows	292
b) Exklusives Optionsmodell in der üblichen Musikwirtschaft . .	293
4. Exklusives Optionsmodell als Künstlervertrag mit exklusiven vertragserweiternden Optionen	294
III. Exkurs: Finanzielle Doppelbelastungen in Künstlerverträgen	295
IV. Zwischenergebnis	297
<i>E. Zusammenfassung</i>	298

Kapitel 8: Inhaltskontrolle anhand des Rechtsprinzips von Treu und Glauben	301
<i>A. Grundsätze der materiellen Inhaltskontrolle nach Treu und Glauben</i>	301
I. Spannungsverhältnis zwischen Privatautonomie und Inhaltskontrolle	301
II. Kriterien der Inhaltskontrolle	303
<i>B. Inhaltskontrolle nach Treu und Glauben in der Musikwirtschaft</i>	305
<i>C. Zusammenfassung</i>	309
Kapitel 9: Rechtliche Grenzen im Urhebervertragsrecht	310
<i>A. Grundsatz der angemessenen Vergütung aus § 32 UrhG</i>	311
I. Rechtsnatur des Anspruchs auf angemessene Vergütung	312
II. Anwendungsbereich des § 32 UrhG	313
1. Grundsätze des Anwendungsbereichs	314
2. Anwendbarkeit von § 32 UrhG auf Optionsverträge	314
a) Grundsätzliche Anwendbarkeit auf Optionsverträge	314
b) Keine Anwendbarkeit auf Optionsentgelte	316
3. Anwendungsbereich von § 32 UrhG bei gemischten Verträgen	316
a) Verhältnis von § 32 UrhG und § 632 BGB	317
b) Berücksichtigung der Werkherstellungsleistung bei Gesamtvergütungen für gemischte Leistungen	317
aa) Strikte Trennung der Vergütungskomponenten	318
bb) Generelle Berücksichtigung von Werkleistungen	318
cc) Mittelbare Berücksichtigung der Werkleistung	319
dd) Stellungnahme	320
c) Rechtspraktischer Umgang mit gemischten Einheitsvergütungen	324
aa) Abzug des üblichen Werklohns von der Gesamtvergütung	324
bb) Gesamtschau der Vergütungskomponenten	324
cc) Gesamtvergütung als urheberrechtliche Nutzungsvergütung	325
dd) Stellungnahme	326
d) Lösungsvorschlag für einen rechtspraktischen Umgang mit gemischten Einheitsvergütungen	328
aa) Erwartung einer Vergütung für kreative Dienst- und Werkleistungen	328
bb) Vergütungsquoten für dienst- und werkvertragliche Kreativleistungen	332
4. Anwendbarkeit von § 32 UrhG auf persönlichkeitsrechtliche Positionen	334

a) Relevanz der Fragestellung im Künstlervertragsrecht	334
b) Allgemeines Persönlichkeitsrecht und besondere, normierte Persönlichkeitsrechte im Rechtsverkehr	335
c) Anwendbarkeitsfrage bei urheber- und interpretenpersönlichkeitsrechtlichen Positionen	337
aa) Dogmatische Anwendbarkeitsbegründung	338
bb) Urheber- und interpretenpersönlichkeitsrechtliche Befugnisse in Künstlerverträgen	341
(1) Bearbeitungsrecht und Entstellungsschutz	342
(2) Veröffentlichungsrecht	344
(3) Recht auf Anerkennung der Urheberschaft und als ausübender Künstler	345
(4) Fazit für das Künstlervertragsrecht	346
d) Analoge Anwendbarkeit von § 32 UrhG auf kommerzielle Rechtspositionen des allgemeinen Persönlichkeitsrechts	347
III. Grundsätze der Angemessenheitsbestimmung in der Musikwirtschaft	349
1. Grundsätze zur Bestimmung der angemessenen Vergütung	350
a) Angemessenheitsbestimmung durch Tarifverträge und gemeinsame Vergütungsregeln	350
b) Individuelle Bestimmung der angemessenen Vergütung	351
2. Kriterien der Angemessenheitsprüfung in der Musikwirtschaft	352
IV. Verhältnis von § 32 UrhG und § 138 Abs. 1 BGB	354
V. Vergütungsmodelle in Künstlerverträgen der Musikwirtschaft	356
1. Passives Erlösmodell	356
2. Nicht-exklusives Vermittlungsmodell	357
3. Exklusive Optionsmodelle	357
4. Exklusives Leistungsmodell	358
VI. Zusammenfassung	360
<i>B. Nachvergütungsanspruch aus § 32a UrhG</i>	<i>362</i>
I. Voraussetzungen des Nachvergütungsanspruchs	363
II. Urheberrechtlicher Gegenleistungsbegriff aus § 32a UrhG	364
1. Begriff der Gegenleistung	365
2. Synallagmatische Verknüpfung von Gegenleistung und Rechteeinräumung	366
3. Einordnung ideeller Leistungen in den Gegenleistungsbegriff	367
4. Vorschlag zur Konkretisierung des Gegenleistungsbegriffs	371
a) Geldwerte Leistungen	371
b) Ideelle Leistungen	372
III. Ideelle Gegenleistungsaspekte in der Musikwirtschaft	374

IV. Zusammenfassung	376
<i>C. Rechtliche Grenzen aus § 40 UrhG für die Vertragslaufzeit von Künstlerverträgen</i>	<i>378</i>
I. Anwendungsbereich des § 40 UrhG	378
1. Künstlerexklusivverträge und andere darauf basierende Künstlervertragsmodelle	378
2. Bandübernahmeverträge	378
a) Fehlende Anwendbarkeit von § 40 UrhG nach Blobel/Schaefer	379
b) Stellungnahme	380
3. Optionsverträge	385
II. Rechtsfolgen	385
1. Sachliche Reichweite der Kündigung nach § 40 Abs. 1 UrhG . . .	386
a) Unzulässigkeit von Teilkündigungen bei Dauerschuldverhältnissen	386
b) Zulässigkeit einer Teilkündigung aus wichtigem Grund als Ausnahme	389
c) Anwendbarkeit der Ausnahmezulässigkeit von Teilkündigungen auf Künstlervertragsmodelle	390
d) Urheberrechtliches Teilkündigungsrecht	391
2. Auswirkung des § 40 UrhG auf Vertragslaufzeiten und Sittenwidrigkeitsprüfung	392
III. Zusammenfassung	393
<i>D. Grenzen aus dem Rückrufsrecht wegen Nichtausübung aus § 41 UrhG</i>	<i>394</i>
I. Anwendbarkeit von § 41 UrhG	394
1. Anwendbarkeit auf qualifizierte Optionsverträge	395
2. Anwendbarkeit auf Künstlervertragsmodelle	398
II. Voraussetzungen eines Rückrufsrechts wegen Nichtausübung	398
1. Keine oder unzureichende Ausübung des Nutzungsrechts	398
2. Maßstäbe der unzureichenden Ausübung	400
a) Musikverlags-, Künstlerexklusiv-, Bandübernahme-, Merchandisingvertrag	401
b) Unzureichende Ausübung in gemischten, einheitlichen Verträgen	403
3. Nachfristsetzung und Ausschluss des Rückrufsrechts	404
III. Rechtsfolgen eines Rückrufs	404
1. Auswirkung auf das Verfügungsgeschäft	404
a) Dingliche Auswirkung bei vollständigem Rückruf des Nutzungsrechts und Rückruf der Exklusivität	405
b) Dingliche Auswirkung bei Teilrückruf	405

2. Auswirkung auf das Verpflichtungsgeschäft	406
a) Schuldrechtliche Auswirkung bei vollständigem Rückruf von Nutzungsrechten und einem Teilrückruf	407
b) Schuldrechtliche Auswirkung bei Rückruf der Ausschließlichkeit des Nutzungsrechtes	408
c) Schuldrechtliche Auswirkung auf qualifizierte Optionsverträge	411
3. Entschädigungspflicht nach Billigkeit	412
IV. Zusammenfassung	413
 Zusammenfassende Schlussbetrachtung	417
<i>A. Wandel der Musikwirtschaft</i>	417
<i>B. Künstlervertragsmodelle mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung</i>	418
<i>C. Rechtliche Grenzen der Künstlervertragsmodelle</i>	421
<i>D. Ausblick</i>	426
 Literaturverzeichnis	427
Sachregister	447

Abkürzungsverzeichnis

Die hier nicht aufgezählten Abkürzungen richten sich nach dem Abkürzungsverzeichnis in *Duden – Das Wörterbuch der Abkürzungen*, 6. Aufl., Mannheim 2011, sowie *Kirchner*, Abkürzungsverzeichnis der Rechtssprache, 11. Aufl., Berlin 2024.

BDKV	Bundesverband der Konzert- und Veranstaltungswirtschaft e.V.
BDV	Bundesverband der Veranstaltungswirtschaft e.V.
BVMI	Bundesverband Musikindustrie e.V.
DSM-RL	Richtlinie (EU) 2019/790 vom 17. April 2019 über das Urheberrecht und die verwandten Schutzrechte im digitalen Binnenmarkt und zur Änderung der Richtlinien 96/9/EG und 2001/29/EG
IFPI	International Federation of the Phonographic Industry

Einführung

A. Problemstellung und Erkenntnisinteresse

So manch visionärer Künstler verspürt im Vorfeld von elementaren Umwälzungen einer Branche, dass die Zeit reif für einen Wandel ist. Der britische Musikünstler David Bowie prophezeite bereits 2002 in einem Interview mit der New York Times, dass die absolute Transformation der gesamten Musik in den nächsten zehn Jahren stattfinden werde und niemand diese aufhalten könne.¹ Künstler sollten sich darauf einstellen, dass sie viele Konzerte spielen müssten, da dies die einzig verbleibende Einnahmequelle für sie werde.² Er sollte Recht behalten.

Die Musikwirtschaft unterlag in den vergangenen Jahrzehnten gravierenden Änderungen. Die mannigfaltigen Umbrüche der Branche wirkten unmittelbar auf die ihr zugrundeliegenden Geschäftsmodelle ein. Mit Aufkommen der digitalen Musikangebote geriet das Erlösmodell, basierend auf dem physischen Tonträgerverkauf, in eine Krise.³ Die Tonträgerhersteller, die Jahrzehnte lang als Gatekeeper⁴ der Musikbranche fungierten, büßten zunehmend ihre machtvolle Position ein. Die Akteure der traditionellen Musikwirtschaft, wozu unter anderem Tonträgerhersteller sowie Urheber und ausübende Künstler gehören, begaben sich daher auf die Suche nach neuen Einnahmequellen. Insbesondere die Tonträgerhersteller erweiterten den Rahmen ihrer Wertschöpfung auf Geschäftsbereiche außerhalb der reinen Musikverwertung. Zu diesen Geschäftsbereichen gehört neben dem Verlagsgeschäft das Merchandising, das Künstlermanagement, das Veranstaltungsgeschäft sowie die kommerzielle Verwertung der Künstlerpersönlichkeit durch Werbeaufträge. Der Leistungsumfang der Tonträgerher-

¹ Pareles, David Bowie, 21st-Century Entrepreneur, New York Times v. 09.06.2002, S. 78. Wörtliches Zitat Bowie: „The absolute transformation of everything that we ever thought about music will take place within 10 years, and nothing is going to be able to stop it.“

² Pareles, David Bowie, 21st-Century Entrepreneur, New York Times v. 09.06.2002, S. 78. Wörtliches Zitat Bowie: „Music itself is going to become like running water or electricity, [...]. You'd better be prepared for doing a lot of touring because that's really the only unique situation that's going to be left.“

³ Endreß/Wandjo in Endreß/Wandjo (Hrsg.), Musikwirtschaft im Zeitalter der Digitalisierung, 23 (28); siehe zudem ausführlich Kap. 1 A. zur musikwirtschaftlichen Entwicklung.

⁴ Tschmuck, Ökonomie der Musikwirtschaft, S. 234.

steller erweiterte sich erheblich: Die Tonträgerhersteller gingen dazu über, die Verwertungs- und Vermarktungstätigkeiten für Künstler als Gesamtpaket anzubieten und dadurch neue Einnahmequellen zu schaffen und zu beherrschen.⁵ Der Begriff des Tonträgerherstellers bildet diesen Aufgabenzuwachs nur unzureichend ab. Die Tonträgerhersteller sind zu multifunktionalen Konzernen der Musikbranche erwachsen; sie sind daher nunmehr als Musikunternehmen zu bezeichnen.⁶

Die technisch-wirtschaftliche Entwicklung blieb natürlich nicht ohne Einfluss auf die rechtliche Seite der Musikbranche: Die Musikunternehmen erweiterten den Regelungsumfang ihrer Künstlerverträge erheblich. Die vollumfassende Verwertung des Musikwerks sowie der künstlerischen Darbietung, weiterer Künstlertätigkeiten sowie die Vermarktung der Künstlerpersönlichkeit in einem Vertrag wurde bekannt unter dem Begriff des 360-Grad-Vertrages. Als 360-Grad-Vertrag versteht man allgemein einen Vertrag, der die Musikverwertung, das Merchandising, das Verlagsgeschäft, die Vermittlung in das Veranstaltungsgeschäft (Konzerte, Auftritte) sowie in Werbeaufträge regelt.⁷ Es werden also nicht mehr nur standardisierte Künstlerexklusiv- und Bandübernahmeverträge zur reinen Musikverwertung und -vermarktung abgeschlossen.

Das Phänomen eines 360-Grad-Vertrages hielt als Begriffsbezeichnung insbesondere in die US-amerikanische Diskussion Einzug.⁸ In der deutschen Diskussion um Künstlerverträge werden 360-Grad-Verträge zwar namentlich benannt; dem Vertrag fehlt aber jede rechtsdogmatische Durchdringung sowie stringente Umfassung der Bezeichnung. Der Begriff des 360-Grad-Vertrages bildet ein Phantom, welches durch die deutsche Rechtswissenschaft irrt. Dort ist bisher nur bekannt, dass eine Erweiterung der Künstlerverträge stattfand. Um das musikwirtschaftliche Phänomen des 360-Grad-Vertrages rechtswissenschaftlich zu erfassen, wird der Begriff der *künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung*⁹ in Musikverwertungs- und Künstlervermarktungsverträgen eingeführt.

Aufgrund des bisher ungenauen Begriffsverständnisses als „360-Grad-Vertrag“ und der zur Verschwiegenheit neigenden Branche fällt die Beurteilung der

⁵ Siehe Kap. 1 B. zur Reaktion der Musikindustrie auf die musikwirtschaftliche Entwicklung.

⁶ Rupp, Die Rechtfertigung der Leistungsschutzrechte des Tonträgerherstellers, S. 127 und siehe Kap. 1 A. IV. zum Begriffswandel.

⁷ Limper in Schwartmann (Hrsg.), Praxishandbuch Medien-, IT- und Urheberrecht, Kap. 32 Rn. 5; vgl. Waldhausen/Hann KSzW 2010, 284; vgl. Kromer IPRB 2014, 283–284.

⁸ Beispielhaft sei hier *Karubian*, 360° Deals: An industry reaction to the devaluation of recorded music, 18 S. Cal. Interdisc. L.J. (2009) 395–462 genannt; siehe zum Stand der Diskussion zu sog. „360 Deals“ in den USA Kap. 2 A.

⁹ Siehe Kap. 1 B. III. 2. zur Begriffsfassung und dem Umfang der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung.

Relevanz der Künstlervertragsgestaltung in der heutigen Zeit wechselhaft aus. Während vereinzelt beschrieben wird, Musikunternehmen würden nur finanzielle Beteiligungen und keine erweiterten Rechte einräumen in Künstlerverträgen vereinbaren,¹⁰ legen andere Stimmen der Literatur dar, dass weiterhin „360-Grad-Verträge“¹¹ abgeschlossen werden. Bereits in der rechtstatsächlichen Erfassung spiegelt sich somit wider, dass die deutsche Rechtswissenschaft das musikwirtschaftliche Phänomen bisher nicht aufgearbeitet, rechtlich systematisiert und in die Rechtsordnung eingeordnet hat. Künstlerverträge und -vertragsmodelle gestalten sich durch die künstlerbezogene Nebenrechteverwertung deutlich differenzierter als die zuvor branchenüblichen Künstlerexklusivverträge dies suggerieren. Diesen Wandel der Künstlervertragsgestaltung in der Musikwirtschaft gilt es, in seinen rechtlichen Auswirkungen adäquat zu erfassen. Trotz seiner vielfältigen Erscheinungsformen lässt sich das Phänomen des „360-Grad-Vertrages“ auf eine konzentrierte Anzahl von Modelltypen der Künstlerverträge zurückführen.

Einmal zu Vertragsmodellen abstrahiert, lässt sich eine branchenübergreifende Bedeutung von Künstlervertragsmodellen mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung erkennen. Da die wirtschaftliche Verwertungsstruktur in anderen Teilmärkten der Kreativwirtschaft ähnlich ist, beanspruchen die im Kontext der Musikwirtschaft erarbeiteten rechtlichen Grundsätze und Antworten auf Fragestellungen auch über die Musikwirtschaft hinaus Geltung. Beispielsweise zeigt der Kunstmarkt vergleichbare Verwertungsstrukturen. Zudem gewannen Künstlervertragsmodelle in der Musikwirtschaft in den vergangenen Jahren auch in der Rechtsprechung an Relevanz, da erstmalig Fragestellungen in umfassenden Künstlervertragsmodellen behandelt wurden. Insbesondere Künstlerverträge in Castingshows standen im Fokus von Rechtsstreitigkeiten.¹²

Kurzum: Die Musikwirtschaft wandelte sich, ohne dass in der Rechtswissenschaft dazu eine fundierte Einordnung der rechtlichen Auswirkungen stattfand.

¹⁰ *Fierdag* in Berger/Wündisch (Hrsg.), Urhebervertragsrecht, § 21 Rn. 109; vgl. *Fierdag/Westphal* in Endreß/Wandjo (Hrsg.), Musikwirtschaft im Zeitalter der Digitalisierung, 173 (182); *Hertin* in Grützmacher/Rieder/Schütze/Weipert (Hrsg.), Münchener Vertragshandbuch, Bd. 3/II, Form. IX. 23, Anm. 2.1.

¹¹ *Limper* in Schwartmann (Hrsg.), Praxishandbuch Medien-, IT- und Urheberrecht, Kap. 32 Rn. 5; *Wegener* in Bamert (Hrsg.), Musikmanagement, 174 (184); *Schulte-Holthaus* in Endreß/Wandjo (Hrsg.), Musikwirtschaft im Zeitalter der Digitalisierung, 467 (478); *Geffner/Fritsch* ZUM 2022, 32 (33); vgl. *Rosbach* in Loewenheim (Hrsg.), Hdb. des UrhR, § 75 Rn. 18.

¹² KG Urte. v. 20.05.2021 – 4 U 222/19, (Juris) (zum Künstlermanagementvertrag in einer Castingshow); OLG Frankfurt am Main Urte. v. 28.06.2018 – 3 U 40/17, BeckRS 2018, 53664 (Künstlermanagementvertrag in einer Castingshow); OLG Hamburg Urte. v. 30.11.2017 – 5 U 136/13, ZUM-RD 2018, 293 (Künstlermanagement- und Bookingvertrag aus 2010, Castingshow aus 2008).

Die systematische Erfassung und rechtliche Durchdringung der Regelungen einer künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung durch diese Arbeit holt dies für die Rechtswissenschaft wie Rechtspraxis nach.

B. Stand der Forschung, Untersuchungsgegenstand und Ziele der Arbeit

Die Arbeit knüpft an die bestehende Forschung zu Künstlerexklusivverträgen¹³ an und fokussiert die davon abweichende Regelung der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung in Vertragsmodellen. Bisher liegen zwei wissenschaftliche deutschsprachige Auseinandersetzungen zu „dem“ 360-Grad-Vertragsmodell aus 2010 und 2014 vor, welche dessen rechtliche Grenzen im deutschen Recht überblicksartig betrachten.¹⁴ Es sind nur Dissertationen zu finden, die sich mit den Standardvertragsarten von Teilgeschäftsbereichen der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung im deutschen Recht¹⁵ oder mit einzelnen Aspekten einer 360-Grad-Vermarktung nach österreichischem Recht¹⁶ im Rahmen eines Exkurses befassen. Mit Blick auf die Weiterentwicklung der rechtspraktischen Erweiterung der Künstlerverträge in der Musikwirtschaft besteht insofern ein erweiterter Forschungsbedarf. Es existiert bislang keine wissenschaftliche Abhandlung, welche die Erweiterung der Künstlerverträge in der Musikwirtschaft und somit die künstlerbezogene Nebenrechteverwertung in ihrer Regelungssystematik erfasst, aus einer Vogelperspektive heraus Künstlervertragsmodelle identifiziert und deren rechtliche Grenzen im deutschen Recht erörtert. Insbesondere soll die Arbeit eine Brücke zwischen den oftmals für die Vertragspraxis verfassten Erörterungen von Einzelaspekten und den theoretischen Ausführungen der Forschung bauen, um einerseits Fragen im Umgang mit den Künstlervertragsmodellen für die Praxis zu beantworten und andererseits grundlegende rechtliche Wertungen im Künstlervertragsrecht zu erarbeiten.

Den Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit bilden somit Künstlerverträge zwischen einem Musikunternehmen und einem ausübenden Künstler bzw. Urhe-

¹³ *Will-Flatau*, Rechtsbeziehung zwischen Tonträgerproduzent und Interpret aufgrund eines Standardkünstlerexklusivvertrages, Hamburg 1990; *Weiß*, Der Künstlerexklusivvertrag, Jena 2009; *Ingendaay*, Künstlerverträge, Baden-Baden 2008; *Neeser*, Der Künstlervertrag in der Musikindustrie, Bern 2011.

¹⁴ *Waldhausen/Hann* KSzW 2010, 284; *Kromer* IPRB 2014, 283.

¹⁵ *Homann*, Der Künstlermanagementvertrag, Berlin/Heidelberg 2013; *Schwenzer*, Die Rechte des Musikproduzenten, Baden-Baden 1998; *Gorščak*, Der Verlagsvertrag über U-Musik, Baden-Baden 2003; *Schertz*, Merchandising, München 1997.

¹⁶ *Pototschnig*, Normative Prüfung von Künstlerexklusivverträgen in der Tonträgerherstellung, Wien 2010.

ber, soweit sie vom Standard eines Künstlerexklusiv- und Bandübernahmevertrages abweichen. Der Fokus liegt somit nicht auf den Regelungen der Musikproduktion und -verwertung, sondern auf den Vereinbarungen zur künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung. Diese umfasst Regelungen zu Verlags- und Merchandisingrechten, zur exklusiven Vermittlungsbefugnis in das Veranstaltungs- und Werbegeschäft, zur Vermarktung der Künstlerpersönlichkeit sowie zum Künstlermanagement. Insofern liegt der Fokus der Arbeit auf der Erarbeitung rechtlicher Grenzen im Rahmen einer Inhaltskontrolle. Darüber hinaus gehende Fragestellungen aus dem Arbeitsrecht sowie dem internationalen Privatrecht bleiben bei der Bearbeitung außer Acht.

Es ergeben sich im Kern drei Leitfragen: Es gilt zunächst zu erforschen, welche Regelungsvariationen sich zur Vereinbarung einer künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung herausgebildet haben und welche Künstlervertragsmodelle dafür in der Branche verwendet werden.¹⁷ Insofern ist eine umfassende deskriptive Bestandsaufnahme der Rechtspraxis von Künstlervertragsmodellen vorzunehmen. Zudem ist fraglich, wie die dadurch identifizierten Künstlervertragsmodelle rechtlich zu qualifizieren sind und welchen rechtlichen Grenzen sie unterliegen. Um dem Ziel der Erörterung rechtlicher Grenzen der Künstlervertragsmodelle gerecht zu werden, fokussiert die Arbeit die Untersuchung wesentlicher Inhaltskontrollen des deutschen Zivilrechts aus den §§ 305 ff., 138 und 242 BGB sowie dem Urhebervertragsrecht. Insofern werden neue Grenzen des Künstlervertragsrechts der Musikwirtschaft erarbeitet.

Insgesamt soll der Forschungsstand zu Künstlervertragsmodellen in der Musikwirtschaft aktualisiert werden. Zudem sollen für das Künstlervertragsrecht neue Bewertungsgrundsätze für eine 360-Grad-Vermarktung eines Künstlers entwickelt werden. Letzteres wird insbesondere dadurch erreicht, dass grundlegende Fragestellungen zur Anwendbarkeit von Normen und deren Bewertungsrahmen sich erst anhand der Vertragskonstellation des Musikunternehmens mit dem Künstler stellen und insoweit abstrakt-theoretisch für das Künstlervertragsrecht beantwortet werden können. Insofern soll die derzeitige Rechtsunsicherheit im Umgang mit den Künstlervertragsmodellen beseitigt werden. Da auf Ebene der europäischen Rechtsetzung im Urhebervertragsrecht durch die Richtlinie über das Urheberrecht und die verwandten Schutzrechte im digitalen Binnenmarkt (im Folgenden: DSM-RL)¹⁸ eine zunehmende Harmonisierung des Urhebervertragsrechts in der Europäischen Union eintrat, kann einzelnen Rechts-

¹⁷ Siehe Kap. 2 B. III. 1. zur Festsetzung des Untersuchungsgegenstands im Rahmen der rechtstatsächlichen Erfassung der Künstlervertragsmodelle.

¹⁸ Richtlinie (EU) 2019/790 vom 17. April 2019 über das Urheberrecht und die verwandten Schutzrechte im digitalen Binnenmarkt und zur Änderung der Richtlinien 96/9/EG und 2001/29/EG.

fragen zu diesen Künstlervertragsmodellen im Urheberrecht auch außerhalb der deutschen Rechtsordnung Bedeutung zukommen.

C. Methodik und Gang der Darstellung

In der vorliegenden Dissertation werden Künstlervertragsmodelle der Musikwirtschaft zunächst rechtstatsächlich anhand einer qualitativen Inhaltsanalyse von Vertragswerken erfasst, bevor im Anschluss normativ-analytisch deren rechtliche Einordnung sowie rechtliche Grenzen erarbeitet werden.

Die Untersuchung teilt sich in drei Hauptabschnitte auf. Der erste Teil erörtert die wirtschaftliche Grundlage zur Einordnung der Künstlervertragsmodelle in ihrer Branche sowie deren Entwicklung. Kapitel eins zeigt dafür zunächst die musikwirtschaftlichen Entwicklungen und somit die technisch-wirtschaftlichen Gründe für den Wandel der Musikwirtschaft sowie die damit einhergehende Diversifizierung der Künstlerverträge auf. Unter anderem durch eine Analyse der Jahresgeschäftsberichte der Major-Musikunternehmen erschließt sich auch die rechtspraktische Relevanz der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung.

Der zweite Teil der Arbeit erfasst und systematisiert zunächst die Künstlervertragsmodelle in ihrer rechtstatsächlichen Gestaltung. In Kapitel zwei wird eine qualitative Inhaltsanalyse anhand von 35 Vertragsurkunden vorgenommen, um die Künstlervertragsmodelle anhand ihres Exklusivitätsgrades und der enthaltenen Leistungspflichten zu systematisieren. Insgesamt lassen sich fünf Künstlervertragsmodelle unterscheiden, für die eigene Begriffe erarbeitet werden (passives Erlösmodell, nicht-exklusives Vermittlungsmodell, exklusives Leistungsmodell, exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel, Künstlervertrag mit exklusiven vertragserweiternden Optionen). Kapitel drei charakterisiert das rechtliche Leistungsspektrum der künstlerbezogenen Nebenrechteverwertung, indem der jeweilige Verwertungs- oder Vermarktungsbereich anhand seines Regelungsgegenstandes, der Rechteeinräumung, der Vertragspraxis sowie der rechtlichen Einordnung des branchenüblichen Vertrages in seinen wesentlichen Grundzügen illustriert wird. Zu dem Leistungsspektrum zählt die Produktion und Auswertung musikalischer Aufnahmen, das Künstlermanagement, die Musikverlagsleistungen, das Merchandisinggeschäft, das Veranstaltungsgeschäft sowie die Werbetätigkeiten und die Verwertung auf Künstler-Webseiten und in Sozialen Medien.

Kapitel vier löst die identifizierten Künstlervertragsmodelle von ihrer musikwirtschaftlichen Wurzel und sucht nach Parallelen zu Verträgen der weiteren Kreativwirtschaft. Ein Vergleich der Wesensmerkmale der dargestellten Künstlervertragsmodelle der Musikwirtschaft mit denen des exklusiven Galerievertrages

des Kunstmarktes eruiert abstrakte branchenübergreifende Anwendungsmerkmale für extensive Künstlervertragsmodelle. Im Anschluss erfolgt die rechtliche Qualifikation der Künstlervertragsmodelle anhand von Interessenstrukturtypen sowie dem Schuldrecht des BGB in Kapitel fünf.

Der dritte Teil der Arbeit, der mit „Rechtliche Grenzen von Künstlervertragsmodellen mit künstlerbezogener Nebenrechteverwertung“ überschrieben ist, bildet einen Schwerpunkt der Arbeit, indem er anhand des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§§ 305 ff. BGB), des Sittenwidrigkeitsvorwurfs (§ 138 BGB), des Rechtsprinzips von Treu und Glauben sowie des Urhebervertragsrechts rechtliche Grenzen der Künstlervertragsmodelle erarbeitet. In diesem Rahmen werden abstrakte Rechtsfragen erörtert, die sich in den jeweiligen rechtlichen Teilbereichen der Vertragsmodelle auch abstrakt für das Künstlervertragsrecht im Allgemeinen stellen.

Zunächst erfolgt die Erörterung rechtlicher Grenzen durch das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen aus den §§ 305 ff. BGB (Kapitel sechs). In diesem Kapitel werden insbesondere konkrete einzelne Regelungen der Künstlervertragsmodelle einer Transparenz- und bzw. oder Inhaltskontrolle unterzogen und Anwendungsfragen beantwortet, wie beispielsweise die Frage der Anwendbarkeit von § 308 Nr. 4 BGB auf Vertragserweiterungsklauseln.

Kapitel sieben widmet sich der rechtlichen Grenzen der Künstlervertragsmodelle durch einen Sittenwidrigkeitsvorwurf nach § 138 BGB. Es wird zunächst der Sittenwidrigkeitsmaßstab in Musikverwertungs- und Künstlervermarktungsverträgen analysiert und dargestellt, um im Anschluss ein System der Sittenwidrigkeit im Künstlervertragsrecht zu entwickeln und Grundsätze zur Bewertung der Sittenwidrigkeit zu aktualisieren. Im Anschluss wird eruiert, inwiefern die Künstlervertragsmodelle der Musikwirtschaft in ihren abstrakten Grundzügen einem Sittenwidrigkeitsvorwurf ausgesetzt sein könnten.

In Kapitel acht werden zunächst die Grundsätze einer materiellen Inhaltskontrolle anhand des Rechtsprinzips von Treu und Glauben diskutiert, bevor die Anwendbarkeit einer entsprechenden Inhaltskontrolle in der Musikwirtschaft analysiert wird.

Den Abschluss des dritten Teils der Arbeit bildet das Kapitel neun zu den rechtlichen Grenzen im Urhebervertragsrecht. Anhand ausgewählter und für die Künstlervertragsmodelle relevanter Normen (§§ 32, 32a, 40, 41 Urheberrechtsgesetz (UrhG)) werden konkrete Rechtsfragen erörtert, deren Lösung wiederum rechtliche Grenzen in der Gestaltung von Künstlervertragsmodellen aufzeigen. Beispielsweise wird die Anwendbarkeit von § 32 UrhG auf leistungsgemischte Verträge und deren Auswirkung auf gemischte Einheitsvergütungen sowie die Anwendbarkeit auf die Verwertung von urheberpersönlichkeits- und persönlichkeitsrechtlichen Positionen analysiert. Im Rahmen von § 32a UrhG erfolgt eine

Konkretisierung des Gegenleistungsbegriffs in Hinblick auf ideelle Gegenleistungsaspekte. Das Kündigungsrecht aus § 40 UrhG bietet Anlass zur Diskussion einer Zulässigkeit der Teilkündigung für Künstlervertragsmodelle sowie hinsichtlich der Anwendbarkeit von § 40 UrhG auf Bandübernahmeverträge. Für den Abschnitt zu § 41 UrhG werden Maßstäbe einer unzureichenden Ausübung des Nutzungsrechts in Hinblick auf die Künstlervertragsmodelle sowie die Rechtsfolgen eines vollständigen oder teilweisen Rückrufs sowie der Ausschließlichkeit eines Nutzungsrechts behandelt.

Teil I

Die Musikwirtschaft im Umbruch

Die Musikwirtschaft durchlief in den vergangenen Jahrzehnten erhebliche Veränderungen durch externe Faktoren, die sich auf die Geschäftsmodelle und Vertragsgestaltungen in der Branche auswirkten. Die Nebenrechteverwertung gewann in Künstlervertragsmodellen erheblich an Bedeutung. Die Branche integrierte neue Aktivitäten in ihre Wertschöpfungsprozesse. Dieser branchenweite Wandlungsprozess basiert im Wesentlichen auf medientechnischen Entwicklungen durch die Digitalisierung der Branche, strategisch wirtschaftlichen Entscheidungen der Branchenakteure sowie gesellschaftlichen Implikationen. Als Folge diversifizierten sich die Geschäftsmodelle und es etablierten sich vom Standard-künstlerexklusiv- und Bandübernahmevertrag abweichende Künstlervertragsmodelle, die eine extensive Verwertung von künstlerbezogenen Nebenrechten beinhalten.

Der erste Teil dieser Arbeit widmet sich den wirtschaftlichen, technischen und gesellschaftlichen Gründen für diese musikwirtschaftliche Entwicklung und zeichnet das Aufkommen von neuen Künstlervertragsmodellen nach.

Kapitel 1

Diversifizierung von Geschäftsmodellen der Musikwirtschaft

A. Wirtschaftlich-technische Entwicklung der Musikwirtschaft

Die wirtschaftlichen Entwicklungen und auch Krisen der Musikwirtschaft korrelieren zeitlich und technisch maßgeblich mit der Verbreitung der Digitalisierung und ihren medientechnischen Implikationen. Diese Entwicklung veränderte die Musikvermarktung sowie die Künstler-Fan-Beziehung, die Bedeutung des Veranstaltungsmarktes und die Wertschöpfungsprozesse allgemein in der Branche.

I. Medien- und Umsatzentwicklung

Nach dem zweiten Weltkrieg¹ spielte Musik noch keine tragende Rolle im gerade erst anlaufenden Fernsehgeschäft, weshalb der Verkauf von Tonträgern das Zentrum der Musikindustrie bildete.² Diese wirtschaftlich erfolgreiche Zeit legte das Fundament für die Marktmacht der großen Tonträgerhersteller.³ Man differenziert zwischen „Major-Labels“ als den umsatzstärksten⁴ Tonträgerherstellern sowie den kleineren „Independent Labels“.⁵

Um 1983 löste die CD die Schallplatte ab: Die technische Neuerung zum kompakten Musikmedium verlieh dem Verkauf physischer Tonträger erneut einen

¹ Die vorherigen wirtschaftlichen Hochzeiten der Musikverlage und des Radios sind von der Darstellung ausgenommen. Für eine ausführliche Erläuterung der Wechselwirkung zwischen Medienentwicklung und Musikindustrie ab Ende der Entstehung des Musikverlagswesens im 15. Jahrhundert siehe *Tschmuck* in Schramm (Hrsg.), *Handbuch Musik und Medien*, 551 (551–568).

² *Tschmuck* in Schramm (Hrsg.), *Handbuch Musik und Medien*, 551 (561).

³ *Tschmuck* in Schramm (Hrsg.), *Handbuch Musik und Medien*, 551 (562). Ein Tonträgerhersteller verfügt meist über mehrere Labels als Unterordnungen, die für jeweilige Musikgenres zuständig sind und teils auch als eigene Marke gehandelt werden, *Seufert* in Moser/Scheuermann/Drücke (Hrsg.), *Hdb. der Musikwirtschaft*, 15 (24); vgl. *Rupp*, *Die Rechtfertigung der Leistungsschutzrechte des Tonträgerherstellers*, S. 127.

⁴ Die Major-Labels erwirtschaften gemeinsam etwa 75 % der weltweiten Umsätze im Tonträgerbereich, *Lyng/Heinz/v. Rothkirch*, *Die neue Praxis im Musikbusiness*, S. 33.

⁵ *Lyng/Heinz/v. Rothkirch*, *Die neue Praxis im Musikbusiness*, S. 33.

Sachregister

- 360-Grad-Vermarktung 4, 5, 21–22, 26, 30, 36, 40, 43, 45, 46–47, 56, 57, 59, 60, 71, 102, 106, 161, 218, 245
- 360-Grad-Vertrag 2, 3, 4, 24–27, 32–36, 39–42, 58, 69, 418
- Aktiver 360-Grad-Vertrag 24–25, 40–41, 46, 48
- Passiver 360-Grad-Vertrag 24–25, 40–41, 46, 48
- 360-Grad-Vertragsmodell/-Modell 39–41, 42, 59
- Aktive Vertragsmodelle 24–26, 34–35, 40, 46–48, 51–59, 77, 79, 83, 97, 110 ff., 142 ff., 169, 242, 289 ff.
- Anbietungspflicht 146–147, 256–258, 314, 397
- Ancillary Rights Deal 24
- Angemessenheitsbestimmung 321, 349 ff.
- Annex-Bereich 21, 418
- Anwendungsbereich der Modelle 102, 107, 113–114, 115, 282
- Äquivalenzverhältnis 203, 224, 226, 249–250, 254–255, 259–261, 266, 267, 271, 279, 282, 284, 287, 294, 304, 357, 387, 410
- Äquivalenzprinzip 223–225, 231, 292, 422
- Äquivalenzstörung 223–224, 235, 237, 239, 271–272, 281–282, 285, 287–288, 289, 291, 297–299, 316
- Auftrittsvertrag/Aufführungsvertrag 86, → siehe auch Konzertvertrag
- Aufwendungen 365 ff., 412–413 → siehe auch Investition
- Autorenexklusivvertrag 74, 77, 204
- Begriffliche Kategorien 116, 118 ff.
- Bekanntheitsgrad 29, 186, 208, 219, 246, 253–255, 346, 353, 393
- Bekanntheitssteigerung 188, 214, 229, 368, 377
- Beteiligung an vertragsfremden Einnahmen 24–25, 48, 59, 130–131, 158, 169, 183, 188, 229, 288, 357, 408, 419 → siehe auch Passive Beteiligung
- Beteiligungshöhe 49, 57, 91, 249
- Bewegliches System 232, 234 ff., 265, 271, 279–280, 282, 286, 298–299, 422–423
- Branchenübung/branchenüblich 3, 6, 53, 56, 78, 79, 91, 172, 174, 183, 188, 195, 197, 199, 204–206, 209–210, 212, 216, 218, 222, 229, 239, 246, 248–249, 267, 272, 320, 327, 329, 331, 332–333, 352, 358, 399, 402
- Buy-Out-Vertrag 173, 301, 305
- Castingshow 3, 30, 69, 103, 106, 114, 150, 155, 163, 165, 209, 213–216, 218, 220, 230, 242, 249–251, 253, 292–294, 298–299, 308, 373, 375, 422
- Comedian 105–106, 282
- Diversifizierung 6, 11 ff., 14, 23, 32–34, 307, 418
- Doppelbelastungen in Künstlerverträgen 295 ff.
- DSM-Richtlinie 5, 247, 306, 308, 321, 339, 363, 385, 394–397, 397, 400, 413
- Einheitsvergütung 7, 311, 316 ff., 360–361, 424
- Einnahmequellen 1–2, 14, 16, 19, 21, 23, 25, 28, 32–33, 48, 50–51, 114, 117, 131, 186, 188–189, 206, 417–418
- Endorsement 23, 33, 50, 57, 60, 92–97, 100–101, 418
- Erlaubnis zur Werknutzung 311, 314–316, 319, 320, 337–339

- Erwartbarkeit einer Vergütung 328 ff., 361, 424
- Exklusive Optionsmodelle 24, 47–48, 54 ff., 59, 77, 103, 112, 116–117, 134 ff., 143 ff., 158–159, 170, 172 ff., 191–192, 194 ff., 198 ff., 208 ff., 222, 227–229, 357, 420, 422
- Exklusive Vertragsmodelle 47–48, 51–56, 59
- Exklusives Leistungsmodell 6, 24, 47–48, 51–54, 59, 69, 74, 77, 79, 83, 88, 97, 103, 112, 114, 116–117, 132–135, 155–158, 160, 170–171, 173, 177–180, 181–182, 191–194, 197, 227–229, 290–291, 295 ff., 358–360, 390, 394, 403, 404, 408, 410, 421–422
- Exklusives Optionsmodell als Vertragsbündel 6, 47–48, 51, 54–55, 59, 69, 84–85, 88, 103, 117, 134–136, 143, 145, 147, 150–155, 157, 159, 172–173, 182, 194–196, 198 ff., 209, 213 ff., 222, 225–226, 228, 230, 291 ff., 357, 391, 398, 411, 414, 419–420
- Exklusivität 53, 65, 88–90, 97, 100–101, 112, 133–134, 143, 159, 178, 189 ff., 217, 229–230, 262–264, 267, 278, 289–290, 353, 355, 357, 397, 405, 410, 417
- Exklusivitätsbindung 65, 189 ff., 229, 246, 253, 355, 422
- Fallgruppen 174, 229, 234 ff.
- Formularverträge 161, 163 ff., 175, 178–179, 208, 228, 254, 421
- Forschungsgegenstand 37, 58 → siehe auch Untersuchungsgegenstand
- Forschungsstand 4 ff.
- Freiheitssäule 266, 268, 271 ff., 282–283, 287, 299, 423
- Fremdbestimmung 253, 264, 266, 269, 271, 291, 302–306, 309, 423
- Galerievertrag 6, 102, 104 ff., 283–284, 288, 393, 419
- Gegenleistungsbegriff 8, 311, 318, 362, 364 ff., 425
- Geldwerte Leistung 362, 365–368, 371 ff.
- GEMA 73–76, 78, 100–111, 363, 401, 410
- Gemeinsame Vergütungsregeln 329, 332–333, 350–351, 362
- Gesamtvergütung 311, 316–317, 324 ff., 360, 424 → siehe auch Einheitsvergütung
- Geschäftsmodell 1, 9, 11, 14–16, 19, 29, 35, 73, 417
- Herstellungsvergütung 317 ff.
- Ideelle Leistungen 8, 218, 225, 267, 311, 362, 364 ff., 372–374, 425
- Inhaltsanalyse, qualitative 6, 43–47, 59
- Interessenstrukturtypen 7, 38, 116, 124 ff., 420
- Interpretenpersönlichkeitsrecht 334 ff., 361, 421
- Interpretenrecht 63, 343
- Investition 35, 186–187, 206–207, 213, 215–216, 226, 246–247, 256, 260, 351, 353, 378, 390, 421
- Jahresgeschäftsbericht 6, 26–36, 93, 418
- Joint-Venture 157, 289
- Kombination der Regelungsmodelle 58–59
- Konkretisierung (von Begriffen) 232–238, 268, 299, 302 ff., 309, 351–352, 362 ff.
- Konzertvertrag 86
- Kooperationsvertrag 51–53, 68, 78, 104–105, 108, 156–157, 173, 177, 182, 292
- Kreativwirtschaft 3, 6, 17–18, 21, 37, 102 ff., 163, 242–243, 266, 282–283, 288, 306, 328–329, 332, 424
- Krise der Musikindustrie 1, 11, 13, 35
- Kündigung 8, 254, 257, 260, 264, 267, 278, 284, 290, 310, 378 ff., 409, 425
- Künstler-Fan-Beziehung 11, 14
- Künstlerbezogene Nebenrechteverwertung 2 ff., 19, 25, 26 ff., 35–36, 45–46, 51–52, 58–59, 60 ff., 144, 157, 163, 169, 177, 312, 356, 359, 417 ff.
- Künstlerbrief 379–380
- Künstlerische Entfaltungsfreiheit 232, 251–251, 265 ff., 273 ff., 287–290, 294, 297–299, 423
- Künstlervermittlungsvertrag 54, 59, 87 ff., 100, 143, 147, 156, 194, 200, 205, 259–261, 299, 390, 408, 419

- Künstlervertrag mit exklusiven vertrags-
erweiternden Optionen 6, 48, 51, 54,
55–56, 59, 91, 97, 117, 135, 145, 147,
150, 159, 172, 182, 195, 197, 198–199,
209 ff., 216 ff., 230–231, 294–295, 298,
379, 398, 411, 415, 419–420
- Künstlervertrag mit künstlerbezogener
Nebenrechteverwertung, Begriff des 24,
48
- Kunstmarkt 3, 7, 102, 103–105, 107 ff.,
113–114, 283–284, 419
- Kunstverlag 104–105, 107 ff.
- Leistungsbeschreibung 166, 171
- Leistungsgemischte Verträge 7, 313, 362,
424–425
- Leistungsspektrum 6, 37, 60 ff., 99, 144,
317, 419
- Leitbild 118, 121, 129, 168, 212, 223, 231,
306, 322
- Major-Label 11–12, 14, 19, 24 → siehe
auch Major-Musikunternehmen
- Major-Musikunternehmen 6, 26–36, 46,
307, 376, 418 → siehe auch Major-Labels
- Matching-Offer-Right 205
- Mischkalkulation 110, 359
- Multiple Rights Deal 24
- Musikindustrie, Begriff der 17–18
- Musikwirtschaft, Begriff der 17–18
- Musterverträge 45–46
- Nachvergütungsanspruch 307, 310, 326,
334, 338, 347, 362 ff., 424
- Nebenrechtebeteiligung 25, 36, 45, 183
→ siehe auch Passive Beteiligung
- Nicht-exklusives Vermittlungsmodell 6, 47,
48, 51, 56–57, 59, 70, 79, 84–85, 91, 97,
103, 112, 116, 132, 142–143, 159, 170,
172, 176, 228
- Nutzungsvergütung 317 ff., 350, 357–360,
362, 376, 424
- Option im engeren Sinn 144, 199 ff.,
210–212, 217–218, 422
- Optionsausübung 56, 135, 151, 154, 155,
195, 197, 199, 207, 208 ff., 221 ff.,
230–231, 292–295, 298, 422
- Optionsentgelt 55, 198, 222 ff., 291–294,
298, 315–316, 357, 360, 422
- Optionsfrist 171, 195, 197, 207, 208 ff.,
220, 230, 422
- Optionsklausel/Optionsvereinbarungen 56,
79, 146–147, 182, 198 ff., 256, 292, 294,
315, 360, 411–415, 420, 422
- Optionsrecht 55, 59, 85, 103, 143–144,
146 ff., 159, 170–171, 191, 194–195, 197,
198 ff., 210, 217, 221 ff., 258, 291–292,
395–398, 400, 404, 411–413, 419, 425
- Optionsvertrag 51 ff., 108, 134 ff., 143 ff.,
194–195, 198 ff., 291–295, 311, 314 ff.,
357, 378, 385, 395 ff., 411–412
- Partiarisches Rechtsverhältnis 138 ff., 158,
420
- Passive Beteiligung 24–25, 34–35, 40, 47,
48 ff., 79, 91, 96, 98, 106, 138 ff., 158,
183 ff., 289, 297, 408, 420
- Passives Erlösmodell 6, 47, 48–51, 59, 70,
84–85, 91, 96, 102, 112, 116, 130–132,
136, 137 ff., 141–142, 158, 182, 183 ff.,
288–289, 356–357, 408, 414, 419–421
- Pauschalvergütung 318, 324 ff., 364
→ siehe auch Einheitsvergütung
- Persönlichkeitsrecht 7, 45, 52, 63, 67, 82 ff.,
156, 192, 243–244, 258, 261 ff., 274 ff.,
299, 334 ff., 424
- Potestativbedingung 148–150, 221
- Preisnebenabrede 167–169, 183, 228
- Privatautonomie 117, 122, 265 ff., 284, 287,
301 ff., 371, 423
- Rahmenvertrag 87, 145, 159
- Rechteblockade/Blockadewirkung 204, 207,
214–217, 219, 227, 230–231, 316, 360,
397 ff., 413 → siehe auch Verwertungs-
blockade
- Rechteumfang 23, 36, 64, 216
- Rechtliche Einheit 143, 151–155, 157–160,
173, 194, 197, 285–286, 388, 390, 394,
403–404, 411, 420–421
- Rechtstatsachenforschung 41 ff.
- Richtigkeitsgewähr 175, 302–304, 308–309
- Rückrufsrecht 276, 310, 390, 394 ff., 425
- Schwarze Listen 42, 54

- Sittenwidrigkeit 7, 58, 151, 203, 232 ff.,
 348, 354–357, 360, 392–394, 417,
 422–423
 Soziale Medien 6, 14–15, 45, 49, 93, 98–99,
 220, 371, 375, 402–403, 419
 Sponsoring 17, 21, 23, 29–30, 32, 45, 48 ff.,
 92 ff., 111, 128, 132, 170, 252, 261,
 263–265, 334, 347, 356–357, 369–370,
 418
 Starsystem 16, 35, 335
 Synallagma 125, 129, 223–224, 225, 362,
 366–367, 377
 System der Sittenwidrigkeit 7, 59, 203, 226,
 232 ff., 265 ff., 355, 422–423
 Systematisierung der Künstlervertrags-
 modelle 43, 47 ff., 59

 Tarifverträge 329, 332–333, 350–351, 362
 Teilkündigung 8, 386 ff., 425
 Teilmärkte der Kreativwirtschaft 3, 17, 21,
 37, 102 ff., 236, 243, 282 ff., 327, 332,
 361, 426
 Teilrückruf 405 ff., 426
 Titelexklusivität 65, 189–191, 195, 229
 Transparenzgebot 171, 174 ff., 181, 195 ff.,
 228
 Treu und Glauben, Rechtsprinzip von 7,
 387, 423, 301 ff., 417
 Typus 116, 119 ff., 236

 Überraschende Klausel 169, 171–174, 183,
 192, 205, 228–229, 242
 Übersetzerhonorare 319 ff.
 Untersuchungsgegenstand 4, 42–44, 58–59,
 116
 Urheberpersönlichkeitsrecht 255, 258, 261,
 267, 270–271, 275–277, 280, 287, 311,
 334 ff., 360–361, 382–383, 390, 392, 394,
 424
 US-amerikanische Diskussion 2, 25, 39–41,
 137

 Veranstaltungsgeschäft 1–2, 6, 37, 45,
 48–50, 53, 57, 85 ff., 100–101, 106, 111,
 143, 147, 155–156, 170, 193, 205–206,
 208, 210, 259 ff., 289, 299, 417, 419
 Vergütungsabrede 138, 166, 167–169, 228,
 296, 312
 Vergütungsanspruch 63, 251, 312 ff., 334
 Vergütungskomponenten 318 ff., 360–361,
 364, 424
 Vergütungsquoten 328 ff., 334, 361, 424
 Vergütungsstrukturen 168–169, 228, 354,
 356, 421
 Vertragserweiterungsklausel 7, 198 ff.,
 204 ff., 230, 422
 Vertragsfreiheit 117 ff., 169, 182, 193–195,
 223–225, 229, 247, 265, 267, 268 ff., 282,
 287, 299, 301 ff., 310, 329, 348, 355, 423
 Vertragslaufzeit 65, 190, 207, 210, 216,
 222, 224, 246, 253–254, 257–258, 260,
 263–264, 267, 272, 278, 281, 284, 292,
 378 ff., 425
 Vorrechtsvertrag (verlagsrechtlicher
 Optionsvertrag) 256 ff.
 Vorschuss 112, 178, 203 ff., 205–207, 215,
 227, 260, 317, 330, 353, 358–359, 365,
 422
 Vorvertrag 79–80, 85, 91, 100, 108, 131,
 144 ff., 159, 170 ff., 182, 195, 197, 199 ff.,
 209 ff., 216, 218–219, 230–231, 420, 422

 Werbetätigkeiten 6, 72, 92 ff., 100–101,
 107, 186–188, 419
 Wertkette 20
 Wertschöpfung, vernetzte 21–22, 36, 418
 Wertschöpfungsaktivitäten 20 ff., 34, 36, 51,
 105, 418
 Wertschöpfungskette 15, 20 ff., 35
 Wettbewerbsverbot 65, 190 ff., 229, 261,
 263, 422
 Wirtschaftliche Handlungsfreiheit 248–249,
 252, 264, 265 ff., 277 ff., 282, 287, 289,
 290, 292, 294, 298–299, 356, 423
 Wucher 235, 238 ff., 255, 259, 285, 296,
 299

 Zwangsinverlagnahme 42, 78, 255