

Das internationale Musikgeschäft und die großen Auswerter

Wie YouTube, Spotify und Co. die Vertrags- und Geschäftspraxis verändern



Der Lizenzhandel im Musikgeschäft wird in Zeiten internetbasierter Angebote immer globaler. Unternehmen, die Rechte an einer Vielzahl von Musikstücken weltweit kontrollieren, sind für Plattformen wie iTunes, YouTube und Spotify daher attraktive Vertragspartner. Deshalb versuchen Lizenzhändler möglichst umfassend Rechte einzuholen, um diese an die Player im digitalen Markt zu lizenzieren. Dies ist jedoch aufgrund der Zersplitterung der Musikrechte nicht ganz einfach: Die Rechte liegen teilweise territorial bei Verwertungsgesellschaften, Labels und Musikverlagen. Neben den herkömmlichen Verwertungsgesellschaften wie GEMA und GVL treten neue, wie etwa Soundexchange, auf den Plan. Es stellt sich daher als Produktionsfirma von multimedialen Inhalten oder TV-Sendern die Frage, welche Rechte von den Musikschaftern einzuholen sind, um an dem weltweiten Business erfolgreich teilzunehmen. Und Musikverlage und Labels müssen sich fragen, wie sie auf den großen Internet-Plattformen ihre Musik platzieren können. Sollte man sich einem Rechte-Aggregator anschließen, der die Lizenzen an die Onlineanbieter gebündelt vertreibt und auswertet? Oder können Abschlüsse mit diesen Playern selbst erzielt werden? Und wie sehen die Konditionen derartiger Verträge in der Praxis aus?

SEMINARZIEL

Das Seminar vermittelt einen Überblick über die Strukturen des internationalen Lizenzhandels im Musikgeschäft, deren Player sowie die vertraglichen Konditionen. Nach einer Einführung in die Grundlagen des Musikrechts erfahren die Teilnehmer, wie der Kauf und Verkauf von Lizenzen im internationalen Kontext abläuft und welche Besonderheiten der Lizenzhandel mit den großen Auswertern wie YouTube, Spotify und iTunes mit sich bringt.

THEMEN

- Basics Musikrecht
 - Musikschafter – Wer schafft die Rechte?
 - Komposition, Text, Master – Zwingende Differenzierung für den Lizenzhandel
 - VoD (Video on Demand), Streaming und CD – Welche Rechte an Musik werden für welchen Einsatz gebraucht?
 - Musikverlag, GEMA und Label – Welche Funktionen haben die einzelnen Player?
 - Der Aggregator – Funktionen und Aufgaben
- Die großen Auswerter: Online-Plattformen und TV-Sender
 - Vertriebsmodelle für Endkonsumenten
 - Benötigte Rechte für Vertriebsmodelle
 - Bedeutung für „Royalty-Free-Music“
- Die Rolle der Verwertungsgesellschaften: GEMA, GVL & Co.
 - Grundlagen der Rechtswahrnehmung
 - Kontrollierte Rechte der Verwertungsgesellschaften für Vertriebsmodelle der großen Auswerter
 - Ausblick: Zukunft und Möglichkeiten der kollektiven Rechtswahrnehmung
- Die Rolle von Labels und Musikverlagen
 - Welche Rechte kontrollieren sie für die Vertriebsmodelle der Internetplattformen?
 - Weitergabe der Auswertungsrechte an Aggregatoren – Wann macht es Sinn?
- Vertragsbeziehungen zu Internetplattformen wie Spotify, YouTube & Co.
 - Geforderte Rechte
 - Rechteerhalt
 - Konditionen der Verträge

METHODEN

Vortrag, Theorie, Präsentation, Diskussion, Arbeit an Fallbeispielen etc.

Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, bis zwei Wochen vor Kursbeginn eigene Fragestellungen einzureichen bzw. diese im Seminar zu besprechen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Verantwortliche aus den Rechtsabteilungen von Fernseh-/Rundfunkunternehmen und deren Töchtern, Filmproduktionsfirmen, Musikverlagen, Labels, Musikunternehmen, Entertainmentfirmen und Aggregatoren, die ihr Wissen rund um den internationalen Lizenzhandel im Musikgeschäft erweitern wollen. Fortgeschrittene Kenntnisse im Musikrecht werden vorausgesetzt.



Seminarleitung:

Marco Erler, Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht,
Lausen Rechtsanwälte

Termin: 03.09.2020

Tagungsort in Berlin

Teilnehmer: 15

Preis: € 595,-

Seminar-Nr.: 190086