



Seland



Temahefte fra Advokatfirmaet Seland DA

MUSIKKONTRAKTER

INNHOLDSFORTEGNELSE

- 1. Innledning**
- 2. Generelt om kontrakter og kontraktsforhandlinger**
- 3. Bandavtale**
- 4. Artistavtale**
- 5. Lisensavtale**
- 6. Distribusjonsavtale**
- 7. Managementavtale**
- 8. Bookingavtale**
- 9. Bookingagent**
- 10. Forlagsavtale/publishingavtale**
- 11. Andre avtaler**

Utarbeidet av advokat Espen Egseth i Advokatfirmaet Seland DA. Innhold og layout i dette heftet er beskyttet i henhold til gjeldende opphavsrettslig lovgivning. Det kan kopieres fra heftet under forutsetning av at det klart vises til at det er kopiert fra "MUSIKKONTRAKTER", utarbeidet av Espen Egseth i Advokatfirmaet Seland DA.

1. Innledning

Temaheftet gir deg en kort innføring i noen av de mest sentrale kontraktene du kan komme bort i som musiker. Heftet vil gi en kort innføring i hva som kjennetegner de ulike kontraktene og gir noen tips om hva du bør hensynta.

Har du spørsmål, kommentarer eller ønsker mer informasjon om de temaer heftet tar opp, kan du kontakte advokat Espen Egseth på espen.egseth@seland-law.no eller på telefon nr. +47 24 13 43 40.

2. Generelt om kontrakter og kontraktsforhandlinger

Avtaler er bindende. Har du inngått en avtale er du derfor forpliktet til å følge avtalens innhold. Husk at muntlige avtaler er like bindende som skriftlige avtaler, selv om det ved muntlige avtaler ofte kan bli et bevisstema om avtale er inngått og om innholdet av avtalen. Det klare råd er derfor: INNGÅ SKRIFTLIGE AVTALER.

Kun unntaksvis kan du komme deg bort fra avtaler som er inngått. Dette er vanligvis også forbundet med en vanskelig, omstendelig og dyr prosess. Det er derfor også et klart råd at: TENK NØYE GJENNOM FØR DU INNGÅR AVTALER. Dessuten: FORSTÅ HVA DU SIGNERER PÅ. Dette gjelder både avtalen som helhet og de enkelte kontraktsbestemmelsene. Det kan være en god investering å innhente bistand fra noen kontraktskyndige *før* du signerer avtalen. Regelmessig vil dette være langt billigere enn å innhente bistand *etter* at en dårlig avtale er inngått eller *etter* at tvist har oppstått.

Vær ikke redd for å forhandle. En profesjonell motpart vil normalt ikke reagere negativt på at du kommer med mottilbud til det tilbud du har mottatt. Uansett gjelder det å ha is i magen i forhandlingene og være bevisst på egne grenser (hvor langt er du f.eks. villig til å strekke deg for å få en platekontrakt?). Husk på at noen kontrakter kan være langvarige og kan gjelde store deler av dine fremtidige inntekter som musiker. Bruk derfor den tiden du trenger for å vurdere tilbudet/avtaleutkastet. Husk at noen bruker tidspress bevisst for å fremtvinge en rask, og kanskje uoverveid, signering.

3. Bandavtale

Spiller du sammen med andre musikere er det et klart råd å inngå en bandavtale som regulerer rettigheter og plikter dere bandmedlemmene imellom. Generelt er det mye bedre, og lettere, å inngå slike bandavtaler tidlig i karrieren enn senere i karrieren. Bandavtalen vil bidra til klare rammebetingelser for alle og hindre unødig splid eller intriger.

Oppretter dere et band, og dere gjør det såpass bra at dere mottar en del inntekter, vil det ofte lønne seg å stifte et selskap. Om selskap bør stiftes, og hvilken selskapstype som velges, må vurderes konkret. Veldig forenklet vil stor økonomisk risiko og/eller store inntekter tale for å opprette et aksjeselskap. Et ansvarlig selskap kan være det beste dersom dere har liten risiko og kanskje mindre inntekter. Velger dere å stifte et selskap vil selskapsavtalen langt på vei avløse en bandavtale. Gjør dere det bra kan det også lønne seg å opprette et eget selskap for hvert bandmedlem og konserndannelse for bandet, hvor forskjellige deler av virksomheten inngår. Du kan få mer informasjon om valg av selskap mv. i temaheftet "Hvordan

organisere din artistvirksomhet på beste måte – Velg riktig selskapsform” av advokat Espen Egseth.

Bandavtalen bør angi hvem som skal anses som opphavsmann til musikken (tekst, melodi, fremføringer samt inntekter fra rettighetsorganisasjoner som TONO, NCB, Gramo, Norwaco) og hvem som eier bandnavnet. Videre bør dere avtale hvordan de enkelte inntekter og utgifter skal fordeles. Dere bør også avtaleregulere arbeidsfordelingen mellom bandmedlemmene, hvem som skal sitte i et eventuelt styre, hvem som skal kunne signere på vegne av bandet mv. Inngår enkelte bandmedlem eller bandet låneavtaler, leieavtale mv., bør dere avtale ansvarsfordelingen av forpliktelsen. Tilsvarende bør dere avtale hvem som eier hva av utstyr, turnébil, etc.

Avtalen bør ha med avtalebestemmelser som regulerer eventuelle endringer i bandet (pga. uttreden/ekskludering, sykdom, død osv.) og oppløsning av bandet. Endringer i bandsammensetningen bør også hensyntas i alle avtaler bandet inngår. Avtal også bandmedlemmers rett til soloprojekter og hvordan dette kan utøves. Kommer bandmedlemmene fra forskjellig land bør dere også avtale hvilket lands rett som regulerer avtalen.

4. Artistavtale

Artistavtaler er det de fleste forbinder med den tradisjonelle platekontrakten. Noen vil også benevne slike avtaler for innspillingsavtale.

Hovedessensen i en artistavtale er at plateselskapet betaler og tilrettelegger for innspillingen (studio, produsent, eventuelt

innleie av andre musikere og støttefunksjoner mv.). Til gjengjeld blir plateselskapet eier av master, og mottar en andel av platesalget og Gramo inntektene (ift Gramo inntekter blir plateselskapet betegnet som ”produsent”).

Hvor mye, og hvilke, utgifter plateselskapet skal betale vil avhenge av avtalens nærmere innhold. Normalt bør plateselskapet dekke alle utgifter forbundet med innspillingen og produksjonen av platen.

Sentralt i artistavtalen er hvordan ditt honorar (royalty) skal beregnes og betales. Et godt generelt råd er ikke å se seg blind på prosentsatsen alene. Vær også oppmerksom på hvilke utgifter plateselskapet kan kreve dekket tilbake fra deg. Her finnes det mange varianter. Graden av plateselskapets risikovillighet, eller fraværet av dette, bør gjenspeiles i den royalty som avtales.

Vær også oppmerksom på hvor mye av din artistkarriere som omfattes av avtalen. Avtale om mange innspillinger kan være bra, men vær samtidig oppmerksom på at du da låser en større del av din artistkarriere i avtalen. Spesielt bør du være forsiktig med å akseptere mange opsjoner for plateselskapet til ytterligere innspillinger. Forenklet gir en opsjon plateselskapet en ensidig rett til å forlenge avtalen, selv om du kanskje vil ut av avtalen. Tilsvarende bør du utvise varsomhet ift avtalebestemmelser om utnyttelse av ditt øvrige repertoar, hvor noen plateselskap bl.a. kan ønske å ta inn din rett til opptreden på TV og rettigheter som kanskje bør omfattes av en egen forlagsavtale (se mer om forlagsavtaler i punkt 10 nedenfor).

Vær oppmerksom på forskjellene mellom hvor lenge du er bundet til plateselskapet ift fremtidige innspillinger,

forbudsperiode før du kan foreta ny innspilling av samme låt/plate og den perioden plateselskapet vil ha enerett til den spesifikke lydfestingen.

Det er viktig å få inn en utgivelsesplikt for plateselskapet. Det hjelper lite med mange innspillinger dersom de rent faktisk ikke blir utgitt. I det minste bør du gis en rett til eventuelt å kjøpe fri innspillinger ved ikke-bruk innen en angitt frist.

Vurder også i hvilken grad plateselskapet er villig til å satse på deg som artist. Dette gjelder bl.a. i forhold til hvilke ressurser og prioritet du får fra plateselskapet, de budsjett plateselskapet er villig til å sette opp til innspilling, markedsføring mv.

5. Lisensavtale

I en lisensavtale betaler artisten ("lisensgiver") som regel selv innspillingen. Artisten eier da selv master. Deretter lisensieres produktet videre til et plateselskap ("lisenstaker"). Plateselskapet vil normalt stå for mangfoldiggjøring og distribusjon av platen/fremføringen.

Til forskjell fra en tradisjonell artistavtale er det mer vanlig å definere hvilke territorier avtalen skal gjelde for. Videre vil artisten selv stå som produsent og dermed motta både artistdelen og produsentdelen fra Gramo. Utnyttelsesperioden i lisensavtalene vil som regel være mye kortere for lisensavtaler enn for artistavtaler. Når avtalen løper ut bortfaller også plateselskapets rett til å utgi de avtalte lydfestingerne.

Royaltysatsen vil variere ut fra hvilke forpliktelser plateselskapet har tatt på seg. Normalt vil royaltysatsen være betydelig høyere i en lisensavtale enn i en artistavtale.

6. Distribusjonsavtale

Ved en distribusjonsavtale inngås en avtale med en distributør om distribusjon og salg av et ferdig produkt. I en distribusjonsavtale må du derfor oftest selv betale alle utgifter for å få ferdigstilt produktet. I tillegg må du selv betale for markedsføringen.

I en distribusjonsavtale vil du sitte igjen med en enda større andel av salgsprisen enn i en lisensavtale. Du må imidlertid påregne å måtte være ansvarlig for alt arbeidet med å få ferdigstilt produktet og for markedsføringen av produktet. Dette er derfor den avtalen hvor du påtar deg størst økonomisk risiko og som krever mest arbeid av deg ut over det rent musikalske.

7. Managementavtale

Har du liten kunnskap til de forretningsmessige sidene av artistlivet, eller ønsker å konsentrere deg mest mulig om musikken, kan det være hensiktsmessig å inngå en managementavtale.

Mange velger også å bruke manager på bare enkelte deler av sin virksomhet, f.eks. til promotionarbeid, rene kontortjenester osv.

Det fins derfor mange forskjellige typer managementavtaler og med ulik rekkevidde. Viktigst er at du nøye tenker gjennom hva

du ønsker hjelp til og at managers arbeidsoppgaver og vederlag blir avtalefestet. Vederlaget til manager bør avspeiles i forhold til den innsats manager yter. Bruker du et management kan det være fordelaktig å ha én nøkkelperson som har ansvaret for deg.

Er du i starten av din artistkarriere kan det være hensiktsmessig at managers vederlag fastsettes etter en stigemodell, dvs. at managers inntekter prosentvis øker med dine inntekter. Da har dere begge en interesse i å generere mer inntekter.

I noen avtaler har manager rett til å påføre deg kostnader og andre forpliktelser. I slike avtaler er det viktig at det avtalefestes hvilke, og hvor store, kostnader og forpliktelser manager kan pådra deg. Videre anbefales det at managers inntekter beregnes ut fra dine nettoinntekter, altså etter at alle andre utgifter er fratrukket. Husk å få avtalefestet hvilke utgifter som kan fratrekkes i beregningsgrunnlaget. Og husk at det ikke er naturlig at alle dine inntekter skal gå inn i beregningen av managers honorar.

Når du bruker en manager er du ofte avhengig av å kunne ha et tett og fortrolig forhold. Dersom dette ikke fungerer tilfredsstillende er det derfor viktig at du kan komme ut av avtalen. Det anbefales derfor at det avtales en rett til å si opp avtalen etter en angitt frist. Dessuten at avtalen kan sies opp med øyeblikkelig virkning dersom den vesentlig misligholdes av manager. Kjenner du ikke manager fra før kan det være aktuelt med en prøvetid eller en kortvarig avtale i første omgang.

Det er vanlig at manager mottar inntekter etter avtaleslutt, som kompensasjon for arbeid ytt mens avtalen løp. Husk å ha klare bestemmelser for hvor lenge, og hvilken inntekt, manager skal

motta i denne perioden. Skyldes opphør av avtalen mislighold fra managers side bør denne inntekten begrenses.

8. Bookingavtale

Med bookingavtale menes normalt avtaler om konsertopptredener.

I bookingavtalen bør det i tillegg til spillested og kontaktinfo også fremgå bl.a. tidspunkt for get-in, lydsjekk, konsertstart og konsert varighet. Videre ditt honorar, utgiftsdekninger og eventuelle utgifter som ikke dekkes (her inngår også den såkalte "rider"). Vanligvis avtalefestes også praktiske forhold knyttet til transport, overnatting, bærehjelp, garderobe, TONO-rapportering mv.

Film- og lydopptak eller direkte kringkasting fra konserten skal ikke tillates uten etter avtale.

Det er også viktig for deg at det inntas bestemmelser som fritar deg fra ansvar dersom du ikke kan opptre pga. sykdom eller forhold som ligger utenfor din kontroll. Vær oppmerksom på at begrepet "force majeure", som ofte er brukt, normalt er en betegnelse for avtalebrudd som følge av naturkatastrofe, krig, osv. Bare fritak i force majeure-tilfeller blir for snevert. Du bør også få inn en rett til å kansellere opptredenen dersom du skulle bli tilbudt opptreden på TV, riksdekkende radio, film eller andre langtidsengasjementer.

Velger arrangøren å avbestille din opptreden, er det viktig at avtalen gir deg rett til å få dekket ditt tap som følge av avbestillingen.

Honoraret kan være fast (ofte bruk ift festivaler), men det er også vanlig at honoraret i tillegg inneholder en prosentandel av billettinntektene. Prøv å unngå at for mye av honoraret er prosentbasert. Inneholder honoraret en "break even" del, er det viktig at det tydelig fremgår hvilke og hvor store utgifter som inngår i beregningsgrunnlaget. En sideordnet problemstilling er sikring av honoraret. Med mange konkurser hos arrangører i det siste er det blitt viktigere å sikre ditt honorar mot betalingsudyktighet. Det gjør det viktigere å motta helt/delvis forskudd og/eller garantier for oppgjør.

9. Bookingagent

En bookingagent, eller impresario, er en agent som har ansvar for å formidle og booke konsertopptredener for deg overfor arrangører.

Bookingagenten har også ofte ansvaret for det praktiske knyttet til dine opptredener. Dette kan være bestilling og tilrettelegging av reise eller en hel turné, organisere med ekstramusikere, korister, lydteknikere, rideroppsett, budsjettering, PA-anlegg, backline mv.

Noen velger å gjøre bookinger selv eller at manager fyller denne rollen også. Du kan velge å bruke én bookingagent eller forskjellige bookingagenter til ulike type opptredener, alt etter bookingagentens spesialkompetanse eller geografiske virkeområde.

I avtalen med bookingagenten er det viktig at dere definerer til hvilken pris dine opptredener skal selges. Videre er det viktig at

dere definerer hvilke, og hvor store utgifter, bookingagenten kan pådra deg. Det er ikke uvanlig at honoraret varierer med hvilken ukedag opptredenen skal skje eller er bedre i perioder med generelt mer publikum (som i ferier).

Når det gjelder oppgjøret av honoraret er det viktig å være klar over at arbeidsmarkedsloven forbyr bookingagenten å ta seg betalt av artisten for formidlingen av spillejobben. Oppgjøret til agenten må derfor gå direkte fra arrangør og til agenten. Inntas agentens honorar i bookingavtalen bør ditt og agentens honorar avtales særskilt.

Som for managementavtaler er det viktig at du kan komme ut av avtalen dersom samarbeidet ikke fungerer eller dersom agenten misligholder avtalen. Videre at det avtales en prøvetid/en kortvarig avtale i første omgang.

Har du både manager og bookingagent bør du være oppmerksom på å unngå overlappinger i deres arbeid og ansvarsområder.

10. Forlagsavtale/publishingavtale

Tradisjonelt ble forlagsavtaler inngått mellom låtskrivere og et musikkforlag for spredning av opphavsmannens tekster og/eller noter (ikke så ulikt et bokforlag), herunder eventuelt inngå avtale med utøvende artist.

Etter hvert er forleggerens rolle blitt mer omfattende, og forleggere har i dag ofte oppgaven med å spre opphavsmannens verk til TV, film, spill, reklame, ringetoner, MP3-filer etc.

Hovedsaklig benyttes tre forskjellige typer forlagskontrakter. Song-by-song-avtaler er en avtale for konkrete sanger eller konkrete verk. Mer vanlig er generalavtaler, som omfatter alle dine verk i en angitt tidsperiode. Ønsker du bare bistand til det mer kontormessige er det nok med en administrasjonsavtale, hvor forlaget tar seg av papirarbeidet, kontrollerer avregninger og samler inn ditt honorar.

I forlagsavtalen overdras eneretten til å utnytte verkene til musikkforlaget. Avtalen kan gjelde allerede skrevne verk og fremtidige verk. Vær oppmerksom på forskjellen mellom selve samarbeidsperioden med forlaget, og den perioden forlaget skal ha rettigheter i de verk som inngår i avtalen. Har du en forlagsavtale på 3 år vil kanskje forlaget kreve å kunne utnytte verkene i en periode på 10 år. Noen krever endog å kunne utnytte verkene så lenge som opphavsretten varer, dvs. 70 år etter utløpet av opphavsmannens dødsår. Det anbefales ikke at du aksepterer så lang rettighetsperiode for forlaget. Rettighetsperioden for forlaget bør ikke være mer enn mellom 5 til 10 år.

Skal verkene spres i utlandet er det vanlig at forlaget inngår en subforlagsavtale med et forlag i det aktuelle territoriet, med mindre de selv har kontor der.

Avtalen bør i mest mulig grad regulere hvilke forpliktelser forlaget tar på seg for å få spredt/utgitt verket. Den bør også spesifisere hvilke øvrige oppgaver forlaget har. Som for platekontrakter er det viktig at det inngås en forpliktelse for forlaget til å få verket spredt/utgitt innen en angitt frist. Klarer ikke forlaget dette må du kunne tre ut av avtalen.

I forlagsavtalen kan det være hensiktsmessig å få inn en klausul om i hvilke sammenhenger verket *ikke* kan utnyttes. Typisk vil mange ha motforestillinger mot at verket brukes i pornografisk eller politisk sammenheng. Tilsvarende i f.eks. voldelige spill eller i reklame.

Det anbefales også å prøve å begrense forlagets rett til å bearbeide eller oversette verket mv. Eller i det minste at slik bearbeiding skal skje etter aksept fra deg. Du må imidlertid forvente motstand fra forlaget her, da de ønsker minst mulig begrensninger i utnyttelsen av verket.

Vederlaget til forlaget bør gjenspeile de forpliktelser og den risiko forlaget påtar seg. Ved salg til reklame, tv, spill etc. er det vanlig med langt høyere satser enn ved en ren administrasjonsavtale.

Vær oppmerksom på at det i enkelte artistavtaler legges opp til at partene samtidig inngår en hel/delvis forlagsavtale. Videre at en forlagsavtale kan komme i strid med tidligere inngåtte artistavtaler, managementavtale mv.

11. Andre avtaler

Dette hefte har ikke tatt med avtaler knyttet til kringkasting, sponning, merchandise, varemerkere registrering, domene, hjemmeside etc. Har du spørsmål knyttet til slike avtaler kan du kontakte advokat Egseth på espen.egseth@seland-law.no eller på telefon nr. +47 24 13 43 40.

Brosjyren er skrevet av advokat Espen Egseth i Advokatfirmaet Seland DA.

Advokat Egseth har spesialkompetanse innen immaterialrett og samarbeider med flere organisasjoner innenfor opphavsrett, herunder Norsk Artistforbund. Gjennom samarbeidsavtalen tilbys medlemmer av Norsk Artistforbund rabatterte priser på advokattjenester.



Advokatfirmaet Seland DA består av 16 medarbeidere. Firmaet yter bistand innenfor hele det forretningsjuridiske feltet, med hovedvekt på skatte- og avgiftsrett, selskapsrett, immaterialrett, arbeidsrett, IKT-rett, kontraktsrett, fast eiendom, samt prosedyre for voldgiftsretter og ordinære domstoler, herunder for Høyesterett.

Gjennom et internasjonalt nettverk er firmaet tilknyttet samarbeidende advokatfirmaer over hele verden, herunder i samtlige EU-land, USA, Russland og Japan.

Innholdet i temaheftet er basert på gjeldende regler pr. 31.01.2010. Det fremheves at reglene kan ha blitt endret etter denne dato. Videre er temaheftet basert på norsk rett og kontrakter med norske aktører. Rettigheter og plikter, og innholdet i kontraktene, vil variere i andre land.

Vær oppmerksom på at fremstillingen kun er ment som en kort oversiktlig fremstilling av sentrale avtaler og viktige elementer i avtalene. Temaheftet er ikke ment å være en erstatning for juridisk rådgivning. Forfatter og Advokatfirmaet Seland DA fraskriver seg ethvert ansvar for tap som måtte oppstå som følge av disposisjoner foretatt kun med bakgrunn i innholdet i dette heftet.



Seland

Advokatfirmaet Seland DA

Klingenbergt. 7A • Postboks 1938 Vikta • N-0125 Oslo
Telefon +47 24 13 43 40 • Telefax +47 24 13 43 41
post@seland-law.no • www.seland-law.no