

# VDM-Tagung und VDM-Award 2013

Verleihung des VDM-Award im Rahmen der Tagung mit aktuellen Themen zur Musikbranche

Die Themen: Seminar „Künstlermanagement“

Digitaldistributoren – Fan- und Kundengewinnung – Online-Veranstaltungskalender – Ergebnisse der GEMA-Mitgliederversammlung – TV-Monitoring – ISRC-Code – Labelabrechnung – SEPA



Tagungsteilnehmer mit bestandenem Künstlermanagement-Seminar ausgezeichnet durch Helga Quirini (Geschäftsführerin VDM), Heide Arras-Starkens (VDM-Leiterin der Creativ-Abteilung) und Helga Rathmann (SEO-Spezialistin).

**Seminarleiter:** Klaus Quirini, Udo Starkens

**Gastdozenten:** Volljurist Rüdiger Grothues, Günter Loibl (REBEAT, Österreich)

Der Verband Deutscher Musikschafter (VDM) veranstaltete im Sitzungssaal des Hauses Reuter in Düren seine jährliche Mitgliedertagung inkl. eines Seminarblocks, welcher sich mit den Themen Künstlermanagement sowie Vertragswesen und Künstlersozialkasse befasste.

Zur Einleitung der Tagung wies Klaus Quirini die Anwesenden auf einige grundsätzliche Punkte hin. Verträge und Rechtesicherung sollten unbedingt vor einer Produktion stattfinden. Weiterhin ist der Schlüssel einer guten Zusammenarbeit zwischen Künstler und Produzent, dass ausführliche Vorgespräche geführt werden. Sollte man mit Partnern oder Gruppen zusammen arbeiten, so müssen diese ebenfalls rechtlich abgesichert werden.



Klaus Quirini

Klaus Quirini erläuterte im Rahmen der Einleitung, dass trotz heftiger Reaktionen, insbesondere auf die neuen Tarife der GEMA, das Urheberrecht keinen Schaden genommen hat. Die telefonischen Kernseminare des Verbandes Deutscher Musikschafter mit den Mitgliedern haben sich zur Aufklärung und Weiterbildung in der Musikbranche extrem gut bewährt. „Der Online-Markt entwickelt sich ständig weiter“, erklärte Klaus Quirini – insbesondere im Bereich des Musikvertriebs.

## Klaus Quirini - Nach der Gründungsidee beginnt die eigentliche Arbeit!

„Musikschafter sollten mit Ideen arbeiten, die zu Ihrer Persönlichkeit passen. Erkennen Sie Ihre eigenen Stärken die Sie zum Erfolg bringen. In der Musikbranche gibt es keine Standardlösungen. Der Musikschafter muss zuerst wissen wohin er möchte, der VDM leitet Sie. In der Musikbranche führt Selbsterkenntnis zum Erfolg. Wir möchten darauf hinweisen, dass es manchmal Konflikte gibt – hier ist der VDM der geeignete Schlichtungspartner durch die bereits erwähnten Telefonkonferenzen bei denen Rechts- und Betriebskosten gespart werden.“

Nach der Tagungseinleitung stellten Vorstandsvorsitzender und Leiter der Rechtsabteilung, Klaus Quirini und Volljurist Rüdiger Grothues den Anwesenden nach einem intensiven Seminar über das Künstlermanagement insgesamt 48 Fragen von denen, für eine erfolgreiche Teilnahme, 50 Prozent richtig beantwortet werden mussten. Für die Anwesenden, Inhaber von fast einhundert Labels, war es durch die Vorbereitung und mittels persönlicher, telefonischer Kernseminare kein Problem Fragen, wie z.B. „Der durchschnittliche endgültige Durchbruch eines Künstlers dauert?“, richtig zu beantworten.



Abstimmung über die Präambel im Managementvertrag

Für die zukünftige Rechtsprechung bei Managementverträgen wurde in-

tensiv nach Lösungen gesucht um das vorzeitige Ausscheiden eines Künstlers aus einem Vertrag zu kompensieren. Der VDM entwickelte zusammen mit Volljurist Rüdiger Grothues eine Präambel für Managementverträge welcher durch die VDM-Mitglieder mehrheitlich zugestimmt wurde. Eine faire und einfache Lösung für beide Vertragsparteien.

## Digitaler Musikvertrieb

Der VDM war bei der Geburtsstunde des digitalen Musikvertriebes 1998 durch die Deutsche Telekom mit „Music on Demand“ dabei und an der weiteren Entwicklung beteiligt. Heute gibt es eine Vielzahl von Shops von iTunes über Amazon-MP3 bis hin zu Musicload. Der Geschäftsführer eines der besten Digitaldistributoren Günther Loibl (REBEAT) erläuterte den Mitgliedern des VDM wichtige Fakten zum richtigen Digitalvertrieb ihrer Musik bis hin zur Monetarisierungsmöglichkeit über YouTube/Google.



Udo Starkens

### Ein Label gründen ist leicht – Musik vermarkten ist schwer

Das Gründen eines Labels ist die Grundvoraussetzung für die Vermarktung von Musik und wird vom VDM schon Jahrzehnte auf einfachste Art und Weise erklärt. Aber die Gründung alleine reicht natürlich nicht. Udo Starkens, stellvertretender Geschäftsführer des VDM, erklärte den VDM-Mitgliedern wie sie ein optimales Konzept zur Kundengewinnung bzw. Fanpromotion aufbauen können. Tricks sowie die klassischen und modernen Medien geschickt kombinieren sei die Devise. Als Schlüsselpunkte bei der Kundengewinnung in der Musik wurden der Fanclub vom Vertragswesen bis hin zur Namensgebung und das Crowdfunding präzise erklärt. Alle Informationen der Tagung können die VDM-Mitglieder im vertraulichen Mitgliederzentrum herunter laden.

## Rabatte und Vorteile für VDM-Mitglieder

Auch in diesem Jahr wurden für den VDM wieder neue Rabatte zum Vorteil für die Mitglieder Rabatte eingeräumt. Zu erwähnen ist hierbei die Verlängerung der kostenlosen Testmöglichkeit für Mitglieder für über 300 Musicshops durch den Digitaldistributor und jetzt neu ein 20 prozentiger Rabatt auf den Eintrag in Online-Veranstaltungskalendern. Schon ab 0,28 EUR pro Event können VDM-Mitglieder ihren Event online ankündigen und so mehr Publikum erreichen.

## GEMA-Versammlung 2013

Udo Starkens fasste für GEMA-Mitglieder, welche nicht an der Versammlung am 25. und 26. Juni 2013 teilnehmen konnten die wichtigsten Punkte, Finanzentwicklungen, Anträge und Abstimmungsergebnisse zusammen. Diese Daten waren für die anwesenden Musikschaffenden extrem wichtig um neue Konzepte durch den sich ändernden Markt entwickeln zu können.

Einer der interessantesten Punkte war die Kapung der Tantiemen der Sparte M im Liveaufführungsbereich für das neue INKA-Verfahren da in der Sparte M nicht wie in der Sparte U die Aufführungen einem bestimmten Segment zugeteilt werden sondern ein einheitlicher Punktwert über alle Sparten gebildet wird. Der VDM erklärt die Auswirkungen im Detail an einfachen Beispielen in seinen telefonischen Kernseminaren.



Helga Quirini, Klaus Quirini, Rüdiger Grothues

## TV- und Radio-Monitoring

Die GEMA zahlte erstmals aufgrund von Monitoringdaten, erfasst durch Audio-Fingerprints, Tantiemen nach. Oft werden bis zu 80% der im TV gespielten Musik nicht erfasst. Mögliche Kontrollprozesse und Unternehmen sowie Eigenkontrollen wurden auf der VDM-Tagung erläutert.

## Der ISRC

Der „International Standard Recording Code“ ist mittlerweile weit verbreitet und fast jedem bekannt. Aber sein Aufbau und vor allem seine Aufgabe und sein Nutzen bleibt oft im Dunkeln. Dieser Datenbank-Primärschlüssel für Musik-Produktionen wurde schon lange vor dem Internet entwickelt. Seit der Jahrtausendwende hat er durch das Internet einen erfolgreichen Promotion-Feldzug hinter sich und kann hierdurch endlich seinen Zweck erfüllen. Für eine Plattenfirmen ist der ISRC ein Segen für Abrechnung und Promotionplanung.



Jürgen Grobbin, Heide Arras-Starkens

### Der QR-Code™ registered trademark of DENSO WAVE INCORPORATED

Auch dieser Code wurde durch das Internet berühmt. Der einst zur Erkennung von Baugruppen bei Toyota entwickelte Code ist nun strategisch wichtig für den modernen Informationstransfer über mobile Geräte. Er sollte zwingend in aktuelle Marketingkonzepte mit integriert werden.

### Labelabrechnung

Nach der Gründung eines Musiklabels, den ersten Verträgen, dem ersten Release, der ersten Promotion kommt spätestens nach einem Jahr...die erste Abrechnung. Damit hier keine Fehler passieren müssen die Verträge im Vorfeld schon stimmig sein. Der Verband Deutscher Musikschafter (www.VDMplus.de) erklärte anhand von ausführlichen Unterlagen und Diagrammen die Durchführung von Label-Abrechnungen. Mitglieder können diese Hinweise, Tipps und Gefahren auch in den vertraulichen Sammelordnern des VDM mit über 2000 Seiten geballtem Musikwissen jederzeit nachlesen oder sich telefonisch individuell beraten lassen.

### SEPA

Der neue einheitliche Zahlungsverkehr in Europa bereitet deutschen Unternehmen Kopfzerbrechen. Anpassungen von Software, Briefvorlagen, Rechnungen, Zahlungsformularen sowie eine Mandatsverwaltung sind bis zum Jahresende Pflicht. Für Neukunden können ab Februar 2014 Lastschriften nur noch in Verbindung mit einem Lastschriftmandat erfolgen und dem Bankeinzug muss eine vorherige schriftliche Ankündigung vorausgehen.

Auch über diese zum allgemeinen Büroalltag gehörenden Vorgänge klärte der VDM seine Mitglieder detailliert während der Tagung auf.

### Tonmeisterzertifikat

Für Tonstudios wurde bereits 2010 das VDM-Tonmeisterzertifikat ins Leben gerufen. Udo Starkens und Dipl. Tonmeister haben die strengen Prüfungen erarbeitet. Wer das erste Zertifikat den „VDM-Tonmeister Level I“ erreichte, konnte sich im letzten Jahr bereits zur zweiten Prüfung „VDM-Tonmeister Level II“ anmelden. Aktuell mit einem Tonmeisterzertifikat ausgezeichnet und auf der Tagung ehrenvoll genannt wurden: János Pál, Alexander Hönig, Christopher Cavanagh und Gerd Geradts



János Pál, Udo Starkens

### VDM Award 2013

Der Höhepunkt der Tagung war die Auszeichnung der Sieger der VDM-Musikschaffenden mit dem VDM Award 2013. Aus über 350 Einsendungen wurden die Sieger der einzelnen Musikkategorien mit dem speziell designten VDM-Award 2013 ausgezeichnet. Die Jury bestand besonderer Weise nicht aus Experten, sondern Studenten, Schülern, Hausfrauen, Akademikern und Rentnern – also, potenziellen Käufern. Die Vergangenheit hatte gezeigt, dass Experten zu sehr mit ihrem eigenen Können verglichen hatten, was bei verschiedenen Genres manchmal dazu führte, dass nicht Kaufanreiz eines Werkes gewertet wurde sondern die musikwissenschaftliche Perfektion. Der VDM gratulierte den Gewinnern des VDM Award 2013.



Foto: Verleihung des VDM-Award 2013 im Rahmen der VDM-Tagung

### Schlusswort

Das gesamte VDM-Team bedankte sich bei den anwesenden Mitgliedern für die deutschlandweiten Anreisen, die Aufmerksamkeit, das enorme Engagement und freut sich bereits jetzt auf die nächste Tagung 2014 mit sicherlich wieder brandheißen Themen.