

## VUT-Position: **Negative Auswirkungen des „Late Payment Acts“ auf unabhängige Musikunternehmer\*innen**

Stand: 7. Februar 2024

Der Vorschlag für eine **Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr 2023/0323 (COD)**<sup>1</sup> (im Folgenden Late Payment Act) sieht unter anderem vor, dem durch starke Asymmetrien zwischen Vertragspartnern entstehenden **Zahlungsverzug entgegenzuwirken**. Dies begrüßen wir als Verband unabhängiger Musikunternehmer\*innen (VUT) grundsätzlich. Jedoch braucht es für unabhängige Musikunternehmer\*innen und weitere Sektoren der Kreativwirtschaft **flexiblere Zahlungsfristen** als der Verordnungsentwurf derzeit vorzieht, andernfalls werden Wertschöpfungsketten zu Lasten kleiner und mittlerer Musikunternehmen erheblich gestört.

1. Gesetzeszweck des Late Payment Acts.....	1
2. Typischer Geschäftsverkehr im Sektor Recorded Music.....	2
2.1 Die Rechtekette im Bereich Recorded Musik .....	2
2.2 Zahlungsverzug in der Lizenzkette .....	3
2.3 Vertragsbruch .....	3
2.4 Kündigung aus wichtigem Grund.....	3
2.5 Beschränkung auf erstes Glied der Lizenzkette.....	4
3. Musikproduktion und Optionen .....	4
4. Schlussfolgerung .....	4

In einem gemeinsamen Brief mit dem Börsenverein des Deutschen Buchhandels (BOEV), des Bundesverbandes Musikindustrie (BVMI) sowie der Spitzenorganisation der Filmwirtschaft (SPIO) vom 7. Februar 2024 haben wir die negativen Auswirkungen sektorenübergreifend erläutert.

### 1. Gesetzeszweck des Late Payment Acts

Grundsätzlich **begrüßen wir die Ziele des Late Payment Acts**, die Zahl der verspätet bezahlten Rechnungen und somit den Inkassoaufwand für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) zu verringern, Unternehmen vom Zahlungsverzug abzuschrecken sowie die Position kleiner Gläubiger gegenüber großen Schuldner zu verbessern. Allerdings haben wir die begründete Sorge, dass die geplante starre Regel im B2B-Bereich – mit einer nicht verlängerbaren **Zahlungsfrist von 30 Tagen** einschließlich der obligatorischen Zahlungspflicht von Verzugszinsen im B2B-Geschäftsverkehr – unseren Mitgliedern **mehr schaden als nützen wird**.

<sup>1</sup> [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023PC0533\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023PC0533(01))

Nach derzeitiger Gesetzeslage können vertraglich längere Zahlungsfristen auch über 60 Tage hinaus wirksam vereinbart werden, solange eine längere Zahlungsfrist nicht grob unbillig ist (§ 271a I BGB). Diese Möglichkeit würde zukünftig wegfallen.

## 2. Typischer Geschäftsverkehr im Sektor Recorded Music

Bei der Vermarktung von Tonaufnahmen (physische Tonträger, Audio- bzw. Video-Streaming und Download) sind die Marktteilnehmenden durch **Dauerschuldverhältnisse in zumeist langen Lizenzketten** privatrechtlich miteinander verbunden. Die erbrachte Leistung der einzelnen Marktteilnehmenden besteht schwerpunktmäßig in der Auswertung von urheberrechtlich geschützten Rechten und/oder Nebenleistung wie Produktion, Vermarktung oder technischen Dienstleistungen. Als Vergütung wird regelmäßig eine **prozentuale Beteiligung** am wirtschaftlichen Auswertungserfolg vereinbart, die entlang der Lizenzkette von den Schuldern an die in der Rechtekette unter ihnen stehenden Gläubigern abgerechnet und vergütet wird. In der Praxis heißt das: Je mehr Hörer\*innen einen Song legal streamen oder je mehr CDs verkauft werden, desto höher ist die Vergütung für alle Beteiligten entlang der Lizenzkette.

### 2.1 Die Rechtekette im Bereich Recorded Musik

Zum besseren Verständnis erläutern wir die Rechtekette an einem typischen Beispiel:



Ein **Musiker** spielt für eine **Produzentin** in Deutschland eine Aufnahme ein und überträgt der Produzentin exklusiv sämtliche Auswertungsrechte an seiner musikalischen Leistung als Interpret. Als Gegenleistung erhält der Musiker einen vertraglich vereinbarten Beteiligungsanspruch an den für die Auswertung der Aufnahme bei der Produzentin eingehenden Erlösen. Außerdem erhält der Musiker von der Produzentin in der Regel einen vertraglich vereinbarten Vorschuss auf die zu erwartenden Einnahmen.

Die Produzentin schließt ihrerseits mit einem **Label** einen Auswertungsvertrag nach dem gleichen Muster, überträgt also ihre Tonträgerherstellerrechte und die ihr vom Musiker übertragenen Auswertungsrechte an seiner Leistung als Interpret exklusiv dem Label zur Auswertung. Das Label wiederum schließt Verträge mit mehreren **Vertrieben** im In- und Ausland. Die Vertriebe schließen ihrerseits Verträge mit dem **Handel** (eCommerce, stationärer Handel, digitale Plattformen wie Spotify etc.).

Am Schluss der Kette stehen die Endverbraucher\*innen, die beispielsweise eine CD kaufen oder sich bei einem Streamingdienst die Musik anhören, die vom Musiker gespielt, von der Produzentin aufgenommen, vom Label vermarktet, vom Vertrieb verbreitet und vom Handel verkauft wurde.

In der Regel entsteht so ein **Geflecht an Auswertungsverträgen** auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene. Der Musiker am Anfang der Lizenzkette ist somit mit sehr vielen Lizenznehmenden verbunden. Der **Geldfluss und die Abrechnungen werden entlang dieser Lizenzketten aus dem In- und Ausland** in umgekehrter Richtung vom Handel bzw. den Plattformen bis zurück zum Musiker organisiert. Die eingegangenen Zahlungen werden dabei von jedem „Kettenglied“ an das nächste abgerechnet und vergütet, d. h. jedes „Kettenglied“ behält seinen Anteil ein und reicht den übrigen Teil der erhaltenen Vergütung weiter.

Sowohl die Abrechnungsperioden als auch die Zahlungen auf Abrechnungen sind notwendigerweise in der Branche **mit unterschiedlichen Fristen geregelt und aufeinander abgestimmt**. Da die Beziehungen in Dauerschuldverhältnissen geregelt sind, also

wiederkehrend abgerechnet und vergütet wird, spielen sowohl Prüfungen von Abrechnungen, Retouren-Verrechnungen sowie auf den Prozess abgestimmt Prüfungs- und Zahlungsfristen eine große Rolle.

Beim Vertrieb von physischen Produkten wie LPs und CDs werden oft Gutschriften erteilt und Retouren verrechnet. Aus diesem Grund werden Zahlungsfristen flexibel gestaltet und beispielsweise an gebündelte Abrechnungseingänge gekoppelt. Diese **Flexibilität ist sinnvoll und notwendig**.

## 2.2 Zahlungsverzug in der Lizenzkette

Da sich die Vergütungsansprüche nach Abrechnungsperioden (monatlich, quartalsweise, halbjährlich) richten, erhalten die Gläubiger immer zunächst die Abrechnung, dessen ausgewiesenen Betrag sie dann im nächsten Schritt dem Abrechnungsschuldner in Rechnung stellen.

Der Zeitpunkt des Eingangs der Abrechnung fällt damit üblicherweise nicht mit dem Zeitpunkt des Eingangs der Vergütung überein. Würde beispielhaft das Label (Schuldner der Produzentin) pflichtgemäß und unverzüglich an die Produzentin (Gläubiger des Labels) (weiter-)abrechnen, setzt es damit für seine Auszahlungen die 30 Tage-Frist in Gang, obwohl der Vertrieb (Schuldner des Labels) zwar schon abgerechnet, aber noch keine Zahlungen an das Label (Gläubiger des Vertriebes) geleistet hat.

Der **vorsätzliche oder fahrlässige Verzug eines Schuldners** – die Gründe sind rechtlich irrelevant – wird somit **zum Verhängnis aller nachfolgenden redlichen Schuldner** in der Lizenzkette. Das Label würde bei vertragsgemäßer zügiger Abrechnung somit gegenüber der Produzentin automatisch in Zahlungsverzug geraten, falls der Vertrieb in Zahlungsverzug gerät – mit den Folgen aus Artikel 3 ff. des *Late Payment Acts*.

Um diese Situation zu vermeiden, wird in Lizenzverträgen regelmäßig eine längere Frist vereinbart, die beispielsweise greift, wenn der Vertrieb nicht rechtzeitig auszahlt. Das wäre mit der neuen gesetzlichen Regelung nicht mehr möglich. Die **Zurückbehaltung der Abrechnung** bis zur vollständigen Zahlung **löst das Dilemma nicht**, denn regelmäßig sind zeitlich definierte Abrechnungspflichten in Lizenzverträgen vereinbart.

## 2.3 Vertragsbruch

Wenn sich die Abrechnung und Auszahlung der Vergütung seitens des Vertriebes verzögern und das Label die Vergütung an die Produzentin nicht vorfinanzieren kann oder möchte, kommt es **automatisch zum Vertragsbruch**. Entweder wegen verspäteter Abrechnung oder wegen Zahlungsverzug aufgrund Verstoßes gegen den *Late Payment Act*.

## 2.4 Kündigung aus wichtigem Grund

Ein **wiederholter Verstoß** gegen Verpflichtungen im Zusammenhang mit Abrechnungen oder Zahlungen in einem Dauerschuldverhältnis stellt i. d. R. einen wichtigen Grund für eine **außerordentliche Kündigung des Dauerschuldverhältnisses** dar. Regelmäßig finden sich in Lizenzverträgen vertragliche Vereinbarungen, die wiederholten Zahlungs- oder Abrechnungsverzug konkret als außerordentlichen Kündigungsgrund definieren. Das bedeutet letztendlich ein Damoklesschwert über allen „Kettengliedern“ innerhalb einer Lizenzkette – mit Ausnahme des ersten und es letzten Glieds der Kette, hier also des Handels und des Musikers.

## 2.5 Beschränkung auf erstes Glied der Lizenzkette

Um dieses ungewollte Ergebnis zu vermeiden und gleichzeitig den Gesetzeszweck überwiegend zu erreichen, wäre möglich, bei Dauerschuldverhältnissen im Sektor der Musikbranche die im *Late Payment Act* vorgesehenen **Pflichten auf das erste Glied der B2B-Lizenzkette zu beschränken**.

Dies wäre außerdem zum **Nutzen aller weiteren Beteiligten in der Lizenzkette**, da sich der Handel sowohl physisch als auch digital auf **wenige große oft internationale Konzerne konzentriert** – im Bereich eCommerce ist beispielsweise Amazon marktdominierend. Unsere Mitglieder berichten, dass sich kaum ein Vertrieb oder Label leisten kann, beim Vertrieb physischer Tonträger auf Amazon und im Bereich Streaming auf Spotify als Abnehmer zu verzichten.

Gerade an der ersten Stelle der B2B-Lizenzkette im Sektor der Recorded Music in der gegebenen Situation ist die Verhandlungsmacht zwischen einem großen Kunden (Schuldner = Very Large Online Plattform oder Handelskette) und einem kleineren Lieferanten (Gläubiger = Label/Vertrieb) in einer besonders **starken Asymmetrie**.

## 3. Musikproduktion und Optionen

Es gibt einen weiteren Bereich, in dem der *Late Payment Act* zu unnötigen Schwierigkeiten im Musiksektor führen wird: Regelmäßig sind in Verträgen zwischen Produzent\*innen sowie Musiker\*innen und Label einseitige Optionen zu Gunsten des Labels vereinbart, den Vertrag um eine weitere Musikaufnahmen zu verlängern. zieht das Label die Option, müssen Produzent\*innen oder Musiker\*innen weitere Aufnahmen zur Auswertung aufnehmen bzw. liefern. Im Gegenzug wird durch die Ausübung der Option die Zahlung eines Vorschusses auf die zu erwartenden Lizenzzahlung der abzuliefernden neuen Aufnahmen fällig. Als Grundlage für die Entscheidung des Labels eine Option zu ziehen, dient meist nicht nur der wirtschaftliche Erfolg der bisher ausgewerteten Aufnahmen, zusätzlich müssen sich Produzent\*innen bzw. Musiker\*innen regelmäßig verpflichten einige Demoaufnahmen, also einige kurze Hörproben neuer unveröffentlichter Aufnahmen, abzuliefern oder vorzuspielen. Je nach Art und Umfang der geplanten Aufnahmen aber auch Genre und sonstigen Vereinbarungen, werden die Fristen zur Ablieferung von Demoaufnahmen sowie die **Frist zur Entscheidung der Optionsausübung flexibel** geregelt. Das ist sinnvoll, denn Aufwand und Umfang von z. B. Filmscores, Kinderliedern, einer Oper oder Dance Music sind sehr unterschiedlich. Der *Late Payment Act* sieht dagegen die starre Frist von 30 Tagen für Abnahme- oder Überprüfungsverfahren vor (Art 3 Nr. 3 – 30 Kalendertage) wie die sich daran anschließende Zahlungsfrist von ebenfalls 30 Kalendertagen. Es spricht aus der Natur der Sache, dass die **Beteiligten an dieser Stelle flexible Gestaltungsfristen brauchen**.

## 4. Schlussfolgerung

Im Sektor der Recorded Musik wird der *Late Payment Act* zu **schwerwiegenden, ungewollten Störungen** führen. Wesentlicher Grund ist die komplexe Organisation der Musikvermarktung über lange, weit verzweigte und oft internationale Lizenzketten.

Um diese ungewollten Marktstörungen zu vermeiden, sollten die **Regelungen auf das letzte „Kettenglied“ der B2B-Lizenzkette beschränkt** werden, das seinerseits mit den Endverbraucher\*innen einen Vertrag abschließt. Alternativ könnte der Bereich der **Recorded Musik vom Late Payment Act ausgenommen** oder die derzeit vernünftige **Regelung des § 271a Abs. 1 BGB erhalten** werden. Nach dieser Regelung können längere Zahlungsfristen vereinbart werden, solange längere Zahlungsfristen nicht grob unbillig sind.