

Managementavtal inom musikbranschen

Att anlita en manager kan vara ett viktigt steg i karriären för en artist. En kunnig och skicklig manager besitter de expertkunskaper om musikbranschen som krävs för att artisten skall nå framgång och inte fastna i någon av de fällor som den snåriga avtalsdjungeln inom branschen erbjuder. Rätt manager kan även via sitt kontaktnät inom just artistens verksamhetsområde se till att artisten kommer i kontakt med de personer som är viktiga för att artisten skall lyckas.

En managementavtal är, typiskt sett, ett uppdragsavtal där en uppdragsgivare, artisten, ger en uppdragstagare, managern, i uppdrag att utföra vissa tjänster. I samband med uppdraget ges managern även, i regel, i fullmakt att rättshandla för artistens räkning. Det är dock sällan en sådan fullmakt ger managern en oinskränkt fullmakt att rättshandla. Behörigheten kan t.ex. vara inskränkt på så sätt att en viss typ av avtal alltid skall vara föremål för artistens slutgiltiga godkännande. Detta skulle t.ex. kunna tänkas gälla konsertavtal och olika typer av skivkontrakt, förlagsavtal och andra avtal som omfattar upplåtelse av rättigheter enligt upphovsrättslagen.

I managementavtalet bör det noggrant anges exakt vilka tjänster managern skall tillhandahålla enligt avtalet. Det är ju just dessa tjänster managern sedan får betalt för. Exakt vad en artist bör kräva av en manager i detta avseende beror naturligtvis på omständigheterna i det enskilda fallet. Är det en s.k. "o-signad" artist som skall ingå ett managementavtal, bör kanske managern, i första hand, hjälpa artisten att hitta de avtalsparter och ingå de avtal som är nödvändiga för artistens karriär.

Beträffande avtalstiden för managementavtalet, motsvarar denna

den tid under vilken managern skall utföra de tjänster som omfattas av uppdraget. Efter utgången av avtalstiden behöver inte managern längre utföra dessa tjänster, men kan ändå vara fortsatt berättigad till provision (se nedan om s.k. "sunsetersättning"). Längden på managementavtal varierar. Det är dock inte ovanligt att avtalstiden löper i 3 år eller t o m längre. En artist kan emellertid ha ett intresse av att försöka begränsa avtalstiden. Rör det sig om ett oprövat avtalsförhållande förkommer det ibland att en artist och en manager avtalar om att avtalet först skall löpa med en provotid om t.ex. 12 månader under vilken managern skall tillse att ett visst förutbestämt mål uppfylls. Ett sådant mål kan t.ex. vara att ett inspelningsavtal skall färdigförhandlats innan provotidens utgång. Är det sedan så att målet uppfyllts kan managern i managementavtalet ges en optionsrätt i att förlänga avtalet med ytterligare en avtalsperiod, t.ex. en avtalsperiod om ytterligare två år.

Managers arvode kan utgå på olika sätt. Det är naturligtvis fullt möjligt att komma överens om ett fast månadsarvode, timarvode eller liknande. Praxis inom musikbranschen är dock att managern erhåller en resultatbaserad provision istället. En manager vill därvid, i normalfallet, ha rätt till del av samtliga av en artists inkomster, detta särskilt med tanke på det inkomstbortfall den minskade skivförsäljningen orsakat. Vanligt är sålunda att manager får del av artistens inkomster från försäljning av CD-skivor, försäljning av inspelningar via nedladdning och streaming, försäljning av artistens kompositioner och texter (i regel s.k. STIM-ersättning), konserter, merchandiseexploatering (t-shirt försäljning etc.), sponsorintäkter och modellarvoden. I vissa managementavtal är managers ersättningsrätt begränsad till artistens aktiviteter inom musikbranschen, medan den i andra avtal gäller för hela nöjesbranschen och även omfattar t.ex. ersättning som artisten erhåller som skådespelare, programledare, författare av skönlitterära verk etc.

Det är viktigt att komma överens om i avtalet hur provisionen skall beräknas. Möjligt är t.ex. att beräkna provisionen på artistens bruttointäkter, vilket motsvaras av artistens intäkter utan avdrag för artistens kostnader. I vissa fall kommer parterna i avtalet, istället, överens om att provisionen istället skall beräknas på nettointäkterna. Så är det t.ex. inte ovanligt att man, vid fastställande av beräkningsunderlaget för provisionen vid konserter, beaktar vissa kostnader artisten haft i samband med konserten, t.ex. kostnader för arvode till bokningsagent, produktionskostnader etc.

Provisionen utgår i regel såväl under avtalstiden som under en efterprovisionsperiod, den s.k. "sunsetersättningen". Sunsetperioden varierar från avtal till avtal. I svenska managementavtal är sunsetperioden i regel begränsad till 5-10 år, medan den i vissa fall, framför allt i amerikanska avtal, kan gälla utan begränsning i tiden avseende vissa inkomsttyper. I regel kommer man överens om att managers provision skall vara lägre under sunsetperioden än under den ordinarie avtalstiden. Så kan man t.ex. komma överens om att full ersättning skall utgå under en viss del av sunsetperioden och halv ersättning under en annan del av perioden. Att ersättning utgår med lägre andel under sunsetperioden kan vara av stor vikt för artisten, eftersom en ny manager även kan vilja ha del av samma ersättning som den gamla managern.

Gällande managers provision är det även vanligt att man avtalar om att managers provisionsrätt, under avtalstiden och sunsetperioden, endast skall avse en viss försäljning. Så kan det t.ex. vara lämpligt för en etablerad artist att, under den ordinarie avtalstiden, undanta inkomster från exploatering av inspelningar, kompositioner och texter som redan är utgivna vid tidpunkten för managementavtalets ingående. Likaså kan den etablerade artisten vilja undanta t.ex. inkomster från konsertavtal som ingåtts innan managementavtalet ingås. Vad gäller sunsetperioden, är det inte ovanligt att managern och

artisten kommer överens om att managerns rätt till arvode enbart skall avse avtal ingångna under den ordinarie avtalstiden. I vissa fall utgår dessutom enbart provision avseende inspelningar, kompositioner och texter som getts ut under den ordinarie avtalstiden etc. Skulle det vara så att artisten ingått ett skivkontrakt under avtalstiden, genom managerns försorg, för att sedan ge ut en inspelning enligt skivkontraktet efter det att avtalstiden för managementavtalet löpt ut, erhåller då managern ingen provision avseende försäljningen av inspelningen.