All My Loving

TEXT:
JONAS BICKELMANN

ILLUSTRATION:
JINDRICH NOVOTNY

Der Handel mit Musikrechten boomt, und alle sollen dabei glücklich werden: Musiker, Investoren, Kleinanleger. Kann das funktionieren?

Die Freundschaft von Michael Jackson und Paul McCartney zerbrach an einem folgenschweren Rat, dabei fing alles so gut an. Zwei Hits produzierten die beiden Anfang der 80er-Jahre gemeinsam und traten im Musikvideo zu „Say Say Say“ als geschäftstüchtiges Rumtreiberduo Mac und Jack auf, McCartneys Frau und Jacksons Schwester waren auch dabei. Aber die gute Stimmung hielt nicht ewig: 1985 nämlich standen die Nutzungsrechte an 250 frühen Beatles-Songs zum Verkauf. Schon 1969 hatte McCartney sie in jugendlicher Unbedarftheit an den Musikverlag ATV verhökert und es später sehr bereut. Jetzt hoffte er darauf, seinen Anteil an den eigenen Kompositionen zurückzubekommen.

Allerdings hatte er Jackson schon bei den Aufnahmen zu „Say Say Say“ von seinem Fehler erzählt und ihm erklärt, wie wertvoll Musikrechte sind. Dazu gab er ihm einen verhängnisvollen Rat: Er solle gut auf die Rechte an seinen eigenen Songs aufpassen. Jackson hörte auf ihn, aber nicht wie erhofft. Als ATV 1985 zum Verkauf stand, wurde Paul McCartney überboten. Und zwar von Michael Jackson. Für wohl 47,5 Mio. Dollar wurde er der neue Besitzer von ATV und dessen damaligem Musikkatalog: Rechten an 4 000 Songs – von den Beatles, den Rolling Stones oder Bruce Springsteen. Wenn von da an irgendwo auf der Welt „Can't Buy Me Love“ gespielt wurde, bekam Michael Jackson Tantiemen dafür. Seine Freundschaft zu McCartney zerbrach darüber.

Was damals der spektakulärste Deal der Musikgeschichte war, wirkt von heute aus betrachtet wie: Peanuts. In den vergangenen Jahren brachten etwa allein die Rechte an Taylor Swifts ersten sechs Alben nach seriösen Schätzungen 300 Mio. Dollar ein. Das Werk der Red Hot Chili Peppers: 140 Mio. Dollar. Das von David Bowie: mindestens 250 Mio. Dollar. Tina Turner: 50 Mio. Dollar. Für Madonna gibt es zwar keine konkreten Zahlen, aber ihr umfassender Deal mit dem Plattenlabel Warner soll „monumentale“ Ausmaße haben, wie das Branchenblatt „Variety“ berichtet.

Paul McCartney und John Lennon traten schon 1969 einen Teil ihrer Beatles-Rechte ab

Linke Seite: Bruce Springsteen bleibt mit einem 550-Mio.-Dollar-Deal der Boss

RAPPER & ANWÄLTE

Es ist ein Goldrausch um Musikrechte ausgebrochen, der längst auch Investoren jenseits der althergebrachten Musikbranche erfasst hat. Banken und Investmentfonds sind in einen Markt eingestiegen, der vor einigen Jahren noch wenig vielversprechend aussah. Denn eigentlich hatten das Internet und Produktpiraten-Plattformen wie Napster die Musikbranche um die Jahrtausendwende in eine schwere Krise gestürzt, und tatsächlich wird heute nur noch ein Bruchteil der Menge an CDs der 90er-Jahre verkauft. Dann aber kamen die Streaminganbieter. Und dass die Welt Musik heute über Spotify oder Youtube hört, hat auch die Geldflüsse umgeleitet – und die Rechte an Musik so fantastisch wertvoll gemacht.

Sebastian Möllmann ist Anwalt in Köln, wo man ihn früher vor allem unter dem Namen „Schivv das Auge“ kannte. Sein altes Rapper-Alias. Möllmann hat Anfang der 90er-Jahre die Hip-Hop-Gruppe „Die Coolen Säue“ mitgegründet; sie hatte ein paar kleine Hits, ein paar Videos auf Viva, aber Möllmann entschloss sich dann doch zum Jurastudium. Seine Kanzlei hat sich heute auf die Unterhaltungsbranche spezialisiert, sein Partner Peer Bießmann ist DJ der Coolen Säue, und gemeinsam beraten sie Musiker.

Die Kanzlei hat selbst einige Rechteverkäufe deutscher Künstler begleitet. „Angesichts niedriger Zinsen versprechen sich Katalogerwerber aus deren Auswertung langfristig sichere Einkünfte, die sich potenziell noch steigern lassen“, sagt Möllmann. Der Witz sind dabei tatsächlich Plattformen wie Spotify. „Streaming hat den Musikmarkt ganz entscheidend verändert“, sagt Möllmann. „Jedes denkbare Musikstück ist jederzeit an jedem Ort abrufbar“ – und bringt so deutlich länger Geld als früher. →

Oben:
„The Times They Are A-Changin'" – für die Musikindustrie genau wie für Bob Dylan

Unten:
Genaue Summe unbekannt, doch Madonnas Deal soll „monumental" sein

Vor Spotify und Co. nämlich lief das Geschäft mit Musik vor allem über Tonträger. Platten oder CDs allerdings müssen nicht nur teuer hergestellt und von den Plattenfirmen aus dem Handel auch wieder zurückgenommen werden, wenn sie sich nicht verkaufen lassen. Sie spülen außerdem nur einmal Geld in die Kasse: dann, wenn sie über den Ladentisch gehen. Beim Streaming aber wird jedes Abspielen eines Songs neu abgerechnet. Zwar zahlen die Streaminganbieter dafür jeweils nur Bruchteile eines Cents, aber bei Künstlern, deren Songs pro Jahr Hunderte Millionen Male abgespielt werden, kommen so trotzdem ordentliche Summen zusammen.

Das Geld geht nicht automatisch an den Künstler – sondern an den, der die Rechte an den Liedern besitzt: einerseits an der Aufnahme und andererseits an der Komposition. Natürlich liegen beide Rechte erst einmal beim Künstler beziehungsweise Komponisten. Weil die sich aber in der Regel nicht selbst darum kümmern wollen, ihre Tantiemen einzutreiben, geben sie diese Aufgabe ab: an die Musikverlage für Kompositionsrechte, an Plattenfirmen für Rechte an der Aufnahme. Spielt ein Radiosender nun irgendwo ein Lied, nutzt jemand es für Werbung oder nimmt eine neue Version auf: Immer muss dafür gezahlt werden. Verlag und Plattenfirma sorgen dafür, dass das auch passiert.

Die Details unterscheiden sich dabei von Plattenvertrag zu Plattenvertrag, und was rechtlich möglich ist, von Land zu Land. Grundsätzlich aber lassen sich diese Rechte immer verkaufen oder übertragen, befristet oder unbefristet, ganz oder teilweise. Die Künstler bekommen so beispielsweise einmal eine größere Zahlung, der neue Rechteinhaber dann die künftigen Tantiemen – und oft auch die Möglichkeit, das Paket später weiterzureichen. Möllmanns Kanzlei etwa hat Katalogtransaktionen begleitet, „die sich in den letzten drei Jahren jeweils im sehr relevant siebenstelligen Euro-Bereich" bewegten. Und bei internationalen Künstlern stößt man leicht in Dimensionen vor, die das Geschäft für Investoren wie Blackstone und KKR interessant machen.

„ICH BIN EIN SOFTROCK-TYP"

„Content is king" – Inhalte sind entscheidend, sagt etwa Paul Flood, Fondsmanager bei Newton Investment Management, einer Tochter des New Yorker Vermögensverwalters BNY Mellon. Flood sitzt in London und hat eine Vita, die nicht ungewöhnlich ist für einen Fondsmanager: Spezialist für Investments in Derivate, ETFs, Wandelanleihen – aber auch Popmusik. Sein Fonds steckt Geld in Hits. Warum? Weil er hier ein langfristig sicheres Geschäft sieht. „Wir alle haben diese heimlichen Vorlieben aus unseren jungen Jahren. Und die hören wir immer wieder." Flood selbst könnte es schwer ohne Musik der Dire Straits oder von Bon Jovi aushalten, sagt er. „Ich bin ein echter Softrock-Typ."

Klassische Investoren wie er schaffen es allerdings selten, selbst direkt an Songrechte zu kommen – Michael Jackson zum Beispiel hatte nicht nur Geld und den Tipp von Paul McCartney, sondern obendrein auch exzellente Kontakte in die Industrie, mit denen er noch ganz andere Interessenten als den Ex-Beatle ausstechen konnte. Investoren ohne solche Beziehungen aber benötigen einen Zwischenhändler.

So einen wie den börsengehandelten Hipgnosis Songs Fund, an dem Flood und Newton Investment 9,87 Prozent halten. In dessen Besitz wiederum: unter anderem die Rechte an „Smells Like Teen Spirit" von Nirvana oder 50 Prozent der Rechte am gesamten Songkatalog von Neil Young. Wenn Young also irgendwo „Heart of Gold" aus einem Spotify-Account raunte, erhielt Newton Invest – grob vereinfacht – 4,935 Prozent der Tantiemen. Ein winziger Teil eines großen Geldflusses – doch Letzterer soll künftig noch anschwellen. „Es werden neue Streaming-Abos hinzukommen", ist Flood überzeugt. „Goldman Sachs erwartet, dass im Jahr 2030 zwei Milliarden Menschen Abos haben werden. Und viele von ihnen mehr als nur ein einziges."

Gründer von Hipgnosis ist Merck Mercuriadis, Ex-Manager von Beyoncé. Für ihn ist der Fonds jedoch nicht nur ein Vehikel für Anleger, er sieht dahinter einen größeren Plan: „Ich will die Songwriter in der ökonomischen Gleichung von ganz unten nach ganz oben bringen", schreibt er in einem offenen Brief an Anleger und Musiker.

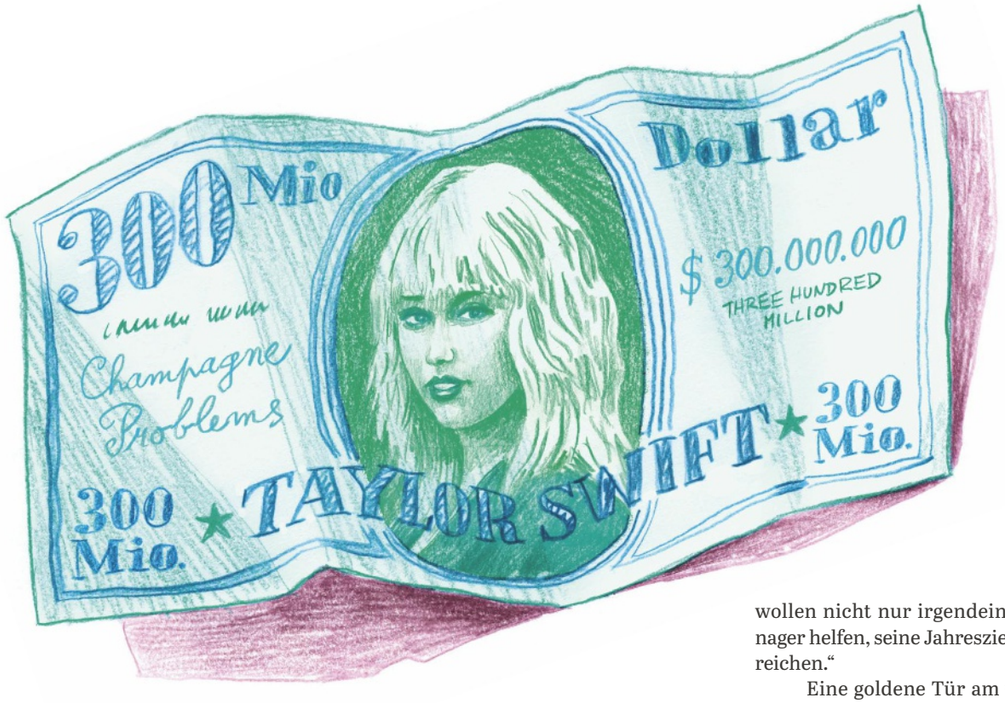
Bisher nämlich war es so, dass das Geschäft mit Musik trotz aller Umwälzungen der vergangenen Jahre weiter von den großen Plattenfirmen kontrolliert wurde. So konnten sie etwa gegenüber den Streaminganbietern Konditionen durchsetzen, die für sie selbst günstig sind: Die Rechte an der Aufnahme eines Songs beispielsweise – die ja in der Regel die Plattenfirmen besitzen – werden höher vergütet als die Rechte an der Komposition. Ein Modell, das noch an die Zeit der CD-Verkäufe mit ihren hohen Kosten für die Herstellung angelehnt ist. „Die Songwriter bekommen einfach nicht den fairen Anteil", sagt Flood. Die Plattenlabels hätten dank ihrer Größe einen höheren Anteil herausverhandeln können. „Und die Songwriter", sagt Flood, „sind eben alle Individuen, sie haben wenig Macht, sich durchzusetzen."

Hipgnosis-Gründer Mercuriadis will diese „jahrzehntealten Paradigmen der Branche" umdrehen. Und auch andere Hit-Sammler-Fonds sehen sich selbst auf einer Mission – nämlich nicht nur, Investoren glücklich zu machen, sondern auch, Musikern zu ihrem Recht zu verhelfen.

HEAVY-METAL-FLÖTEN

Unweit von London in der Goldfinger Avenue der Pinewood-Filmstudios sitzt One Media iP. Der Gründer und Chef Michael Infante wacht von hier aus über 250 000 Songs von 1 700 Künstlern, darunter „Karma Chameleon" von Culture Club oder die Take-That-Version von „Could It Be Magic". Zum Katalog gehören aber auch Bands wie die flötenschwingende Irish-Folk-Metal-Gruppe Mägo de Oz aus Spanien. In Resteuropa eher unbekannt ist die zehnköpfige Band für Infante trotzdem enorm interessant, denn in Spanien und Lateinamerika fülle sie nicht nur zuverlässig Stadien – sondern habe auch 1,3 Mil- →

Die Rechte an Tina Turners Liedern wechselten im vergangenen Oktober für geschätzt 50 Mio. Dollar den Besitzer



Einzelne Taylor-Swift-Songs wurden über eine Milliarde Mal gestreamt – 300 Mio. Dollar gab's für alle Rechte

lionen Hörer pro Monat auf Spotify. Das Genre sei für ihn bei der Suche nach Künstlern ohnehin nicht entscheidend, sagt der Gründer. „Es ist ein Geschäft. Wenn etwas Geld einbringt und zum Verkauf steht, dann sehen wir uns das an."

Zur Wahrheit gehört zwar auch, dass sowohl Hipgnosis wie One Media iP nach starken Börsengängen derzeit etwas durchhängen; Neil Young etwa hat sich Ende des Jahres öffentlich mit Spotify angelegt und seine Lieder von der Plattform genommen – was dem Kurs der Hipgnosis-Aktie nicht gutgetan hat. Infante glaubt trotzdem an das grundsätzliche Geschäftsmodell der Unternehmen. Er ist überzeugt: „Die großen Plattenfirmen haben nicht länger die Kontrolle über die Verkäufe der Musikrechte."

Für ihn geht die Machtverschiebung auch von den Künstlern aus. Etablierte Musiker mit einem ordentlichen Schrank voll Hits suchten sich nun lieber Partner, „die mehr aus ihren Musikrechten machen, als die Plattenfirmen es bisher getan haben". Solche, die Songs also etwa noch aktiver in Werbespots oder Computerspielen unterbringen als bisher – was ja immer neue Tantiemen bedeutet.

SOMMERHIT

Und junge Künstler, sagt er, brauchten ohnehin keine Plattenfirmen mehr, um groß rauszukommen. „Die Zugangsschwelle ist heute viel niedriger." Jeder kann daheim allein am Computer Musik machen und sie direkt im Internet veröffentlichen. Und in dieser „Fülle von Musik für jeden Geschmack" werde sich Qualität von ganz allein durchsetzen, ist er überzeugt: „Die Sahne schwimmt immer nach oben." Aufstrebende Musiker brauchten also jetzt Partner, die mehr Rücksicht auf „ihre künstlerischen Ambitionen" nehmen. „Sie wollen nicht nur irgendeinem Manager helfen, seine Jahresziele zu erreichen."

Eine goldene Tür am vornehmen Hanover Square in Mayfair, London; dahinter ein Club, das „Tape". Der Name ist eine nostalgische Reminiszenz an die Musikkassette, aber das Tonstudio, das sich hier ebenfalls befindet, ist eindeutig ein Ort des Spotify-Zeitalters. Auf den ersten Blick könnte man den kleinen Raum für das Quartier eines Computergamers halten, mit den drei breiten Monitoren. Wenn da nicht die riesigen Boxen wären, die noch nebenan die Wände zittern lassen.

Es ist das Studio des Rappers AJ Tracey. Der 28-Jährige landete 2019 im Land der Beatles einen allgegenwärtigen Sommerhit: „Ladbroke Grove" ist nach der Straße benannt, in der er aufwuchs, und wurde bis heute allein bei Spotify mehr als 170 Millionen Mal gestreamt. Es folgten mehrere andere Singles, die Platinstatus erreichten, und längst ist Tracey mit der ganzen Familie vom harten Pflaster der Ladbroke Grove weggezogen.

Tracey, mit bürgerlichem Namen Ché Wolton Grant, gehört zu dieser Generation von Musikern, die ohne Plattenvertrag groß geworden sind – dank Internet und dem direkten Kontakt zu seinen Fans. Aber das Netz hat nicht nur seine Musik groß gemacht. Es hat ihn auch gelehrt, den komplexen Musikmarkt mit seinen juristischen Fallstricken zu verstehen. „Ich habe mir das Wissen selbst angeeignet. Ich saß an meinem Computer, habe ‚League of Legends' gezockt und nebenbei gegoogelt", sagt er.

Wichtigste Erkenntnis: die Rechte niemals unbefristet aus der Hand geben. „Ich bin zu 90 Prozent sicher, dass ich sie niemals verkaufen werde", sagt der Rapper im „Tape", das wie jeder Club mit eingeschaltetem Licht und stummen Boxen entzaubert wirkt.

SUMMEN, DIE UMKREMPELN

Was mit den restlichen zehn Prozent sei? „Wenn ein Label mir etwas anbieten kann, das ich nicht selbst schaffe, dann wäre ich offen, dort zu unterschreiben." Nur war das bisher nicht der Fall, Geld hin oder her. „Sie bieten dir Beträge an, die dein ganzes Leben umkrempeln", sagt er. Die Unabhängigkeit aber war ihm wichtiger. Bei einem Plattendeal erhalten Künstler üblicherweise eine Vorauszahlung auf zukünftige Veröffentlichungen, gehen aber auch Verpflichtungen für neue Musik ein. „Wenn ich geduldig bin, verdiene ich das Geld auch allein", sagt Tracey. „Und solange mir die Rechte gehören, habe ich auch die Freiheit. Noch nach meinem Tod werden meine Nachfahren damit Geld verdienen können. *Amazing!*"

Den Vertrieb, also das Ausspielen auf den Plattformen oder in Geschäften, übernahm für den Rapper früher eine Tochterfirma von Warner, bis der Vertrag wie vereinbart auslief. Jetzt will Tracey das ohne die Großen schaffen, mit einem Vertriebspartner aus seinem persönlichen Umfeld. Aber für internationale Lizenzen setzt er auf einen großen Player: die Bertelsmann Music Group. (Anm. d. Red.: BMG gehört zum selben Konzern wie Gruner + Jahr, der Verlag, in dem Capital erscheint.) Das Unternehmen verlegte sich bereits in den vergangenen Jahren verstärkt auf dieses Geschäft, eine Abkehr vom allumfassenden Plattenlabelmodell. Wenn AJs Tracks in Videospielen oder Filmen verwendet werden, teilt er sich die Einnahmen mit BMG. „Aber die entscheiden nicht, wie ich etwas mache und wann ich etwas mache. Sie können mich nicht anrufen und sagen: Du musst einen Hit rausbringen und Geld verdienen." Verkauft hat er die Rechte nämlich nicht – ihr Deal gleicht eher einem Modell, in dem BMG als Traceys Agent auftritt.

Am Ende ist Musik eben nicht nur Geschäft. Sondern eine sehr persönliche Ausdrucksform, künstlerische Freiheit. „Ich bin Rapper geworden, um selbstbestimmt zu arbeiten. Nicht, um irgendwem seinen Vorschuss wieder einzuspielen", sagt AJ Tracey.

Dabei ist es gar nicht unmöglich, einmal verkaufte Rechte wiederzuerlangen. Es erfordert bloß einen sehr langen Atem und viel Geld für Anwälte. Paul McCartney hatte beides. Nach Michael Jacksons Tod kaufte Sony Music 2016 Jacksons Anteile an ATV und den Beatles-Rechten – für 750 Mio. Dollar. Im Jahr darauf ließ McCartney mitteilen, dass man die Streitigkeiten um die Rechte beigelegt habe. Die Details und Summen allerdings blieben vertraulich. ◇

Anfang des Jahres zahlte Warner 250 Mio. Dollar für die Rechte an David Bowies Kompositionen