

Manager, booker, contratti e provvigioni

Un management serio può essere di grande utilità ai musicisti: promuove l'andamento della carriera e si prende carico delle attività amministrative dell'artista. Ma qual è esattamente la differenza tra un manager e un booker? E come si presenta la situazione per quanto riguarda il compenso nei contratti di management?

Da quando è stato pubblicato il programma di computer con il brano di Axel W. Road e dei suoi compagni, per la band tutto fila liscio. Sono in programma sempre più concerti. La piccola serie di CD di loro produzione è esaurita. I giornalisti di giornali locali chiedono di poter fare delle interviste. La pagina fan di Facebook ha appena raggiunto i 500 «mi piace».

Per quanto possa far piacere il successo, la mole di lavoro amministrativo da sbrigare aumenta e diventa un peso fastidioso. I membri del gruppo hanno inoltre molto di cui occuparsi: stress nella vita privata, esami finali degli studi, nuovo lavoro e così via. La candidatura di un manager giunta per e-mail è capitata quindi a fagiolo. Axel l'ha subito richiamato.

Durante il colloquio telefonico il manager ha detto che ama la buona musica e che la band di Axel ha un enorme potenziale. Vuole aiutarla a sfondare alla grande. Affinché possa concentrarsi pienamente sulla musica, desidera farsi carico di tutte le incombenze amministrative dal management al booking.

Come d'accordo il manager invia loro una bozza di contratto. Né Axel W. Road né Susi Quadro né nessun'altro membro della band ha mai tenuto in mano un contratto di management. Nel leggerlo sorgono dei dubbi e così decidono di scrivere un'e-mail e richiedere la consulenza del servizio giuridico della SUISA.

Testo: Désirée Dittes e Manu Leuenberger

Da: axelsband@
A: LegalServices@suisa.ch
Oggetto: Contratto con manager/booker

Gentile team del servizio giuridico della SUISA

Un manager vuole metterci sotto contratto! Fino adesso abbiamo sbrigato tutto da soli, ma ora sta diventando stressante. Nel contratto di management sottopostoci c'è scritto: «Il management compartecipa a tutti gli utili degli artisti nella misura del 20%, indipendentemente dal fatto se le entrate dell'artista derivano direttamente dalle attività del manager o meno, ivi comprese le indennità provenienti dalla gestione dei diritti d'autore versate dalla SUISA. Dopo l'eventuale conclusione del contratto, al manager va versato per due anni una provvigione pari al 10% di tutte le entrate lorde dell'artista.» Il manager ci ha detto che il 20% è uno standard nel business musicale internazionale. Inoltre il manager e il booker sono una sola persona; in caso contrario bisognerebbe pagare due persone. Condizioni contrattuali di questo tipo sono normali in questo ambito? E qual è esattamente la differenza tra i compiti di un manager e quelli di un booker?

Grazie mille sin d'ora per le vostre delucidazioni.
Axel

Da: LegalServices@suisa.ch

A: axelsband@

Reply: Contratto con manager/booker

Caro Axel,

grazie per la tua richiesta. Mi sono permessa di suddividere la risposta sulla base di due diverse domande: qual è la differenza tra un manager e un booker? E a cosa bisogna prestare attenzione nel concordare un compenso in un contratto di management?

Differenza manager/booker

Non esiste una definizione strettamente giuridica di manager o di booker né sono regolamentati nella legge i contratti di management o di booking. Le denominazioni manager e booker non vengono nemmeno utilizzate sempre in maniera unitaria. In considerazione dei compiti principali si possono descrivere i due ruoli nella seguente maniera:

Il manager è il coordinatore, l'organizzatore e il consulente in unione personale. Si occupa della promozione e dell'andamento della carriera artistica e si fa carico delle attività amministrative. A questo settore d'attività piuttosto esteso del manager si contrappone il campo piuttosto ristretto del booker il quale fa semplicemente da mediatore per quanto riguarda le esibizioni. Per questo motivo soprattutto in Europa il manager svolge spesso anche l'attività di booker.

Il contratto di management regola le relazioni giuridiche tra il management e l'artista. Poiché il manager espleta molte diverse attività, nel contratto figurano anche molti diversi elementi giuridici. Per l'attività da consulente valgono le disposizioni del mandato semplice (art. 394 ss. CO). Per la mediazione di contratti di sponsoring o endorsement si applicano le disposizioni del contratto d'agenzia (art. 418a ss. CO). I contratti di endorsement sono contratti con aziende

che mettono ad esempio a disposizione della band gli strumenti. Laddove il management fa da mediatore per esibizioni in spettacoli, radio o televisione, si applica la legge sul collocamento (LC). Di conseguenza, a seconda dell'elemento del contratto di management, trovano applicazione le regole delle relative disposizioni.

In merito al compenso

Fondamentalmente vale sia per il contratto di management che per quello di booking il principio della libertà contrattuale. Il contenuto nonché l'ammontare e la forma della provvigione possono pertanto essere concordati liberamente. Esistono naturalmente anche consuetudini del settore. Il compenso del manager si effettua normalmente sotto forma di una partecipazione percentuale agli utili. Questa può ammontare tra il 15% e il 40% delle entrate; la consuetudine è intorno al 20%. Per quanto riguarda il contratto di booking, la quota è tra il 12% e il 20%; la consuetudine ammonta intorno al 15%.

Base netta o lorda?

Un ulteriore punto è se la provvigione debba essere calcolata sulla base del fatturato netto o lordo. Se nel contratto viene indicato che le spese sono fatturabili, si dovrebbe insistere su un conteggio su una base netta, poiché, se l'artista paga da sé vitto e alloggio, ma il management/booker percepisce una provvigione sulle entrate lorde (vale a dire prima della deduzione di vitto e alloggio), questi non ha stimolo a lavorare in maniera tale da contenere i costi.

Tra le entrate dell'artista figurano anche i versamenti della SUISA per i diritti d'autore. Tenendo conto di quanto sopra esposto, si può affermare che una provvigione del manager sulle entrate SUISA è ammissibile. E considerando il settore d'attività, se si tratta di un management serio è addirittura opportu-

no: il management si occupa per conto vostro di tutte le pratiche nei confronti della SUISA, redige i vostri libri contabili e controlla tutti i rendiconti. Inoltre con la sua attività promuove l'utilizzo delle vostre proprie composizioni. È tuttavia fondamentale che il manager venga fatto partecipare al fatturato e non all'opera stessa. Vale a dire che il manager riceve la sua parte da voi e non diventa egli stesso mandante o socio della SUISA.

Per quanto riguarda le pretese alla fine del contratto: succede spesso che i contratti di management prevedano un compenso che vada oltre la durata del contratto. In questo modo il management vuole continuare a partecipare alla creazione del valore dell'artista per un periodo limitato. Qui bisogna definire per quali attività è dovuta una provvigione. Per la mediazione dell'esibizione la clausola è inammissibile (art. 8 par. 2 lett. b LC). Per l'attività di agente, vale a dire la ricerca di sponsor o endorser, la partecipazione è addirittura prevista dalla legge (art. 418t CO). Per la parte che riguarda il diritto del mandato, si può discutere sulla sua ammissibilità, dato che la clausola potrebbe essere intesa come restrizione alla possibilità imperativa di poter disdire il mandato in qualsiasi momento (art. 404 par. 1 CO). In alternativa, si può pattuire con il management un versamento unico in caso di risoluzione del contratto. In ogni caso, dopo la conclusione del contratto, il compenso dovrebbe essere oggettivamente limitato alle entrate che hanno realmente la loro origine nell'attività del management.

Nella speranza di esserti stata utile con le mie delucidazioni, colgo l'occasione per augurarti molto successo.

Cordiali saluti
 Désirée Dittes
 lic. iur., avvocato
 Servizio giuridico