

► Vorbereitung für Aufnahmen in einem Tonstudio



1. Schritt - Folgende Punkte sollte man im voraus abklären:

- Welche Songs aufgenommen werden sollen und welche Spiellänge sie haben.
- Wie die Aufnahme klingen soll (evtl. anhand Muster-CDs für gewünschte Sounds).
- Wie die optische Erscheinung und Ausstattung des Tonträgers aussehen soll.

2. Schritt

Errechnung des benötigten Budgets, für das Projekt. Dieselbe Aktion erfolgt beim Drucksachen-Designer und beim CD-Presswerk.

Für die Vorkalkulation sollte natürlich auch die Vorabschätzung/- berechnung anfallender GEMA-Lizenzen berücksichtigt werden! Die CD muss vor Veröffentlichung vorausgehend bei der GEMA (für Deutschland) angemeldet werden.

GEMA Gebühren:

Maxi-CD: €0,248 Spieldauer: 23Min./Werkanzahl: 5 / Fragmente:12; Mindestgebühren
 CD-LP: €0,6199 Spieldauer: 80Min./Werkanzahl: 20 / Fragmente: 40; Mindestgebühren
 MC: €0,3720
 LP: €0,3627
 Maxi-LP: €0,2639

Eine Pflicht zur Mitgliedschaft in der GEMA besteht nicht. Sollte es also nur darauf ankommen, bei eventuellen Rechtsstreitigkeiten das Urheberrecht nachweisen zu können, empfiehlt sich die Hinterlegung der Werke (in Form von Noten und Tonträgern) bei einem Rechtsanwalt. Auch die Versendung der Werke an sich selbst (per Einschreiben in einem versiegelten Umschlag) erleichtert den Nachweis der Urheberschaft.

Die Herstellung von Tonträgern unterliegt jedoch der GEMA-Meldepflicht (Vervielfältigungsmeldung). Für die Meldung liegen bei der GEMA vorgefertigte Formulare bereit, bei deren ausfüllen wir Ihnen gerne behilflich sind.

Leistungsschutzrechte / GVL

Auch Hersteller und Interpreten haben Rechte an den von Ihnen festgelegten (interpretierten) Werken. Diese Rechte werden, im Falle der (kostenlosen) Mitgliedschaft, durch die GVL wahrgenommen. So schützt die GVL z.B. für die (mögliche) Zweitauswertung von Einspielungen ca. 30 - 35% der nachgewiesenen Honorare zusätzlich an den Musiker aus. Eine weitere Zweitauswertung der Interpretenrechte, das Senderecht, rechnet die GVL mit dem sog. Label ab. Zur EDV-gerechten Erfassung der Sendeminuten vergibt die GVL einen Labelcode.

Sollen also Tonträger z.B. vom Rundfunk gesendet werden, gilt durch den Aufdruck des Labelcodes das Senderecht als erteilt. Die Rundfunkanstalt wird in Ihrem Sendebericht den Labelcode zur Verrechnung mit der GVL benutzen.

3. Schritt

Abgleich der auf Basis der eingeholten Preisinfos erstellten Kalkulation mit den verfügbaren finanziellen Mitteln. Eigentümlicherweise decken sich diese beiden Zahlen nie! Also müssen die verfügbaren Mittel erhöht (meist schwierig) und/oder die Kosten gesenkt werden.

Hier kann man versuchen mit dem Grafik-Designer oder dem CD-Presswerk zu verhandeln z.B.: welche Möglichkeit sehen Sie die geplante Produktion zu einem niedrigeren bzw. vorgegebenen Tarif zu realisieren.

4. Schritt

Mit den Ergebnissen kann nunmehr ein Zeitplan für die Produktion aufgestellt werden.
 Wieviel Vorbereitungszeit brauchen die Musiker noch vor der Aufnahme?
 Wieviel Zeit nach der Aufnahme benötigt das gsp Studio für Mix und/oder Editing bis zur Erstellung eines Freigabemusters?
 Wieviel Zeit braucht der Grafik-Designer vom Entwurf bis zur Belichtung der Lithos?
 Wann kann er die Spielzeiten für die Tracklist auf Booklet / Inlaycard bekommen?
 Wann kann das CD-Presswerk - ab Bereitstellung von CD-Master und Drucksachenlithos - liefern?

Nicht vergessen: CD Text implementieren (für Autofahrer u. WMP Nutzer) und die Grafiken transparent anfertigen, sonst wirkt's unprofessionell.

[Download CD Text für Win Amp / Download CD Text für WMP 11](#)



5. Schritt

Die einzelnen Songs müssen spieltechnisch sitzen und auch das Arrangement sollte man anhand z.B. einer Vorproduktion auf Tape im Proberaum prüfen, ob die Titel inhaltlich den Ansprüchen genügen.

- Welche Instrumente werden gespielt, welche Verstärker oder Amps sind vorhanden?
- Was muss noch zusätzlich für die Aufnahme organisiert werden?

6. Schritt

Ein paar Tage vor Aufnahmetermine müssen! neue Saiten auf die Gitarren und Bässe aufgezogen und eingespielt werden. (Ganz neue Saiten sind nicht stimmstabil genug). Die Fussmaschine des Schlagzeugers sollte bei Bedarf geölt werden, um ein "Quitschen" zu verhindern!

Der Plattenvertrag

1. Schritt / Die Einstellung

- 120 prozentiger Einsatz beim Proben im Übungskeller und bei Liveauftritten.
- Sich voll auf die Musik konzentrieren!! Die Wochenarbeitszeit bei der Arbeitstelle versuchen zu reduzieren.
- Den Spass beim Musikmachen nicht verlieren!!
- Niemals aufgeben! Die eigene Überzeugung von sich muss vorhanden sein!

2. Schritt / Fragen beantworten zur Musikqualität

- Würdet Ihr eure Musik im Plattenladen kaufen?
- Bin ich echt oder imitiere ich etwas?
- Ist meine Musik gut, ist Sie einzigartig?
- Könntet Ihr eure Musik im Radio hören, ohne ein Scheissgefühl dabei zu haben?
- Ist die Musik im Qualitätsvergleich mit professionellen Gruppen (in etwa) konkurrenzfähig?

- Alle Fragen mit Ja beantwortet? Dann weiter zu Schritt 3

3. Schritt / Are you ready?

- Ist mir Musik so wichtig, dass ich nichts anderes tun will?
- Bin ich hart genug und kann Enttäuschungen immer wieder verkraften?
- Bin ich kreativ genug und habe genug Ideen, für immer wieder neue Songs?
- Kann ich andere von mir und meiner Musik überzeugen?
- Ist mir klar, dass ich nicht nur meine Musik an die Plattenfirma verkaufe?

Alle Fragen mit Ja beantwortet? Dann weiter zu Schritt 4

4. Schritt / Das Vorgehen planen

- Setzen Sie sich ein Ziel. (Wieviele Konzerte dieses Jahr, die erste Demo-CD usw.)
- Entwickeln Sie eine Vorgehensstrategie um dieses Ziel zu erreichen. (An welchen Events kann ich auftreten? Wann kann ich im gsp Tonstudio aufnehmen?)
- Bringen Sie sich ins Gespräch. (Website, Konzerte, Events, Wettbewerbe usw.)
- Knüpfen Sie Kontakte zu wichtigen Leuten im Musikbusiness (z.B. auf Livekonzerten, bei Veranstaltungen, über Produzenten, durch Bekannte, übers Internet, im gsp Tonstudio usw.)
- Überlegen Sie sich was Sie tun, wenn alles klappt und Sie wirklich einen Plattenvertrag bekommen.

5. Schritt / Die Demo-CD

Die Demo-CD sollte über eine gute Musikqualität verfügen. LoFi Aufnahmen im Übungskeller haben eine geringe Chance auf Erfolg!

Für die Aufnahme sollte man einen Produzenten (Bandmitglied auch möglich) bestimmen oder verpflichten. Dieser kann aus dem vorhandenen Songmaterial (z.B. durch ein durchsichtigeres Arrangement) mehr herausholen.

An den A&R Manager sollte eine CD verschickt werden, da nicht jeder A&R Manager ein DAT-Gerät zur Verfügung hat. Der beste Titel am Anfang. (Hierzu auch Freunde befragen) Maximal drei Titel einsenden.

6. Schritt / Was gehört ins Infopaket?

Persönliches Anschreiben

Das persönliche Anschreiben muss an den A&R Manager gerichtet sein, z.B. mit Vermerk: bezugnehmend auf das Telefongespräch vom....

An die A&R-Abteilung adressiert hat keine Chance! Das Anschreiben sollte kurz sein.

Eine Infomappe beilegen mit Bandbiographie

Kurz, knapp, alles wichtige, pfiffig, informativ und übersichtlich, klare Fakten und Gliederung ohne Schnickschnack, keine Hobbys angeben.

Keine Sprüche wie "schon zahlreiche Gigs gespielt" oder "reiche Bühnenerfahrung"

Ins Info gehören ein Beschrieb der Musik und Referenzen, (z.B. Vorprogramm einer bekannten Band oder Auftritt an einem bekannten Festival). Wenn man keine wirklichen Referenzen hat, schreibt man auch keine rein! Schlecht: "Auftritte im Vorprogramm von Nochniegehört"

In's Infopaket gehören eine Biographie, Zeitungsausschnitte und Bandfotos.

Inhalt des Begleitbriefes

Im Begleitbrief sollte man erwähnen, wie man sich die Zusammenarbeit vorstellt und warum Sie gerade diese Firma anschreiben.

Bandfotos

müssen gut sein, möglichst von einem Profi aufgenommen.

Keine "grimmiger-als-ich-kann-niemand-dreinschauen" Fotos!

Was muss noch beachtet werden?

- Das Demo- Paket muss optisch sehr professionell daher kommen (originell, kreativ, auffällig)
- Name der Band, die Songtitel und die Kontaktadresse gehören auf die CD-Hülle und CD, Info und Foto!
- Bandinfo nicht per E-Mail senden!
- Der Umschlag muss richtig frankiert sein.

Persönliches Vorsprechen

Viele Deals werden nicht über einen unpersönlichen Demo-Versand, sondern über persönliche Kontakte von Produzenten, Verlegern oder Managern abgeschlossen. Grundsätzlich ist es das beste, wenn Sie jemanden für Ihre Musik begeistern können, der die Label-Leute kennt und persönlich bei Ihnen vorsprechen kann. Ist keine solche Person vorhanden, versuchen Sie wenigstens (allerdings ohne sich allzu grosse Illusionen zu machen), einen persönlichen Termin bei einem A&R Manager zu erhalten.

7. Schritt / Richtige Auswahl der Labels

Kleines Label einem Major Label vorziehen (Vorteil direkte Verbindungen, mehr Vertrauen, mehr Image)
Richtige Labels aussuchen (Gitarren-Rock nicht an Techno Label senden!)

Schreiben Sie nicht wahllos alle Labels an, sondern überlegen Sie sich vorher, wer an Ihrer Musik interessiert sein könnte, sonst verzetteln Sie sich nur unnötig und verlieren wertvolle Energie und Zeit.

8. Schritt / Das Telefon mit dem A & R Manager

Vorausgehend sollte man telephonischen Kontakt mit dem A&R Manager des Labels aufnehmen und ihm mitteilen, er werde morgen das Infopaket Ihrer Band erhalten. Hat man keinen Namen vom A&R Manager, verlangt man ihn beim Sekretariat.

9. Schritt / Nachfragen

Falls man keine Antwort erhält, kann man nach ca. zwei bis drei Wochen konkret nach dem eingeschickten Demo beim A&R Manager nachfragen. Wenn euer Demo noch nicht angehört wurde, nachfragen wann man sich wieder melden kann.

Zeigt ein A&R Interesse an euren Songs, gibt es noch lange keinen Plattenvertrag. In aller Regel werden zunächst weitere Songs angefordert und Auftritte besucht. Dieser Prozess kann sich über mehrere Monate hinziehen.

10. Schritt / Anwalt kontaktieren

Hat man vom Label das Angebot erhalten, einen Plattenvertrag zu unterschreiben, sollte man diesen vor der Unterschrift von einem fachkundigen Anwalt überprüfen lassen. Einzelne unstimmgige Vertragspunkte können so noch zu euren Vorteilen korrigiert werden.

Achtung!!! In jeden Vertrag gehört eine örtliche und zeitliche Begrenzung. Sinnvoll ist ein Vertrag über 2 bis max. 3 Platten!!

Alles klar, dann Plattenvertrag unterschreiben!

Viel Glück wünscht das gsp Team: Andy, Torsten und Sven

Quelle: BWS TS / gsp 2008

[Diese Seite als PDF Dokument ausdrucken](#)

© greatsoundproductions Tonstudio, Cuxhaven - Inhaber Andreas Hinsch / Diese Seiten sind optimiert für den IE 7 und Mozilla Firefox Explorer mit Flash Player. Wenn Sie die Button oben u. unten auf dieser Seite aufgrund Ihrer Browsereinstellungen nicht sehen können sind unten weitere Linkverweise!

[Weiter »](#)

[greatsoundproductions](#) [Technik](#) [Projekte](#) [Historie](#) [Pandance](#) [Sound](#) [Galerie](#) [Tipps](#) [Gaestebuch](#) [Links](#) [Impressum](#)

greatsoundproductions Tonstudio Cuxhaven - Inhaber: Andreas Hinsch