

# Vermittlungs-Vereinbarung

**zwischen:**  
**Marcus Magnus Event-Management**

**Und dem Künstler:**

**Inhaber: Sabine Surmann**  
**Am Kreuzloh 20**  
**44357 Dortmund**

**Vertreten durch:**

1) Der Künstler tritt generell zu einer festen Gage (Endkundenpreis) auf. Diese kann je nach Entfernung zum Auftrittsort durch Reisekosten und Spesen etc. noch variieren. Wichtig ist jedoch das der Netto-Endkundenpreis identisch bleibt und der Vermittler von diesem eine entsprechende Provision erhält. Alle Endkundenpreise sind zwischen dem Vermittler und dem Künstler transparent zu halten und verbindlich einzuhalten. Abweichungen von Diesem sind bereits vor Vertragsabschluss vom Künstler beim Vermittler anzumelden.

Aktuell beträgt die Netto-Gage des Künstlers für einen Auftritt\*:

Art: \_\_\_\_\_

Dauer: \_\_\_\_\_

Im Nahbereich seines Wohnorts: \_\_\_\_\_

Auftritte innerhalb des Bundeslandes des Wohnorts: \_\_\_\_\_

Bundesweite Gage: \_\_\_\_\_

*\*Sollte der Platz auf Grund des Leistungsumfangs des Künstlers nicht ausreichen, so ist eine tabellarische Aufgliederung als Anhang beizufügen. Gagen für Vermittlungen ins Ausland, auf Messen sowie an Dauerkunden oder auf Kreuzfahrten etc. werden gesondert verhandelt.*

2) Der entsprechende Vertragsabschluss und die Abrechnung der Gage erfolgt immer direkt zwischen Künstler und Endkunde. Die Gage wird vom Künstler ordnungsgemäß und eigenständig nach deutschem Recht versteuert. Der Vermittler erstellt dem Künstler nach erfolgreicher Beendigung des Auftritts eine Provisionsrechnung lt. entsprechender Vereinbarung. Der Künstler zahlt diese Provision unverzüglich nach Erhalt dieser Rechnung an den Vermittler.

3) Vermittlungen an Wiederverkäufer (Dritte) sind nur nach vorheriger Rücksprache mit dem Künstler und dessen ausdrücklicher Genehmigung möglich. Außer bei einem Premium-Booking-Partner. Hier ist dann die vereinbarte Provision zwischen Vermittler und Wiederverkäufer zu teilen, sodass der Endkundenpreis und die Provisionshöhe weiterhin konstant bleiben.

4) Es wird unterschieden zwischen der klassischen Vermittlung und dem Premium-Booking. Als klassische Vermittlung werden alle Vermittlungen die nicht unter das Premium-Booking fallen eingestuft und je nach Häufigkeit pro Kalenderjahr mit einer prozentualen Provision vergütet. Künstler die sich exklusiv von uns vermitteln lassen führen wir als Premium-Booking. Hierbei zahlt der Künstler eine fest vereinbarte Provision pro erfolgreiche Vermittlung an den Vermittler. Premium-Booking-Partner werden in Werbemitteln und der Internet-Präsenz vom Vermittler besonders empfohlen und intensiver beworben und zusätzlich von uns mit eigenen Werbemitteln (Flyer, Visitenkarten etc.) versorgt.

## 5) Reglement für Provisionen:

- Bei einer klassischen Vermittlung erhält der Vermittler vom Künstler eine erfolgsbezogene Provision pro erfolgreiche Vermittlung innerhalb eines Kalenderjahres die wie folgt gestaffelt ist:
  - **1-5 Vermittlungen: 10 % der Gage**
  - **6-10 Vermittlungen: 12,5 % der Gage**
  - **11+ Vermittlungen: 15 % der Gage**
- Die Staffelung wird im ersten Jahr auf **10 %** festgesetzt und dann im jeweiligen Folgejahr der Erfolgsbilanz des Vorjahres angepasst. Sollte sich innerhalb eines Geschäftsjahres bereits eine höhere Vermittlungsquote ergeben, so kann dieser Satz auch innerhalb des aktuellen Jahres nach Rücksprache mit dem Künstler angehoben werden.
- Der Premium-Booking-Vermittler bekommt im ersten Jahr eine Provision von **20% der Gage mindestens aber 100,- €** pro erfolgreiche Vermittlung. Dieser Betrag kann, unter Berücksichtigung der Erfolgsbilanz, nach einem Kalenderjahr neu verhandelt werden. Der Vermittler behält sich das Recht vor, nach Ablauf eines jeden Kalenderjahres und bei zu wenigen erfolgreichen Vermittlungen das Premium-Booking künftig als klassische Vermittlung einzustufen. Die entsprechenden Vorteile für den Künstler werden dann aufgehoben.

6) Der Künstler hat auf allen vermittelten Veranstaltungen ausschließlich auf den Vermittler für weitere Buchungsanfragen zu verweisen. Ihm werden hierfür ausreichend Werbemittel in Form von Etiketten oder Visitenkarten zur Verfügung gestellt. Premium-Booking-Partner müssen generell den Vermittler als Ansprechpartner für Buchungsanfragen benennen. Die Herausgabe von Werbemitteln jedweder Art mit eigener Anschrift ist untersagt. Bei Zuwiderhandlung ist eine Vertragsstrafe in doppelter Höhe der aktuellen Gage an den Vermittler zu zahlen.

7) Das Gagengeheimnis ist gegenüber allen Personen und Institutionen zu wahren.

8) Voraussetzung für die korrekte Abwicklung der Provisionen und die damit verbundenen Staffelungen ist eine erfolgreiche Vermittlung zum regulären Verkaufspreis und das verbindliche Einhalten o.a. Richtlinien.

**Ich möchte als Premium-Booking geführt werden**

**Ich möchte als klassische Vermittlung geführt werden**

**Und akzeptiere die o.a. Bedingungen:**

**Der Künstler:** \_\_\_\_\_  
**Ort, Datum, Unterschrift**

**Der Vermittler:** \_\_\_\_\_  
**Ort, Datum, Unterschrift**