

vice, weil die GEMA „keine Konkurrenz hat. Das muss sich ändern. Den live spielenden Urhebern in jungen Bands und den Künstlern auf der Straße, die eigene Stücke spielen, muss es gestattet sein, direkt mit Veranstaltern die Gebühren für Rechte auszuhandeln und diese sofort abzuwickeln, ohne die GEMA zum Beispiel für die Rundfunk- oder Vervielfältigungsrechte als Inkassosystem zu verlieren. Nur so kann sich dieser Bereich in Zukunft weiter entwickeln.“

„Staatsmonopol“ der GEMA

Tragende Körperschaften des Widerstands gegen die Tarifierhöhung waren von Anfang an die beiden Liveverbände idkv und VDKD, die früh an die Öffentlichkeit gingen und eine Diskussion anstießen, die noch längst nicht zu Ende ist. Unterstützung erfahren idkv und VDKD auch vom Europäischen Verband der Veranstaltungszentren EVVC, dessen Vizepräsident Joachim König exklusiv für MusikWoche kommentiert: „Der EVVC lehnt die seitens der GEMA erhobenen Forderungen bezüglich der Abhebung der GEMA-Tarife bis 2014 auf eine Größenordnung von

zehn Prozent der Bruttoeinnahmen entschieden ab. Sie sind weder in ihrer handwerklichen Ausführung noch in den geforderten Größenordnungen akzeptabel.“ Die bis 2014 geforderte Größenordnung verkenne völlig die Möglichkeiten



Vermissten bei der GEMA den Blick für die Realitäten:
Joachim König (l., EVVC) und Marcus Gloria (CoolTour)

innerhalb der normalen Gastspielveranstaltungen, denn bei solchen Veranstaltungen verbleibe die GEMA-Pflicht in der Regel beim örtlichen Veranstalter. Die Erhöhung erreiche für viele örtliche Veranstalter fast die Größenordnung des erzielbaren Gewinns. „Hier nutzen auch

Härtefallregelungen wenig, denn die würden zukünftig nicht für die Ausnahme, sondern in der überwiegenden Zahl der Fälle als Regel benötigt. Handwerklich bleibt unklar, ob generell alle Veranstalter oder nur Gastspielunternehmen einbezogen werden sollen.“ Weiterhin sei es völlig indiskutabel und in den Ausführungen unsauber und willkürlich, dass die Einnahmen aller Veranstaltungen, auch wenn sie wenig oder gar nichts unmittelbar mit der Produktion zu tun haben, offen gelegt werden müssten. Joachim König weiter: „Diese können dann – offenkundig quasi nach Gutdünken der GEMA – ebenfalls in vollem Umfang in die GEMA-Pflicht einbezogen werden. Ab-

gesehen vom umfänglichen Gesamtschnüffelrecht, das deutlich über alle bisherigen Regelungen und auch über die gewollten Kompetenzen der GEMA hinausgeht, wird vielen örtlichen Veranstaltern jede Chance genommen, Veranstaltungen einigermaßen auskömmlich

EVVC-Justiziar und Rechtsanwalt Ulrich Poser kritisiert die neuen GEMA-Tarife: „Veranstalter als Melkkühe erster Kategorie“

Hamburg – Für MusikWoche erläutert Branchenanwalt Ulrich Poser die juristischen Hintergründe und Konsequenzen der geplanten Neuregelung der Tarife. Dabei warnt er auch vor einer neuen Offenlegungspflicht, die auf Veranstalter zukommen könnte.

Im Rahmen eines Schnellschusses hat uns die GEMA zum 1. Februar 2009 vor vollendete Tatsachen gestellt und unter Abschaffung des alten Tarifs VK-G einen neuen Tarif U-K und den in finanzieller Hinsicht überarbeiteten Tarif U-VK eingeführt. Wie aus Branchenkreisen zu vernehmen ist, streiten die beiden Veranstalterverbände VDK und idkv mit der GEMA um die Rechtmäßigkeit der Tarifierhöhungen, so dass die Schiedsstelle für urheberrechtliche Streitigkeiten zunächst einen Einigungsvorschlag zu unterbreiten und – falls dieser nicht von beiden Seiten akzeptiert wird – später das Oberlandesgericht München zu entscheiden hat. Zunächst einmal das Positive: Mit Einführung der neuen Tarife hat die GEMA in den Tarif für Veranstaltungen mit Livemusik (U-VK) eine Härtefallnachlassregelung für Musikwiedergabe bei Einzelveranstaltungen eingeführt. Sofern der Ver-

anstalter den Nachweis erbringt, dass die Bruttoeinnahme (geldwerter Vorteil nach § 13 Abs. 3 S. 1 UrhWG) aus der Veranstaltung im Einzelfall in grobem Missverhältnis zur Höhe der Pauschalvergütungssätze für die Musiknutzung bei Einzelveranstaltungen steht, berechnet die GEMA auf schriftlichen Antrag eine für die Veranstaltung angemessene Vergütung nach Maßgabe bestimmter Voraussetzungen und Einhaltung bestehender Fristen. Dieser Schritt der GEMA ist – wenn auch mit bürokratischem Aufwand verbunden – ausdrücklich zu begrüßen. Bedenklich stimmt aber zum einen, dass die GEMA zunächst nicht klargestellt hat, welcher Tarif auf welche Sachverhalte Anwendung findet. Im neuen Tarif U-K ist bereits in der Überschrift nur von „Gastspielunternehmen“ die Rede, so dass sich die Frage stellt, ob dieser Tarif überhaupt auf Hallenbetreiber und/oder

Open-Air-Veranstalter oder tatsächlich nur auf Gastspielunternehmen anwendbar ist. Ein Anruf bei der GEMA München letzte Woche legte nahe, dass die GEMA-Mitarbeiter insoweit noch nicht von ihrer Geschäftsleitung instruiert wurden und damit mehr oder weniger ratlos waren. Sollte der Tarif somit tatsächlich nur für Gastspielunternehmen anzuwenden sein, müssten alle anderen Live-Musikveranstaltungen, die nicht unter die Spezialtarife wie zum Beispiel für Kleinkunstabtische fallen, nach dem Tarif U-VK abgerechnet werden; das ist ohne erhebliche Rechenarbeit nicht zu bewerkstelligen. In ihrer Presseerklärung rechtfertigt die GEMA ihre Tarife damit, dass „Rechtsprechung und Literatur bei hoher Musikintensität regelmäßig von einer zehnprozentigen Beteiligung des Urhebers an den erzielten Einnahmen ausgehen“. Da der Tarif U-K im Rah-

men der Staffregelung bis 2014 eine Anhebung auf genau diese zehnprozentige Beteiligung vorsieht, ist anzunehmen, dass der Tarif nicht nur für Gastspielunternehmen, sondern für alle Veranstalter Anwendung finden soll. Die GEMA möge dies zeitnah klarstellen. Abgesehen von der drastischen Tarifierhöhung stimmt zum anderen bedenklich, dass die GEMA als Berechnungsgrundlage im neuen Tarif U-K eine stark erweiterte Definition des Begriffs „Bruttokartenumsätze“ ins Spiel gebracht hat. Zur Bemessungsgrundlage gehören zukünftig die Kartenpreise einschließlich Umsatzsteuer, Vorverkaufs- und Systemgebühren, vermindert um den Abzug der auf die Vorverkaufsstellen entfallenden Beträge. Dazu gehören auch weitere dem Veranstalter im Zusammenhang mit der Veranstaltung zufließende geldwerte Vorteile, wie zum Beispiel Einnahmen durch Wer-

durchzuführen.“ Zusammengefasst sei die gesamte Konstruktion überzogen und könne nur jemandem mit einem „quasi Staatsmonopol“ einfallen. „Vielleicht wird es Zeit, dass sich daran etwas ändert.“ Auch Seliger stellt die Erhöhung in einen größeren politischen Zusammenhang: „Haben die GEMA-Funktionäre schon mal einen Blick in die Zeitungen geworfen? Das Wörtchen ‚Weltwirtschaftskrise‘ schon mal gehört? Allüberall macht man sich Sorgen um Kultur und Entertainment, aber die Herren von der GEMA stellen sich taub, blind und stumm und treiben die Gebühren und damit die Veranstaltungskosten in die Höhe. Letztlich zahlt der Konzertbesucher die Zeche durch höhere Ticketpreise.“ Sarkastisch stellt Michael Löffler, Geschäftsführer des unabhängigen Münchner Veranstalters Target Concerts, fest: „Der Schritt liegt irgendwo zwischen unverhältnismäßig und Wucher. Aber irgendwie muss dieser Moloch GEMA auch finanziert werden.“ Auf Target kämen nun steigende Kosten und Mehrarbeit zu, sagt Löffler; es bestünde „eine gewisse Planungsunsicherheit, mit welchen Abgabesätzen wir in Zukunft zu rechnen haben“. *Dietmar Schwenger*



Kritisiert die GEMA-Pläne: Ulrich Poser

bung, Sponsoring und sonstige Zuschüsse. Damit hat die GEMA den organisatorischen Aufwand für Veranstalter erheblich erhöht, da nunmehr vor Beginn einer Veranstaltung mit der GEMA eine Vereinbarung über den Umfang der Einbeziehung vorgenannter Beträge in die Vergütungsgrundlage getroffen werden muss. Wird eine solche Vereinbarung nicht getroffen, gelten solche Beträge – so die GEMA – als Bestandteile der Vergütungsgrundlage. Sollte diese Regelung der

Überprüfung der Schiedsstelle oder des Oberlandesgerichts München standhalten, wäre die Folge, dass alle Veranstalter vor der GEMA stets die „Hosen runter lassen“ müssten, da ihr dann ein quasi-gesetzlicher gerichtlich durchsetzbarer Auskunftsanspruch auf bedingungslose Offenlegung aller mit einer Veranstaltung verbundenen Einnahmen zur Seite stünde. Berücksichtigt man nun, dass derzeit auch die GVL eine Verdopplung ihrer Gebühren durchzusetzen versucht, wird klar, dass die Veranstalter jetzt als Melkkühe erster Kategorie angesehen werden. Auch wenn die hervorragenden Umsatzzahlen der Veranstaltungsindustrie in jeweils aktualisierten Branchenstudien für Jedermann einsehbar veröffentlicht werden, ist das noch lange kein Grund, die Veranstaltungsbranche jetzt für schwere Versäumnisse anderer Industriezweige in der Vergangenheit zu bestrafen.

SPECIAL

musik.woche

MusikWoche 18 vom 24.04.2009

Das Who is who des Live Entertainment



Sichern Sie sich noch schnell Ihre Präsenz!

Profitieren Sie von:

- ➔ Ihrem starken Auftritt durch Logoeinbindung und Ihre Anzeige
- ➔ Der Beilage in der kompletten MusikWoche-Auflage
- ➔ Zusätzlich erhöhter Auflage
- ➔ Dem Überblick über alle wichtigen Branchengrößen

ANZEIGENSCHLUSS: 09.03.2009

DRUCKUNTERLAGENSCHLUSS: 13.03.2009

IHR KONTAKT:

Kerstin Stegmann (Mediaberatung)
E-Mail: k.stegmann@e-media.de
Tel.: 0 89 / 4 51 14-333
Fax: 0 89 / 4 51 14-450