

Experteninterview: GEMA

**Gesprächspartner: Dr. Hans-Herwig Geyer,
Leiter GEMA-Kommunikation**

Termin: 15.09.2005, 09:30 Uhr



Dr. Hans-Herwig Geyer war zunächst Leiter der Musikwissenschaftlichen Abteilung bei der GEMA und leitet nun die Abteilung Kommunikation. Neben der kollektiven Rechtswahrnehmung des Urhebers und der Durchsetzung der Urheberrechte auf dem Markt ist die GEMA auch zuständig für die Fortentwicklung des Urheberrechts, also die ständige Anpassung des Rechtes an neue, technische Entwicklungen. In diesem Zusammenhang befindet sich die GEMA im ständigen Dialog mit der Bundesregierung und den anderen zuständigen Körperschaften in Deutschland.

Die Einnahmen der GEMA sind 2004 das erste Mal in der Geschichte auf 806,2 Millionen Euro gesunken. Liegt das nun an den Ausmaßen des illegalen Kopierens, oder gibt es weitere Gründe für den Rückgang der Umsätze?

Nun, das liegt zu erst einmal an dem seit Jahren anhaltenden Rückgang bei den Tonträgerverkäufen. Sie wissen ja, dass die GEMA prozentual bei den Tonträgerverkäufen nach Tarif beteiligt ist und wenn dort ein Rückgang ist, dann spüren wir ihn eben auch besonders deutlich. Es lag auch im letzten Jahr daran, dass wir leider mit der Phonographischen Wirtschaft einen ganz massiven Konflikt ausfechten mussten. Die Phonographische Wirtschaft hat einseitig den vertraglich vereinbarten Tarif um die Hälfte reduziert und deswegen mussten wir natürlich auch Rückstellungen bilden, um auf diesen Streit vorbereitet zu sein. Wir haben hier jetzt Gott sei Dank eine positive Entscheidung für die Urheber, weil das Patentamt entschieden hat, dass der bisherige Tarif auch weiterhin gelten soll. Also gibt es zwei Gründe: Zum Einen die Rückstellungen und zum Anderen den stets anhaltenden Rückgang im Tonträgerbereich. Die langsam wachsende Markt im Onlinebereich hat diesen Rückgang bislang noch nicht aufgefedert.

Welche Effekte hatten hier die zusätzlichen Einnahmen durch einen stetig wachsenden Liveveranstaltungsbereich?

Dieser Bereich konnte die Einbußen auch nicht auffangen, wobei wir hier trotzdem sehr zufrieden sind. Wir haben in den Erträgen der Bezirksdirektionen, also den Lizenzbereichen im Livebereich, aber auch im Wiedergaberecht, dass was man in GEMA-Deutsch das Kneipeninkasso nennt, einen stetigen Anstieg, aber auch hier ist es so, dass diese Steigerungen nicht die Rückgänge im Tonträgerbereich auffangen konnten.

Welches sind Ihrer Meinung nach die besten Möglichkeiten gegen illegales Kopieren, insbesondere dem Download, vorzugehen und wie geht die GEMA hier präventiv vor?

Indem man schlichtweg den Markt erfasst und das hat die GEMA getan, zumindest im Rechtsgebiet der Bundesrepublik Deutschland wofür sie auch zuständig ist. Wir können sagen, dass wir den Markt kennen, dass wir mit den Partnern, die dort agieren in Verträgen sind, dass es keine illegalen Seiten gibt, die große Schäden anrichten. Wir haben mit allen, die dort wirtschaften wollen, Regelungen getroffen.

Das andere Problem ist natürlich, dass die neuen Nutzungsformen transnational sind, d.h. wir haben hier das Problem, dass aus anderen Ländern eben Zugang verschafft wird, der nicht so geregelt ist wie bei uns in Deutschland. Deswegen haben wir die internationale Zusammenarbeit unter dem Dach der Zisag; Zisag ist der Dachverband aller Autorengesellschaften der Welt, vorangebracht. Es geht also darum, ein gleich hohes Schutzniveau für die Autoren zu gewährleisten.

Fördert Ihrer Meinung nach die stark wachsende Digitalisierung im Musikgeschäft die Kreativität des Urhebers, oder hemmt sie sie eher?

Also Technik hat ja auch immer sehr viel mit Kultur zu tun und auch der schöpferische Mensch, wenn er sich produktiv mit Technik auseinandersetzt, hat immer mehr Erkenntnisse gewonnen. Also, wenn man die Musikgeschichte sieht, dann sieht man auch das die Musikgeschichte stets geprägt war von Technikschieben. Von daher glaube ich, dass es auch hierzu einer neuen Kreativität auf der schöpferischen Seite kommt. Natürlich ist das immer die Entscheidung eines jeden Autors und es gibt auch heute noch Autoren, die sich mit Bleistift und Notenpapier hinsetzen und eine Sinfonie wie im 19. Jahrhundert schreiben.

Bitte erklären Sie mir die verschiedenen Abrechnungspauschalen für den digitalen Onlinebereich. Download und Streaming.

Wir haben die Tarife seit Jahren bereits veröffentlicht. Sie sind davon ausgegangen, bleiben wir mal beim Download, dass man sich orientiert hat, an bereits bestehenden Tarifmodellen. Das war natürlich die Tonträgerlizenzierung. Dann haben wir gesagt, dass es etwas höher sein muss, denn die Phonographische Wirtschaft haben hier nicht mehr diese Überkosten, die sie ja sonst im physischen Bereich haben. Somit waren unsere Tarifvorstellungen bei 15%, mit einer stufenweisen Einführung von 8%, 10% und 12% und einer Mindestvergütung von 21 Cent; das hat Tradition bei der GEMA. Wir sagen, Urheberrechte dürfen nicht verschleudert werden. Wann immer ein Produzent entscheidet ein Produkt auf den Markt zu bringen aus anderen Marketingüberlegungen, dann darf das nicht dazu führen, dass der Autor leer ausgeht.

Wird sich Ihrer Meinung nach der Download oder das Streamingverfahren durchsetzen?

Das kann man so pauschal nicht sagen. Ich denke, dass es sich hier um unterschiedliche Angebote handelt, die auf unterschiedliche Bedürfnisse reagieren. Der eine möchte sich nur orientieren, der andere möchte besitzen. Beides ergänzt sich meiner Meinung nach.

Ein Angebot von Napster wird bald versuchen, ein Streamingverfahren im Onlinebereich zu etablieren. Wie kann die Version rein rechnerisch funktionieren und mit einem Download konkurrieren?

Wir haben ja eine Reihe von Streamingangeboten jetzt schon laufen und der Tarif ist dort selbstverständlich etwas geringer, weil man eben nur hören kann und damit das Vervielfältigungsrecht auf der eigenen Festplatte wegfällt. Doch hier haben wir auch Einzelabrechnungen, d.h. minutiös muss uns der Anbieter die Titel nennen, die gestreamt worden sind und dann wird eben im Zuge der Direktverrechnung ausgeschüttet.

Es gibt zur Zeit immer noch keine Struktur für das grenzüberschreitende kollektive Management legaler Onlinedienste. In 24 EU-Staaten gibt es unterschiedliche Abrechnungssysteme. Welchen Standpunkt nimmt hier die GEMA bezüglich der grenzüberschreitenden Abrechnungssysteme ein?

Es ist ja so, dass die Verwertungsgesellschaften in Europa jahrzehntelange Erfahrungen haben im grenzüberschreitenden Management von Autorenrechten. Wir haben ja Gegenseitigkeitsverträge, die besagen, dass eine Verwertungsgesellschaft wie die GEMA in Deutschland die Autorenrechte aus aller Welt hier in Deutschland nutzen kann. Das ist seit Jahrzehnten Praxis. Wir haben also eine große Erfahrung im internationalen Management.

Die Situation jetzt ist etwas schwieriger. Wir wollten ja für den Onlinebereich Gegenseitigkeitsverträge, um die hier geltenden Rechte zu erweitern (das „Make it available to the public right“ und das Vervielfältigungsrecht beim Download). Das haben wir auch gemacht in den sogenannten Santiago- und Barcelona-Agreements. Hier hat uns aber die EU-Kommission vor einem Jahr wissen lassen, dass sie hier Bedenken sieht und der Meinung ist, dass diese Entwicklung gegen den freien Wettbewerb in Europa sei. Diese Bedenken haben wir selbstverständlich aufgenommen und die Verträge im vergangenen Jahr nicht verlängert, sondern arbeiten jetzt auf einer individuellen Basis. Also wenn zu uns nun ein Anbieter kommt und sagt, dass er hier in Deutschland Songs einspeisen und diese in einem anderen Land zur Verfügung stellen möchte, verhandeln wir dann individuell mit der Autorengesellschaft in dem anderen Land und holen dort eben diese Rechte ein.

Im physischen Bereich macht die territoriale Verwertung ja durchaus Sinn. Ist diese Lösung im globalen Onlinemarkt denn zukunftsfähig?

Die Unterschiede der Tarife in der unterschiedlichen Verwertungsgesellschaften in Europa sind ja gar nicht so hoch. Wir arbeiten alle auf demselben Niveau und die traditionellen Bereiche haben ja nun gezeigt, wie gut die Zusammenarbeit ist. Die Argumente, die die EU-Kommission ins Feld führt - effiziente Rechteverwaltung, schneller Zugang zu den Rechten, schnellere Ausschüttung - die sehen wir nicht so, denn wenn sie jetzt in ganz Europa als Nutzer herumreisen müssen, um herauszufinden, bei welcher Verwertungsgesellschaft die Rechte liegen, dann ist natürlich hier die Kostenstruktur eine ganz andere. Wir sehen hier eher, dass durch die Entscheidung der EU-Kommission – wenn sie denn mal kommt, wir sind hier immer noch in einem Dialog –, dass jeder seine Rechte bei einer Verwertungsgesellschaft einbringen kann und dass jeder in einem anderen Land lizenzieren kann, dass dadurch

die Situation unübersichtlicher wird und auch die Kosten nicht so sein werden, wie sie bislang sind.

Wird ein allgemein geltender Satz von 8% europaweit von Ihnen präferiert? Nehmen sie bitte Stellung zum Triple 8 –Gedanken.

Also wir haben der EU-Kommission gegenüber gesagt, dass wir selbstverständlich gerne in der Wettbewerb eintreten wollen. Wettbewerb heißt aber bei einer Autorengesellschaft nicht, dass es um einen Wettbewerb um den billigsten Tarif geht. Das würde ein gleich hohes Schutzniveau für die Autoren in Europa gefährden. Wenn es darum geht, wer schnell verwaltet, wer transparent ist, wer am schnellsten ausschüttet, da hat die GEMA überhaupt gar kein Problem mit Wettbewerb, da sorgt schon alleine unsere Mitgliedschaft dafür, dass wir hier das Bestmögliche erreichen. Wettbewerb kann also nicht sein, dass wir im Tarifbereich sozusagen Cherry picking machen.

Es muss eine Harmonisierung des Autorenrechtes auf EU-Ebene herbeigeführt werden und das ist ja auch bereits geschehen durch bereits stattgefundene Verhandlungen. Wenn ein großes Label mit SABAM in Brüssel oder mit uns verhandelt, weiß es natürlich, welche Vorstellungen wir im einzelnen haben. Aus diesen Verhandlungen alleine schon gibt es ein gleich hohes Niveau. Aber wir wehren uns schlichtweg dagegen, dass wir uns auf Tarifebene einen Wettbewerb machen, denn der geht dann tatsächlich zu Lasten des Autors.

Wird sich Ihrer Meinung nach die Option 2 oder Option 3 der EU-Kommission durchsetzen?

Ja, die Option 3 wird wahrscheinlich das vorbringen, was ich vorhin sagte, nämlich eine unübersichtliche Marktsituation. Sie hätte Probleme zu erkennen, wo die Rechte liegen und das hätte vielleicht auch zur Folge, dass die Rechteverwertung dann nicht so effizient ist, wie sie jetzt bereits ist. Wir haben aber auch kein Problem hier in eine Konkurrenz einzutreten auf der Ebene der effizienten Verwaltung. Wir haben dies ja jetzt bereits schon im Tonträgermarkt, wo wir zentrale Lizenzierungsverträge für Europa haben. Sie wissen, dass die GEMA mit SonyBMG einen Zentrallizenzierungsvertrag hat, d.h. GEMA lizenziert für alle Verkäufe in den europäischen Ländern. Die anderen Verwertungsgesellschaften haben Zentrallizenzverträge mit den anderen Großen. Also hier haben wir ja bereits eine solche Struktur des paneuropäischen Lizenzierens. Von daher haben wir überhaupt kein Problem hier in einen Wettstreit einzutreten, solange es nicht zu Lasten der Tarife geht.

Wie wichtig wird es Ihrer Meinung nach in Zukunft für ein Independent Label sein, einen eingegliederten Verlag zu betreiben?

Die Arbeit der unabhängigen Labels und die der kleinen Verlage sehe ich als besonders wichtig und auch als besonders notwendig an für die musikalische Vielfalt in unserem Land. Sie wissen, dass die großen Labels und die großen Rechteinhaber globale Strukturen haben und damit mit globalen Produkten auf dem Markt sind. Das hat zur Folge, dass sie sich meistens nicht kümmern können um die einzelnen kulturellen Besonderheiten der einzelnen Länder. Also liegt hier ein Feld offen, das idealerweise von kleinen Einheiten bearbeitet

werden kann, die auch in den Regionen verankert sind und ihre Musiker und Schöpfer kennen, die aus der Region ihr Kreativität ziehen. Hier sehe ich eine große Entwicklungsmöglichkeit.

Wofür braucht der Urheber als solches einen Verlag?

Das ist eine große Leistung, die vor 100 Jahren bei der GEMA erbracht wurde, dass die Autoren gesagt haben, wir wollen bei unserer Verwertungsgesellschaft gleich unseren Verleger mit dabei haben. Wir wollen denjenigen, der unmittelbar unsere Werke betreut mit in unserer Organisation haben, weil wir uns dann auch nicht auseinanderdividieren lassen im Binnenverhältnis zu den Nutzern. Von daher ist dieser Zusammenhalt ein wichtiger Grundpfeiler der Schlagkraft der Verwertungsgesellschaft und wenn ich die Diskussionen in unserer GEMA sehe, dann sind hier durchaus Auseinandersetzungen. Das ist völlig klar, dass ein Autor nicht immer dieselbe Meinung hat wie ein Verleger, aber wenn es um die Grundsätze geht – nämlich die Durchsetzung der Rechte am Markt und das hohe Schutzniveau des Autors – dann ist es besonders wichtig, dass beide Gruppen zusammen stehen.

Welches digitale Rechtemanagement halten Sie für sinnvoll und was sich Ihrer Meinung nach in Zukunft im Onlinebereich durchsetzen?

Sinnvoll ist Rechtemanagement immer dort, wo es Erleichterung ist. Das ist immer Grundsatz der GEMA gewesen, Techniken, die zur Verfügung stehen einzusetzen, damit unser Management noch effizienter wird. Aber man darf einen Hinweis auf Technik nicht instrumentalisieren, um grundsätzliche Rechtspositionen in Frage zu stellen. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Wenn die Geräteherstellerindustrie im Bereich der privaten Vervielfältigung seit Jahren sagt, dass die pauschale Vergütung abzuschaffen sei, weil man mittlerweile längst mit jeder DRM-Methode jede einzelne Vervielfältigungsmethode kontrollieren könne, dann ist dies ein Argument, was schlichtweg gegen das erreichte Schutzniveau ist. Wir kennen bisher kein solches System. Es wurde uns auch noch nie vorgeführt, das so etwas geht – unabhängig von der grundsätzlichen Frage, ob wir tatsächlich wollen, dass in einem 80 Millionen Land überall aufgezeichnet wird, wer was wo zu Hause vervielfältigt. Ansonsten ist eine Nutzbarmachung von solchen Systemen wichtig und man kommt gar nicht darum herum. Wir haben hier bei der GEMA im Bereich der EDV selbstverständlich die größten Anstrengungen unternommen. Wir haben z.B. in unserem digitalen Dokumentationsnetz, genannt fasttrack, mit den wichtigen Verwertungsgesellschaften der Welt quasi eine virtuelle Datenbank geschaffen, indem wir den Mitarbeitern aller Verwertungsgesellschaften ermöglichen, auf die Datenbanken der anderen zuzugreifen, damit schnell eine Rechtswahrnehmung möglich ist. Also hier, wo es geht, ist Rechtemanagement selbstverständlich sinnvoll.

Halten Sie den Schutzmechanismus für physische Tonträger für sinnvoll?

Nun, das ist eine Entscheidung der Phonographischen Wirtschaft und nicht der GEMA. Man kann diese Entscheidung verstehen, denn auf Grund der massenhaften Piraterie muss sich natürlich auch ein Hersteller überlegen, wie er sich schützen kann. Ob natürlich die Technologie langfristig gesehen hilfreich ist, kriminelles Verhalten zu verhindern, ist eine andere

Frage. Grundsätzlich ist die GEMA dafür da, einen Zugang zur Musik ohne Limitierungen zu ermöglichen unter der einen Voraussetzung, das der Autor seine angemessene Vergütung bekommt. Wenn dies mitunter temporär nur mit Schutzmechanismen notwendig ist, dann muss man das wohl so machen.

Wir sieht Ihrer Meinung nach die Musikindustrie in fünf bis zehn Jahren aus?

Der physische Tonträgermarkt wird weiterhin bestehen. Nicht in dem Maße, wie er früher Bedeutung hatte. Der Onlinezugang zur Musik wird sich verstärken. Es wird sicherlich auch noch weitere neue Möglichkeiten der Distribution geben, aber es werden hier sicherlich viel stärkere Segmentierungen auftreten.

Herr Dr. Geyer, vielen Dank für dieses Interview!