

Angemessene Vergütung insbesondere im Bereich Streaming und Plattform-Ökonomie/Reform des Ver- gütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht

Az.: III 3 – 3003/135 - 33



Studienautoren:

Assoc. Prof. Dr. Christian Handke^a (Federführung Kapitel 2.2, 3, 5.1)

Dr. Viktoria Kraetzig^b (Federführung Kapitel 4.2.2)

Prof. Dr. Alexander Peukert^b (Federführung Kapitel 2.1, 4.1, 4.2 (außer 4.2.2), 5.2)

Maximilian Priem^c (Federführung Kapitel 2.2, 3, 5.1)

Prof. Dr. Martin Senftleben^d (Federführung Kapitel 4.3, 4.4 & 5.2)

Dr. Elena Izyumenko^d

Dr. Kacper Szkalej^d

Etienne Valk^d

DIW Econ GmbH

Mohrenstraße 58

10117 Berlin

Kontakt:

Dr. Lars Handrich

Tel. +49.30.20 60 972 - 0

Fax +49.30.20 60 972 - 99

service@diw-econ.de

www.diw-econ.de

27. Juni 2025

^a Erasmus University, Rotterdam

^b Goethe-Universität, Frankfurt am Main.

^c DIW Econ GmbH

^d Institute for Information Law (IViR), University of Amsterdam

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	i
1. Einleitung	4
2. Die Bewertung der Angemessenheit	11
2.1 Angemessenheit im deutschen und unionalen Recht	11
2.1.1 Der Beteiligungsgrundsatz.....	11
2.1.2 Typen von Ansprüchen auf angemessene Vergütung.....	13
2.1.3. Vielfalt und Einheit des Angemessenheitsbegriffs	27
2.2 Ökonomische Angemessenheit der Vergütung von Urhebern – Hintergründe zur Entwicklung eines anwendbaren Angemessenheitskonzepts aus Ergebnisindikatoren und Prozess-Bewertungsschema.....	32
2.2.1 Ökonomische Überlegungen zu allgemeinen und idealen Marktbedingungen in der Kultur- und Kreativwirtschaft.....	35
2.2.2 Ein anwendbares Konzept zum Vergleich der Angemessenheit von Urhebervergütung.....	40
2.2.3 Anwendung des Bewertungsschemas.....	54
3. Das Vergütungssystem in sechs Teilmärkten der Kunst- und Kreativwirtschaft in Deutschland	63
3.1 Typische Akteure und Wertschöpfungsketten	63
3.1.1 Typische Akteure	64
3.1.2 Typische Konstellationen in den KuK-Wertschöpfungsketten	66
3.2 Teilmärkte	86
3.2.1 Text-Belletristik	86
3.2.2 Text – Presse.....	112
3.2.3 Text – Wissenschaft.....	139
3.2.4 Film und Fernsehen	159
3.2.5 Games.....	199
3.2.6 Wort und Bild	220
3.3 Zwischenfazit	305
4. Das Vergütungssystem für Privatkopien	317
4.1 Fragestellung.....	317
4.2 Status quo in rechtlicher und tatsächlicher Hinsicht	319
4.2.1 Historische Entwicklung	319

4.2.2	Unions- und verfassungsrechtliche Grundlagen des geltenden Vergütungssystems	349
4.2.3	Geltendes materielles Recht	364
4.2.4	Verfahrensrechtliche Aspekte	440
4.3	Alternative Ansätze für Vergütungssysteme in der EU	459
4.3.1	Privatkopie	462
4.3.2	Urheberrechtsvertragsrecht	488
4.3.3	Direktvergütungsansprüche	505
4.3.4	Sondierung alternativer Maßnahmen	516
4.4	Das deutsche Vergütungssystem im europäischen Vergleich	532
4.4.1	Lokalisierung der deutschen Vergütungsregelungen in der europäischen Matrix	532
4.4.2	Europarechtlicher Rahmen für gesetzgeberische Maßnahmen	546
5.	Fazit, Reformbedarf und politische Handlungsoptionen	554
5.1	Reformoptionen zur Frage der angemessenen Vergütung insbesondere im Bereich Streaming und Plattformökonomie (Forschungsziel I)	554
5.1.1	„Angemessene Vergütung“ aus ökonomischer Sicht	554
5.1.2	Elemente der gesetzlichen Vorgaben zur angemessenen Vergütung	557
5.1.3	Wichtige Trends in der Kultur- und Kreativwirtschaft im Hinblick auf eine angemessene Urhebervergütung	561
5.1.4	Schlussfolgerungen aus ökonomischer Perspektive mit besonderem Blick auf Streaming und Plattformökonomie	567
5.2	Reformoptionen für das Vergütungssystem für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht (Forschungsziel II)	590
5.2.1	Reformbedarf	590
5.2.2	Reformen auf Schrankenebene	592
5.2.3	Alternative Vergütungssysteme („große“ Lösung)	595
5.2.4	Anpassungen des geltenden Vergütungssystems („kleine“ Reformoptionen)	601
5.2.5	Kombinationsoptionen im Verhältnis gesetzlicher und individueller Vergütung	622
	Literaturverzeichnis	626
	Appendix Forschungsziel I	678
	Appendix Forschungsziel II	685

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Studie das generische Maskulinum verwendet. Die in dieser Arbeit verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Geschlechter.

1. Einleitung

Die Schaffung, Verwertung und Nutzung urheberrechtlich geschützter Inhalte unterliegen im Zuge der Digitalisierung aller Lebensbereiche weiterhin einem rasanten Wandel. Neue Akteure sind auf den Plan getreten. Streaming-Dienste haben den klassischen Vertrieb von Filmen, Serien und Musik revolutioniert. Soziale Medien bieten professionellen Kreativen, aber auch sog. „Prosumern“ die Möglichkeit, ein breites Publikum zu erreichen. Zugleich verändert die freie Verfügbarkeit vieler Inhalte traditionelle Einkommensquellen. In der Wissenschaft verlagern sich Publikationen zunehmend in Open-Access-Modelle, wodurch Verlage neue Finanzierungsstrategien entwickeln müssen. Der Printjournalismus verliert seit Jahren Werbeeinnahmen an soziale Medien und Suchmaschinen. Während herkömmliche Geschäftsmodelle demnach zunehmend unter Druck geraten, weisen andere Teilmärkte wie die Games-Branche ein rasantes Wachstum auf. Doch auch hier verschiebt sich die Monetarisierung von klassischen Verkaufsmodellen hin zu In-Game-Käufen und abonnementbasierten Diensten, was neue Fragen zur fairen Vergütung der Urheber aufwirft. Während diese digitale Transformation in manchen Bereichen – wie etwa in der Musikwirtschaft – bereits weit fortgeschritten ist, dominiert etwa in der Belletristik noch die herkömmliche Verwertung von Print-Ausgaben.

Insgesamt sind die gegenwärtigen rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Beziehungen in den verschiedenen Bereichen der Kultur- und Kreativwirtschaft (KuK) von einem hohen Komplexitätsgrad gekennzeichnet. Das klassische Modell der urheberrechtlichen Verwertung – ein Urheber, ein Verwerter – hat heutzutage immer weniger Gewicht. Häufiger beteiligt sind mehrere Akteure, darunter insbesondere digitale Intermediäre wie Streaming-Dienste und Online-Plattformen. Die Beteiligten verfügen dabei über eine höchst unterschiedliche Marktmacht. Während wenige Stars hohe Einnahmen erzielen, ist die große Mehrheit der Urheber auf marginale Vergütungen angewiesen. Große Wissenschaftsverlage können ihre Interessen in anderer Weise geltend machen als kleinere Zeitungs- oder Buchverlage. Doch auch große Erstverwerterunternehmen müssen sich mit digitalen Oligopolisten auseinandersetzen, deren Dienste einen zum Teil unverzichtbaren Zugang zu den Endnutzern bieten.¹

Die hohe technische, wirtschaftliche und soziale Dynamik einerseits sowie heterogene, komplexe Austauschverhältnisse auf den jeweiligen Teilmärkten führen zu wenig transparenten Zahlungsströmen. Die rechtliche Regulierung bildet diese differenzierte Landschaft möglicherweise nur unvollständig ab,

¹ Siehe Art. 3 Abs. 1 DMA.

da sie sich paradigmatisch am selbständigen Einzelurheber und am verhandlungsstärkeren Erstverwerter orientiert.

Vor diesem Hintergrund verfolgt diese, im Auftrag des Bundesministeriums der Justiz (BMJ) erstellte, interdisziplinäre Studie zwei Forschungsziele:

- **Forschungsziel I** untersucht das bestehende Vergütungssystem für urheberrechtlich geschützte Werke in den unterschiedlichen Teilmärkten der KuK hinsichtlich der Frage, inwiefern dem Prinzip der angemessenen Vergütung aus ökonomischer Sicht im Zuge der Digitalisierung, insbesondere durch das zunehmende Streamingangebot und die Etablierung der Plattformökonomie, Rechnung getragen wird. Dabei stehen folgende in der Leistungsbeschreibung vorgegebene Teilmärkte der KuK im Mittelpunkt der Auswertungen:
 - Text-Belletristik
 - Text-Presse
 - Text-Wissenschaft
 - Film und Fernsehen
 - Games
 - Wort und Bild.
- In der Arbeit zu **Forschungsziel II** wurden mögliche Reformen des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen erarbeitet und diskutiert. Dabei wurde auf die historische Entwicklung und den geltenden Rechtsrahmen, insbesondere im Bereich der Privatkopie sowie auf die tatsächlichen Entwicklungen und deren rechtliche Einordnung sowie Rechtsrahmen in anderen EU-Staaten eingegangen.

Der Bericht verfolgt einen interdisziplinären Ansatz im Bereich der Urheberrechtsforschung und ist so aufgebaut, dass die Erkenntnisse der Disziplinen so ineinandergreifen, dass sie möglichst transparent und effektiv an interessierte Lesende vermittelt werden können.

Der konkrete Forschungsgegenstand ist in erster Linie von den in der Leistungsbeschreibung des Projekts formulierten Forschungsfragen geleitet. Tabelle 1-1 stellt dar, welche aus der Leistungsbeschreibung abgeleiteten oder übernommenen Fragen in welchem Kapitel des Berichts beantwortet werden.

Der Bericht ist nachfolgend wie folgt strukturiert. In Kapitel 2 wird sich der Frage „Was ist unter angemessener Vergütung zu verstehen und welche Bewertungskriterien können zur Beurteilung angewendet werden?“ aus juristischer (2.1) und ökonomischer Perspektive genähert (2.2). Eine Diskussion der

Abgrenzung der beiden Perspektiven soll dabei die Erwartungen an die Forschungsergebnisse einordnen. Die in diesem Kapitel getroffenen Überlegungen und vorgestellten Konzepte bilden die Grundlage zur Bewertung der ökonomischen Angemessenheit in den sechs Teilmärkten in Kapitel 3 und der juristischen Untersuchung des Privatkopiesystems in Kapitel 4.

Kapitel 3 beginnt mit einer Typologisierung spezifischer Akteure und Organisationen in der KuK sowie der Darstellung archetypischer Verwertungsmodelle, die in ähnlicher Form in den Teilmärkte auftreten können (3.1).

Anschließend wird in Unterkapitel 3.2 jeder der sechs Teilmärkte im Detail untersucht. Die Teilmarktbetrachtungen beginnen mit einer Beschreibung der zentralen Akteure und Organisationen, die die wichtigsten Vergütungstypen des Teilmarktes in Deutschland konstituieren. Dabei wird auf die Eigenheiten der Ausgestaltung der archetypischen Verwertungsmodelle unter den spezifischen Bedingungen des Teilmarktes eingegangen und dadurch eine systematische Übersicht der wichtigsten Zahlungsströme im Teilmarkt gezeichnet. Darauffolgend wird die Entwicklung des jeweiligen Marktes in den letzten Jahren nachgezeichnet und vor dem Hintergrund technischer und gesellschaftlicher Trends mit Blick auf die Relevanz für die Angemessenheit der Urhebervergütung erläutert. Darunter fällt die Auswertung von Sekundärdaten und Interviewinformationen. Abschließend wird eine Bewertung der Organisation- und Prozessstrukturen der Urhebervergütung entlang des unter 2.2 ausgearbeiteten ökonomischen Angemessenheitskonzept in den wichtigsten Vergütungstypen des Teilmarkts vorgenommen.

Kapitel 4 dokumentiert die Ergebnisse der rechtlichen Analyse der Angemessenheit der Vergütung von Urhebern. In Unterkapitel 4.2 wird zunächst nachgezeichnet, wie sich das geltende Vergütungssystem für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht auf nationaler und europäischer Ebene entwickelt hat und welche unionsrechtlichen und nationalen Grundlagen dem geltenden Vergütungssystem im Status Quo zugrunde liegen. Dabei steht im Fokus, welche Vorgaben sich insbesondere für den Kreis der Anspruchsberechtigten und -schuldner sowie für die Bemessung der Vergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen ergeben. Dabei wird auch die teilmarkübergreifende Entwicklung des Marktes für Geräte und Speichermedien, die von den Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG betroffen sind, nachvollzogen.

Des Weiteren werden die tatsächlichen Entwicklungen und rechtliche Einordnung sowie verfahrensrechtliche Aspekte untersucht. Darunter welche der im Zusammenhang mit neuen Nutzungsformen im digitalen Raum erstellten Vervielfältigungen von den gesetzlichen Erlaubnissen der §§ 53 Absatz 1 und 2 UrhG sowie der §§ 60a bis 60f UrhG erfasst sind und welche nicht. Außerdem wird beschrieben,

welche tatsächlichen Abläufe und Verfahren sich hinsichtlich der Berechnung, Erhebung und Verteilung der Vergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen in Deutschland durchgesetzt haben und wie sich diese Prozesse bei juristischen Streitigkeiten bewährt haben. Für letzteres wird unter anderem die Anzahl und Dauer von Verfahren wegen Streitigkeiten über die gesetzlichen Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG vor der Schiedsstelle des DPMA und den ordentlichen Gerichten und deren Umstände untersucht.

In Kapitel 4.3 wird der juristische Diskurs um Perspektiven aus anderen EU-Mitgliedsstaaten erweitert. Hierfür werden alternative Ansätze für Vergütungssysteme in der EU beschrieben und diskutiert. Die hier gesammelten Erkenntnisse werden schließlich mit dem deutschen Status Quo hinsichtlich der Angemessenheit der Vergütung für Urheber kontrastiert.

Kapitel 5 dient als forschungszielübergreifendes Fazitkapitel des Berichts. Es diskutiert in Abschnitt 5.1 die Praxen zur angemessenen Vergütung der Teilmärkte vor dem Hintergrund der Unterschiede in den Angemessenheitsbewertungen, sowie gesetzliche und außergesetzliche Handlungsoptionen für eine Reform oder alternative Strukturierung des Vergütungssystems. Dabei wird auch auf den Aspekt der Transparenz im Vergütungsprozess und die Rolle von Verwertungsgesellschaften eingegangen. Zusätzlich findet sich im Anschluss an 5.1 ein Exkurs zu generativer KI.

Aufbauend auf den Erkenntnissen von Kapitel 4 wird in Abschnitt 5.2 abschließend beurteilt, inwieweit das bestehende Vergütungssystem einer Reform bedarf, welche alternativen Vergütungssysteme rechtlich und tatsächlich denkbar sind, und wie gesetzliche Vergütungsansprüche mit der „klassischen“ Einzellizenzierung kombiniert werden könnten.

Tabelle 1-1:

Beantwortung der Forschungsfragen aus der Leistungsbeschreibung je Kapitel

Forschungsziel	Forschungsfrage	Kapitel
I & II	Was ist sowohl juristisch als auch ökonomisch unter angemessener Vergütung zu verstehen und welche Bewertungskriterien können zur Beurteilung angewendet werden?	2.1 (juristisch) 2.2 (ökonomisch)
I	Wie können die je Teilmarkt aktiven, spezifischen Akteure und Organisationen typologisiert werden?	3.1
I	Welche typischen Arten von Akteuren und Verwertungsmodellen gibt es in den KuK?	3.1
I	Welche rechtlichen Beziehungen und (daraus resultierende) Zahlungsströme existieren zwischen den Akteuren in den verschiedenen Teilmärkten?	3.2
I	Welche Eigenheiten bestehen, die für die angemessene Vergütung von Urhebern relevant sind?	3.2
I	Inwiefern sind die Kriterien einer angemessenen Vergütung in den jeweiligen Vergütungstypen der verschiedenen Teilmärkte derzeit erfüllt?	3.2
I	Gibt es in diesen Kontexten Beispiele besonders schlechter und besonders guter Praxen zur angemessenen Vergütung?	3.3/5.1
I	Welche Hindernisse stehen einer angemesseneren Urhebervergütung in den jeweiligen Teilmärkten entgegen?	3.2/3.3
I	Ob und ggf. inwieweit bestehen gesetzliche und außergesetzliche Handlungsoptionen für eine Reform oder alternative Strukturierung des Vergütungssystems, um dem Prinzip der angemessenen Vergütung an diesen Stellen Geltung zu verleihen?	5.1
I	Könnten bestehende Hindernisse durch eine Verbesserung der Transparenz im Vergütungsprozess oder die Stärkung von Verwertungsgesellschaften überwunden werden?	3.3/5
II	Wie hat sich das geltende Vergütungssystem für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht auf nationaler und europäischer Ebene entwickelt?	4.2.1
II	Was sind die unionsrechtlichen und die nationalen Grundlagen des geltenden Vergütungssystems (einschließlich ergangener Rechtsprechung)?	4.2.2
II	Welche Vorgaben ergeben sich daraus insbesondere für den Kreis der Anspruchsberechtigten und -schuldner sowie für die Bemessung der Vergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen?	4.2.3

Forschungsziel	Forschungsfrage	Kapitel
II	Wie hat sich der Markt für Geräte und Speichermedien entwickelt; welche dieser Geräte und Speichermedien sind von den Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG betroffen?	4.2.3
II	Welche der im Zusammenhang mit neuen Nutzungsformen im digitalen Raum erstellten Vervielfältigungen sind von den gesetzlichen Erlaubnissen der §§ 53 Absatz 1 und 2 UrhG sowie der §§ 60a bis 60f UrhG erfasst und welche nicht (insbesondere „Permanente Progressive Downloads“, „Tethered Downloads“, „Streamripping“, „Online-Videorekorder“, „intelligente Aufnahmesoftware (Recordingsoftware)“, „Cloud-Nutzungen“, „Synchronisation mehrerer Endgeräte“, „Musikerkennungssoftware“, „Nutzung von Messenger-Diensten“, „Time-Shifting“, „Scans und Screenshots“)?	4.2.3
II	In welchem Umfang werden jeweils Audio-, Video-, Text- und Bild-Inhalte genutzt und welchen Anteil haben sie jeweils an der Nutzung? Wie haben sich diese Anteile in den letzten Jahren entwickelt? Wer partizipiert an der Langzeitnutzung der Inhalte?	4.2.3 (Teilmarktspezifische Entwicklungen sind darüber hinaus in 3.2 enthalten)
II	Welchen Anteil haben urheberrechtlich geschützte Inhalte Dritter an der Nutzung, welchen Anteil haben eigene Inhalte des Nutzers sowie urheberrechtlich nicht geschützte Inhalte Dritter?	4.2.3
II	Wie haben sich die Einnahmen der Verwertungsgesellschaften auf Grundlage der Vergütungsansprüche einerseits und die Ausschüttungen an die verschiedenen Gruppen von Berechtigten andererseits in den letzten Jahren entwickelt?	4.2.3/ ergänzende Ausschüttungsinformationen für relevante Teilmärkte in 3.2
II	Welche tatsächlichen Abläufe und Verfahren lassen sich hinsichtlich der Berechnung, Erhebung und Verteilung der Vergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen in Deutschland beschreiben?	4.2.3/ ergänzende Ausschüttungsinformationen für relevante Teilmärkte in 3.2

Forschungsziel	Forschungsfrage	Kapitel
II	Welche administrativen Kosten verursacht das gegenwärtige System bei den Beteiligten?	4.2.4
II	Wie hoch ist die Anzahl und wie lang ist die Dauer von Verfahren wegen Streitigkeiten über die gesetzlichen Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG vor der Schiedsstelle des DPMA und den ordentlichen Gerichten? Welche Umstände beeinflussen die Dauer der Verfahren?	4.2.4
II	Welche alternativen Ansätze für Vergütungssysteme sind in der EU zu beobachten?	4.3
II	Wie stellt sich das deutsche Vergütungssystem im europäischen Vergleich im Hinblick auf Struktur, Bestimmung und Höhe der Vergütung dar?	4.4
II	Inwieweit bedarf das bestehende Vergütungssystem einer Reform?	5.2
II	Welche alternativen Vergütungssysteme sind rechtlich und tatsächlich denkbar (sowohl auf Basis des geltenden Unionsrechts als auch unter Berücksichtigung hierfür erforderlicher Reformen im Unionsrecht)?	5.2
II	Wie könnten gesetzliche Vergütungsansprüche und „klassische“ Einzellizenzierung so kombiniert werden, dass angemessene Vergütungen bei möglichst geringen Transaktionskosten gewährleistet sind? Wie stellt sich diese Lösung aus Sicht der Akteure (Rechtsinhaber, Verwertungsgesellschaften, Intermediäre, Hardware-Industrie, Nutzer) dar?	5.2

2. Die Bewertung der Angemessenheit

Zum Einstieg in das Themengebiet wird in diesem Kapitel der Begriff der Angemessenheit sowohl aus juristischer als auch aus ökonomischer Sicht ausgeleuchtet und zentrale Konzepte vorgestellt. Die folgenden Ausführungen bilden den begrifflichen Rahmen der konkreten Fragestellungen, die in den Kapiteln 3 bis 5 abgearbeitet werden. Zunächst wird in Kapitel 2.1 das juristische Konzept angemessener Vergütung und die damit verbundenen Begriffe diskutiert. Anschließend zeigt Kapitel 2.2 wie sich die ökonomische Sicht auf die Angemessenheit von Vergütung davon unterscheidet und leitet die Grundlagen des in Kapitel 3 genutzten Bewertungskonzepts ab.

2.1 Angemessenheit im deutschen und unionalen Recht

2.1.1 Der Beteiligungsgrundsatz

Zu den „konstituierenden Merkmalen des Urheberrechts als Eigentum im Sinne der Verfassung gehören die grundsätzliche Zuordnung des vermögenswerten Ergebnisses der schöpferischen Leistung an den Urheber im Wege privatrechtlicher Normierung sowie seine Freiheit, in eigener Verantwortung darüber verfügen zu können“.² § 11 UrhG füllt diese eher formale Kennzeichnung des Urheberrechts mit Sinn und Zweck. Demnach schützt das Urheberrecht den Urheber in seinen geistigen und persönlichen Beziehungen zum Werk und in der Nutzung des Werkes (§ 11 S. 1 UrhG). Der Folgesatz ergänzt, dass das Urheberrecht „zugleich“ der Sicherung einer angemessenen Vergütung für die Nutzung des Werkes dient. Diese im Zuge der Urhebervertragsrechtsreform 2002 hinzugefügte Konkretisierung der allgemeinen Schutzzwecknorm (Schutz des Urhebers) bestätigt und bekräftigt einen Leitgedanken, der das deutsche Urheberrecht seit langem prägt.³ Demnach sind Urheber „tunlichst angemessen an den wirtschaftlichen Früchten zu beteiligen“, die aus ihren Werken gezogen werden.⁴

² St. Rspr., siehe BVerfG, Beschluss vom 07.07.1971, 1 BvR 765/66, BVerfGE 31, 229, 240 f. – Kirchen- und Schulgebrauch; BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 777/85, 1 BvR 882/85, 1 BvR 1239/85, BVerfGE 79, 1, 25; BVerfG, Beschluss vom 23.10.2013, 1 BvR 1842/11, Rn. 72, 87. Zum grundrechtlichen Schutz des Urheberrechts auf unionsrechtlicher Ebene vgl. EuGH, Urteil vom 09.02.2012, C-277/10, Rn. 66 ff. – Luksan.

³ Rechtsausschuss 2002, S. 17 f. (wesentlicher Grundgedanke des Urheberrechts); Loewenheim/Peifer, in Schricker/Loewenheim 2020, § 11 UrhG Rn. 6 ff. m.w.N.

⁴ BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54, juris Rn. 52 – Grundig-Reporter, mit Verweis auf BGH, Urteil vom 06.11.1953, I ZR 97/52, GRUR 1954, 216, 220 – Schallplatte; BGH, Urteil vom 23.04.1954, I ZR 139/53, GRUR 1954,

Dieser Beteiligungsanspruch kommt auch in völker- und unionsrechtlichen Gewährleistungen zum Ausdruck.⁵ So ist in Art. 27 der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte ein Anspruch auf Schutz der ideellen und Vermögensinteressen der Urheber verankert, die sich aus ihrer wissenschaftlichen, literarischen oder künstlerischen Urheberschaft ergeben. Der Internationale Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte vom 19. Dezember 1966 sieht in Art. 15 Abs. 1 Buchstabe c das Recht vor, „den Schutz der geistigen und materiellen Interessen zu genießen, die (jedem) Urheber von Werken der Wissenschaft, Literatur oder Kunst erwachsen“.⁶ Hieraus wird die Notwendigkeit der Erhaltung eines angemessenen Lebensstandards für Autoren und eines adäquaten finanziellen Ausgleichs für die Nutzung geistigen Eigentums abgeleitet.⁷ Mehrere EU-Richtlinien betonen ebenfalls das Erfordernis einer angemessenen Vergütung von Urhebern und ausübenden Künstlern.⁸ Artikel 5 Abs. 2 Buchstabe b Richtlinie 2001/29 knüpft nationale Ausnahmen oder Beschränkungen in Bezug auf Vervielfältigungen auf beliebigen Trägern durch eine natürliche Person zum privaten Gebrauch an die „Bedingung, dass die Rechtsinhaber einen gerechten Ausgleich erhalten“. Zuletzt statuierte Art. 18 DSM-Richtlinie einen „Grundsatz der angemessenen und verhältnismäßigen Vergütung“ zugunsten von Urhebern und ausübenden Künstlern, die eine Lizenz- oder Übertragungsvereinbarung für ihre ausschließlichen Rechte an der Verwertung ihrer Werke oder sonstigen Schutzgegenstände abschließen.⁹ Allerdings hat der Gerichtshof der Europäischen Union aus der Warte des Primärrechts einschränkend klargestellt,

412, 414; aus verfassungsrechtlicher Sicht BVerfG, Beschluss vom 23.10.2013, 1 BvR 1842/11, Rn. 76 („angemessene Beteiligung der Urheber am wirtschaftlichen Nutzen ihrer Arbeit und Werke (Beteiligungsgrundsatz)“); Tolkmitt 2014, S. 992.

⁵ Siehe BVerfG, Beschluss vom 23.10.2013, 1 BvR 1842/11, Rn. 88.

⁶ International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights, UNTS 993, S. 3; BGBl. 1973 II S. 1570.

⁷ Vgl. Committee on Economic, Social and Cultural Rights 2005, Ziff. 23 f.

⁸ Siehe ErwGrd. 10 der Richtlinie 2001/29/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 22. Mai 2001 zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, Abl. L 167 vom 22.06.2001, S. 10-19 (im Folgenden InfoSoc-RL 2001/29) und hierzu EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 86 – Football Association Premier League und andere („Hauptziel der Urheberrechtsrichtlinie“); ErwGrd. 5 der Richtlinie 2006/115/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 zum Vermietrecht und Verleihrecht sowie zu bestimmten dem Urheberrecht verwandten Schutzrechten im Bereich des geistigen Eigentums, Abl. L 376 vom 27.12.2006, S. 28-35 (im Folgenden Vermiet- und Verleih-RL 2006/115).

⁹ Siehe auch ErwGrd. 73 der Richtlinie (EU) 2019/790 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. April 2019 über das Urheberrecht und die verwandten Schutzrechte im digitalen Binnenmarkt und zur Änderung der Richtlinien 96/9/EG und 2001/29/EG, Abl. L 130 vom 17.05.2019, S. 92-125 (im Folgenden DSM-RL 2019/790) („Die Vergütung der Urheber und ausübenden Künstler sollte angemessen sein und in einem ausgewogenen Verhältnis zum tatsächlichen oder potenziellen wirtschaftlichen Wert der Rechte, die erteilt oder übertragen wurden, stehen, wobei der Beitrag des Urhebers oder des ausübenden Künstlers zum Gesamtwerk oder sonstigen Schutzgegenstand in seiner Gesamtheit und alle sonstigen Umstände des jeweiligen Falls zu berücksichtigen sind, etwa die Marktpraktiken oder die tatsächliche Verwertung des Werks.“).

dass der spezifische Gegenstand des geistigen Eigentums den betreffenden Rechtsinhabern „nicht garantiert, dass sie die höchstmögliche Vergütung verlangen können“.¹⁰ So gehe ein Aufschlag für eine absolute gebietsabhängige Exklusivität, die zu einer Abschottung nationaler Märkte führt, „über das hinaus, was erforderlich ist, um den Rechtsinhabern eine angemessene Vergütung zu gewährleisten“.¹¹ Ob und inwieweit diese Rechtsprechung in einem Spannungsverhältnis zur früheren Annahme des BGH steht, wonach der Beteiligungsgrundsatz lediglich eine *Mindestforderung* zum Schutz der materiellen Belange des Urhebers artikuliert („tunlichst“),¹² ist ungeklärt.

2.1.2 Typen von Ansprüchen auf angemessene Vergütung

Einerseits bildet der Grundsatz angemessener Beteiligung wie gezeigt ein horizontales, das gesamte Urheberrecht i.e.S. (also den Urheberschutz gem. Teil 1 des Urheberrechtsgesetzes) durchziehendes Prinzip, das de lege lata an zahlreichen Stellen des deutschen Urheberrechts zum Ausdruck kommt.¹³ So sollen dem Angemessenheitsgebot unter anderem entsprechen die gesetzliche Vergütung für zulässige Schrankennutzungen (insbes. gem. § 54 I UrhG),¹⁴ der im Wege der Lizenzanalogie berechnete Schadensersatzanspruch (§ 97 II 2 UrhG),¹⁵ die Lizenzierungsbedingungen der Verwertungsgesellschaften (§§ 34, 39 VGG)¹⁶ und die vertragliche Vergütung der Urheber und ausübenden Künstler (§§ 32 ff., 79 IIa UrhG).¹⁷

Andererseits ist zur Beantwortung der Gretchenfrage, was „angemessen“ denn nun konkret bedeutet, erforderlich, zwischen verschiedenen rechtlichen Typen von Vergütungsansprüchen und ihrer jeweiligen gesetzlichen Ausgestaltung zu unterscheiden. Denn nur auf der Grundlage einer solch sowohl

¹⁰ EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 108 – Football Association Premier League und andere.

¹¹ EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 114-116 – Football Association Premier League und andere.

¹² BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54 – Grundig-Reporter.

¹³ Siehe auch Riesenhuber 2013.

¹⁴ Bundesregierung 1962, S. 54; BVerfG, Beschluss vom 23.10.2013, 1 BvR 1842/11, Rn. 86.

¹⁵ BVerfG, Beschluss vom 23.10.2013, 1 BvR 1842/11, Rn. 86.

¹⁶ BGH, Urteil vom 25.07.2024, I ZR 27/23, Rn. 44 – Gesamtvertrag Kabelweitersendung (dem Beteiligungsgrundsatz werde am besten durch eine erfolgsabhängige Vergütung entsprochen); vgl. Reinbothe, in Schricker/Loewenheim 2020, § 34 VGG Rn. 5; Gerlach, in Wandtke/Bullinger 2025, § 34 VGG Rn. 4; Raue, in Dreier/Schulze 2025, § 34 VGG Rn. 11.

¹⁷ BGH, Urteil vom 21.06.2001, I ZR 245/98, juris Rn. 21 – Kinderhörspiele; BGH, Urteil vom 07.10.2009, I ZR 38/07, juris Rn. 36 – Talking to Addison; BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 9/18, Rn. 118 – Das Boot III (dem Beteiligungsgrundsatz werde am besten durch eine erfolgsabhängige Vergütung entsprochen).

ganzheitlichen als auch differenzierten Betrachtungsweise kann beurteilt werden, ob das geltende Recht dem Beteiligungsgrundsatz insgesamt entspricht oder ob und inwieweit es hinter diesem Ideal zurückbleibt bzw. in nicht mehr angemessener Weise darüber hinausgeht. Demgemäß werden in dieser Studie sechs verschiedene Ansprüche auf „angemessene“ Beteiligung unterschieden, die sich in zwei Hauptklassen (vertraglich/gesetzlich) ordnen lassen:

2.1.2.1. Angemessene Beteiligung im Vertragsverhältnis

Drei Konstellationen von Ansprüchen auf angemessene Vergütung/Beteiligung betreffen vertragliche bzw. vorvertragliche Schuldverhältnisse zwischen bestimmten Vertragsparteien. Diese sind nach dem Prinzip der Privatautonomie grundsätzlich darin frei, das Entgelt für einen Nutzungsrechtserwerb festzulegen. Allerdings schränken das Urheberrechtsgesetz, das VGG und das UrhDaG die Preisfestsetzungsfreiheit im Interesse der Gewährleistung des Beteiligungsgrundsatzes durch zwingende Bestimmungen ein.

Individuelle Nutzungsverträge

Erstens sieht das deutsche Urheberrecht seit der Urhebervertragsrechtsreform 2001/2002 mehrere zwingende Ansprüche der Urheber und ausübenden Künstler¹⁸ gegen ihre jeweiligen Vertragspartner bzw. weitere Nutzungsrechtserwerber in der Lizenzkette auf angemessene Vergütung vor. Diese Ansprüche betreffen

- aus einer Ex-ante-Sicht jegliche Einräumung von Nutzungsrechten und Erlaubnisse zur Werknutzung (§ 32 Abs. 1 S. 3 UrhG) sowie die Übertragung oder Einräumung von Interpretenrechten (§ 79a Abs. 2 und 2a UrhG);
- aus einer Ex-post-Sicht Fälle, in denen die ursprünglich vereinbarte Gegenleistung sich unter Berücksichtigung der gesamten Beziehungen des Urhebers oder ausübenden Künstlers zu dem anderen als unverhältnismäßig niedrig im Vergleich zu den Erträgen und Vorteilen aus der Nutzung des Werkes oder der Darbietung erweist (§§ 32a, 79 Abs. 2a UrhG);¹⁹

¹⁸ Ferner auch der Lichtbildner und wissenschaftlichen Editoren aufgrund der Pauschalverweise auf den 1. Teil des Urheberrechtsgesetzes in §§ 70 Abs. 1, 72 Abs. 1 UrhG.

¹⁹ Die angemessene Vergütung für Nutzungen von Tonträgern gem. § 79a UrhG liegen außerhalb des Themenspektrums dieser Studie (Musik) und bleiben daher im Folgenden außer Betracht.

- Fälle, in denen der Vertragspartner des Urhebers oder ausübenden Künstlers eine neue Nutzungsart aufnimmt, die im Zeitpunkt des Vertragsschlusses vereinbart, aber noch unbekannt war (§§ 32c, 79b UrhG).

Zwar betrifft das Gebot angemessener Vergütung die einzelnen Nutzungsrechtseinräumungen unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls (§ 32 Abs. 2 S. 2 UrhG). Allerdings soll die Konkretisierung dessen, was konkret angemessen ist, nach der Konzeption des deutschen Rechts vorrangig durch *kollektive* Instrumente erfolgen. Hierzu zählen Tarifverträge, außerhalb von Arbeitsverhältnissen gemeinsame Vergütungsregeln und bei § 79a UrhG eine Verwertungsgesellschaftspflicht.²⁰

Nur subsidiär ist zur Ermittlung der Mindest-Angemessenheit einer Vergütung für die Nutzungsrechtseinräumung gem. § 32 Abs. 2 S. 2 und 3 UrhG darauf abzustellen, ob die Vergütung „im Zeitpunkt des Vertragsschlusses dem entspricht, was im Geschäftsverkehr nach Art und Umfang der eingeräumten Nutzungsmöglichkeit, insbesondere nach Dauer, Häufigkeit, Ausmaß und Zeitpunkt der Nutzung, unter Berücksichtigung aller Umstände üblicher- und redlicherweise zu leisten ist. Eine pauschale Vergütung muss eine angemessene Beteiligung des Urhebers am voraussichtlichen Gesamtertrag der Nutzung gewährleisten und durch die Besonderheiten der Branche gerechtfertigt sein.“²¹ Für den vom Gesetzgeber als besonders regelungsbedürftig erachteten Fall des literarischen Übersetzers hat der BGH beispielsweise entschieden, dass die Interessen des Urhebers grundsätzlich nur dann ausreichend gewahrt sind, wenn er an jeder wirtschaftlichen Nutzung seines Werkes angemessen beteiligt ist. Bei einer fortlaufenden Nutzung des Werkes werde diesem Beteiligungsgrundsatz am besten durch eine erfolgsabhängige Vergütung entsprochen, die ggf. mit einer Pauschalvergütung kombiniert werden könne.²²

Die Prüfung des § 32a UrhG vollzieht sich hingegen in drei Schritten.²³ Zunächst sind die vereinbarte Vergütung einerseits und die vom Dritten erzielten Bruttoerträge abzüglich der konkret werkbezogenen Kosten sowie sonstige Vorteile andererseits zu bestimmen. Sodann ist diejenige Vergütung zu definieren, die im Nachhinein, betrachtet insbesondere unter Berücksichtigung der erzielten Erträge und Vorteile, angemessen iSd § 32 II 2 UrhG ist. Schließlich ist zu prüfen, ob sich die vereinbarte Vergütung unter Berücksichtigung der normativ redlichen Vergütung als unverhältnismäßig niedrig darstellt. Ob

²⁰ Siehe §§ 32 Abs. 2-4, 32a Abs. 4, 32c Abs. 1 S. 2, 36-36d, 79a Abs. 3 UrhG.

²¹ Umfassende Auswertung der Rechtsprechung bis 2018 hierzu bei Hegener 2019; vgl. ferner BGH, Urteil vom 23.07.2020, I ZR 114/19, Rn. 31 – Fotopool.

²² BGH, Urteil vom 07.10.2009, I ZR 38/07, juris Rn. 19 ff. – Talking to Addison.

²³ BGH, Urteil vom 22.09.2012, I ZR 127/10, Rn. 10 ff. – Das Boot.

die Vertragspartner die erzielten Erträge oder Vorteile vorhergesehen haben oder hätten vorhersehen können ist dabei irrelevant (§ 32a I 2 UrhG). Was sich als Prüfungsschema nachvollziehbar erläutern lässt, stellt in der konkreten Fallpraxis eine große Herausforderung dar. Letztlich muss jede Nutzung mit einem als angemessen erscheinenden Vergütungssatz taxiert werden, um zu verhindern, dass keine Nutzung unberücksichtigt bleibt und der Kreative zugleich nicht doppelt vergütet wird.²⁴ Bei gänzlich untergeordneten Beiträgen aber ist ein Fairnessausgleich gem. § 32a UrhG nicht geboten. Keinen Anspruch auf weitere Beteiligung haben deshalb Komparsen, wohl aber zB der Synchronsprecher des Hauptdarstellers eines Hollywood-Blockbusters²⁵ und der Chefkameramann des mehrteiligen Filmwerks „Das Boot“.²⁶ Sind die unverhältnismäßigen Erträge und Vorteile bei einem Dritten angefallen, dem der Vertragspartner seine Nutzungsrechte übertragen oder Unterberechtigungen eingeräumt hat, so haftet dieser unter Berücksichtigung seiner vertraglichen Beziehungen in der Lizenzkette im Wege des Durchgriffs dem Kreativen unmittelbar (§ 32a II 1 UrhG), während die Haftung des Vertragspartners entfällt (§ 32a II 2 UrhG). Es haftet für die angemessene Vergütung also stets nur derjenige insoweit, wie angesichts seiner ursprünglichen Entgeltverpflichtung gegenüber seinem Vertragspartner bei ihm unverhältnismäßige Erträge und Vorteile angefallen sind. Auch darf ein Kreativer für ein und dieselbe Nutzung im Ergebnis nicht doppelt vergütet werden.²⁷

Kollektive Lizenzen von Verwertungsgesellschaften

Zweitens stehen kollektive Lizenzen von Verwertungsgesellschaften unter dem Gebot der angemessenen Beteiligung/Vergütung.

Um bei massenhaften, individuell schwer kontrollierbaren Nutzungen wie Rundfunk- und Fernsehsendungen prohibitive Transaktionskosten zu vermeiden, lassen Urheber und ausübende Künstler teilweise auch ihre ausschließlichen Rechte von Verwertungsgesellschaften wahrnehmen. Im Themenspektrum dieser Studie betrifft dies beispielsweise die von der Corint Media wahrgenommenen Presseleistungsschutzrechte.²⁸ Ferner kann das ausschließliche Weitersenderecht gem. § 20b Abs. 1, 1a und 1b UrhG nur durch eine Verwertungsgesellschaft geltend gemacht werden, die gem. § 50 Abs. 1 VGG sogar als berechtigt gilt, die Rechte auch von solchen Rechtsinhabern wahrzunehmen, die keiner

²⁴ BGH, Urteil vom 20.02.2020, I ZR 176/18, Rn. 135 – Das Boot II.

²⁵ BGH, Urteil vom 10.05.2012, I ZR 145/11, Rn. 42 ff. – Fluch der Karibik.

²⁶ Vgl. BGH, Urteil vom 20.02.2020, I ZR 176/18 – Das Boot II.

²⁷ BGH, Urteil vom 20.02.2020, I ZR 176/18, Rn. 39 f. – Das Boot II.

²⁸ Siehe Wahrnehmungsvertrag „Verleger“ der Corint Media, unter <https://www.corint-media.com/lizenzen/#vertraege> (abgerufen am 02.04.2025).

Gesellschaft Rechte übertragen haben.²⁹ Schließlich ermöglicht § 51a VGG in Umsetzung der Art. 8-12 DSM-RL 2019/790 den Abschluss sog. kollektiver Lizenzen mit erweiterter Wirkung, also Lizenzverträge mandatierter und repräsentativer Verwertungsgesellschaften, die sich unter bestimmten Bedingungen und Kautelen auch auf die Rechte Außenstehender gem. § 7a VGG erstrecken, obwohl diese in keinem Wahrnehmungsverhältnis zur Verwertungsgesellschaft stehen und es damit an der eigentlich erforderlichen Rechtekette fehlt.³⁰ Soweit ersichtlich sind im Themenspektrum dieser Studie jedoch bisher keine solch kollektiven Lizenzen mit erweiterter Wirkung abgeschlossen worden.

Soweit Verwertungsgesellschaften aufgrund individueller Mandatierung oder auf der Grundlage der erwähnten gesetzlichen Regelungen Ausschließlichkeitsrechte wahrnehmen, sind sie gem. § 34 VGG verpflichtet, jedermann auf Verlangen zu angemessenen Bedingungen Nutzungsrechte einzuräumen, wobei die Bedingungen insbesondere „objektiv und nichtdiskriminierend sein und eine angemessene Vergütung vorsehen“ müssen. Weitere Präzisierungen der Angemessenheit finden sich in § 39 VGG für die Gestaltung von Tarifen über die Vergütung, die eine Verwertungsgesellschaft aufgrund der von ihr wahrgenommenen Rechte fordert (vgl. § 38 S. 1 VGG).³¹ Diese gesetzlichen Vorgaben für die Vergütungsberechnung gelten gleichermaßen für Tarife, Gesamtverträge und Forderungen gegenüber einzelnen Nutzern. Denn für die Beantwortung der allgemeinen Frage nach den zulässigen bzw. gebotenen Kriterien für die Bemessung der angemessenen Vergütung kann es keine Rolle spielen, in welcher prozeduralen Variante eine Verwertungsgesellschaft ihrem Abschlusszwang nachkommt.³² Letztlich müssen alle Formen der Nutzungsrechtseinräumung dem Gebot angemessener Bedingungen gem. § 34 Abs. 1 S. 1 VGG genügen.

²⁹ Zur sog. Gema-Vermutung im Bereich der Musikurheberrechte vgl. KG, Urteil vom 24.11.1939, UFITA 1939, 133; BGH, Urteil vom 24.06.1955, I ZR 178/53, BGHZ 17, 376; BGH, Urteil vom 15.10.1987, I ZR 96/85, ZUM 1988, 241 – GEMA-Vermutung IV m.w.N. Unionsrechtskonform gem. Art. 12 I Buchst. b DSM-RL 2019/790.

³⁰ § 51 VGG und Bundesregierung 2021, S. 122.

³¹ Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschag vom 17.11.2016, Sch-Urh 09/15, S. 30 – Gesamtvertrag Konzerte; Gerlach, in Wandtke/Bullinger 2022, § 34 VGG Rn. 4; Riesenhuber 2018, S. 255 (§ 39 Abs. 1 VGG konkretisiere die Berechnung der Vergütung näher).

³² Zu Tarifen als Vertragsangeboten bzw. als Preisliste statt aller Küppers, in Heine/Holzmüller 2025, § 39 VGG Rn. 7; Ohly 2013, S. 174 m.w.N.; ferner BGH, Urteil vom 05.04.2001, I ZR 132/98, ZUM 2001, 983, 986 – Gesamtvertrag privater Rundfunk.

Bei der Auslegung der §§ 34, 39 VGG sind die Vorgaben der VGG-Richtlinie³³ zu beachten.³⁴ Demnach haben Organisationen für die kollektive Rechtswahrnehmung ihre Lizenzbedingungen auf objektive und diskriminierungsfreie Kriterien zu stützen.³⁵ Ferner heißt es in Art. 16 Abs. 2 UAbs. 2 RL Kollektive Wahrnehmung: „Die Rechtsinhaber erhalten eine angemessene Vergütung für die Nutzung ihrer Rechte. Tarife für ausschließliche Rechte und Vergütungsansprüche stehen in einem angemessenen Verhältnis unter anderem zu dem wirtschaftlichen Wert der Nutzung der Rechte unter Berücksichtigung der Art und des Umfangs der Nutzung des Werks und sonstiger Schutzgegenstände sowie zu dem wirtschaftlichen Wert der von der Organisation für die kollektive Rechtswahrnehmung erbrachten Leistungen.“³⁶ Die Vorgaben für „faire“ und „diskriminierungsfreie“ Lizenzbedingungen sollen einerseits sicherstellen, dass Nutzer Lizenzen für Werke und andere Schutzgegenständen erwerben können, andererseits sollen Rechtsinhaber eine angemessene Vergütung erhalten.³⁷ Die Bestimmung der Angemessenheit darf also nicht einseitig nur das Interesse einer Partei im Auge haben, sondern muss ein angemessenes Gleichgewicht zwischen Nutzungs- und Vergütungsinteressen herstellen.³⁸

Sowohl nach § 39 VGG als auch nach der Praxis der Verwertungsgesellschaften ist bei der Konkretisierung dieser allgemeinen Vorgaben in zwei Schritten vorzugehen. Zunächst ist im Einklang mit § 39 Abs. 1 VGG festzustellen, welche „Grundlage“, also welcher Ausgangs- und Bezugspunkt für die Berechnung

³³ Richtlinie 2014/26/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 2014 über die kollektive Wahrnehmung von Urheber- und verwandten Schutzrechten und die Vergabe von Mehrgebietslizenzen für Rechte an Musikwerken für die Online-Nutzung im Binnenmarkt, Abl. L 84 vom 20.03.2014, S. 72-98 (im Folgenden RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26).

³⁴ BGH, Urteil vom 09.09.2021, I ZR 113/18, Rn. 21 – Deutsche Digitale Bibliothek II; Raue, in Dreier/Schulze 2025, Einl. VGG Rn. 11, 12.

³⁵ Art. 16 Abs. 2 UAbs. 1 S. 1 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26.

³⁶ Zur autonom-unionsrechtlichen Auslegung dieser Bestimmung vgl. ErwGrd. 7 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26 sowie Flechsig 2022, S. 943.

³⁷ ErwGrd. 31 S. 1 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26.

³⁸ ErwGrd. 31 S. 3 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26; allgemein Schricker 2002, S. 739 f. (Angemessenheit als „janusköpfiger“ Begriff); ferner BGH, Urteil vom 27.10.2011, I ZR 175/10, Rn. 26 – Bochumer Weihnachtsmarkt (angemessenes Verhältnis von Leistung und Gegenleistung); Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 18.03.2019, Sch-Urh 110/15, S. 58 – Kabelweitersendung, IPTV; Schiedsstelle nach dem VGG; Einigungsvorschlag vom 17.11.2016, Sch-Urh 09/15, S. 30 – Gesamtvertrag Konzerte; Melichar/Staats, in Loewenheim 2021, § 54 UrhG Rn. 16; Gerlach, in Wandtke/Bullinger 2022, § 34 VGG Rn. 4; Podszun, in Heine/Holzmüller 2025, § 34 VGG Rn. 57, 77 (Rechte und Pflichten der Parteien ungefähr gleichmäßig verteilen); Freudenberg, in BeckOK 2025, § 34 VGG Rn. 15; Küppers, in Heine/Holzmüller 2025, § 34 VGG Rn. 77. Zu § 87 Abs. 5 UrhG entsprechend OLG München, Urteil vom 30.06.2011, 6 Sch 14/09 WG, ZUM 2012, 54, 62 – CNN International. Entsprechend zur kartellrechtlichen Beurteilung von Tarifskaleten von Verwertungsgesellschaften EuGH, Urteil vom 25.11.2020, C-372/19, Rn. 41 – SABAM (Tarifgebühren als Gegenleistung für die öffentliche Wiedergabe von Musikwerken); EuGH, Urteil vom 11.12.2008, C-52/07, Rn. 36 – Kanal 5 and TV 4.

der Vergütung angemessen erscheint.³⁹ § 39 Abs. 1 VGG benennt zwei Kategorien in Betracht kommender Berechnungsgrundlagen. In der Regel sollen Tarife bzw. Einzelvergütungen aufgrund der „geldwerten Vorteile“ berechnet werden, die durch die Verwertung erzielt werden (Satz 1). Damit ist der Umsatz angesprochen, den der Rechtenutzer „durch“ die Verwertung „erzielt“.⁴⁰ Eine umsatzbasierte Kalkulation bietet vor allen anderen Methoden die Gewähr für eine angemessene Beteiligung der Rechtsinhaber, weil die Vergütung dynamisch mit dem Umfang der Nutzungshandlungen korreliert.⁴¹ Eine (für sich genommen angemessene) prozentuale Beteiligung des Rechtsinhabers an den Umsätzen führt daher auch nach Auffassung des BGH „in der Regel zu einer angemessenen Vergütung“.⁴² Nach Satz 2 der Vorschrift können sich die Tarife aber „auch auf andere Berechnungsgrundlagen stützen, wenn diese ausreichende, mit einem wirtschaftlich vertretbaren Aufwand zu erfassende Anhaltspunkte für die durch die Verwertung erzielten Vorteile ergeben“. Sodann ist in einem zweiten Schritt „unter Berücksichtigung der Art und des Umfangs der Nutzung“ des Schutzgegenstands sowie des wirtschaftlichen Werts der von der Verwertungsgesellschaft erbrachten Leistungen zu beurteilen, welcher Anteil der zuvor als tragfähig identifizierten Berechnungsgrundlage der Verwertungsgesellschaft nach Maßgabe der Angemessenheit gebührt.⁴³ Auch diese Regelung bestätigt, dass der urheberrechtlich relevante Verwertungsakt den Ausgangs- und Bezugspunkt allen Nachdenkens über die

³⁹ Umsetzung des Art. 16 Abs. 2 UAbs. 2 S. 2 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26 („Tarife für ausschließliche Rechte und Vergütungsansprüche stehen in einem angemessenen Verhältnis unter anderem zu dem wirtschaftlichen Wert der Nutzung der Rechte“). Entsprechend früher § 13 Abs. 3 S. 1 und 2 UrhWahrnG a.F. („Berechnungsgrundlage für die Tarife sollen in der Regel die geldwerten Vorteile sein, die durch die Verwertung erzielt werden. Die Tarife können sich auch auf andere Berechnungsgrundlagen stützen, wenn diese ausreichende, mit einem wirtschaftlich vertretbaren Aufwand zu erfassende Anhaltspunkte für die durch die Verwertung erzielten Vorteile ergeben.“).

⁴⁰ Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 03.12.2020, Sch-Urh 19/18, S. 11 – Tarif-UV; Podszun, in Heine/Holzmüller 2025, § 34 VGG Rn. 81.

⁴¹ Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 17.11.2016, Sch-Urh 09/15, S. 26 – Gesamtvertrag Konzerte; Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 05.11.2019, Sch-Urh 158/17, S. 26 – Gesamtvertrag Tarife TT und BT.

⁴² BGH, Urteil vom 25.10.2012, I ZR 162/11, Rn. 25 – Covermount; entsprechend zur wettbewerbsrechtlichen Preiskontrolle EuGH, Urteil vom 11.12.2008, C-52/07, Rn. 37 – Kanal 5 and TV 4 („Soweit diese Gebühren auf der Grundlage der Einnahmen der Fernsehgesellschaften berechnet werden, stehen sie grundsätzlich in einem vernünftigen Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Wert der von STIM erbrachten Leistung.“); EuGH, Urteil vom 25.11.2020, C-372/19, Rn. 39 – SABAM (Berechnung der Gebühren auf der Grundlage der mit dem Verkauf der Eintrittskarten für ein Festival erzielten Bruttoeinnahmen kein missbräuchliches Verhalten im Sinne von Art. 102 AEUV).

⁴³ Art. 16 Abs. 2 UAbs. 2 S. 2 Hs. 2 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26, sowie § 39 Abs. 2 und 3 VGG. Entsprechend früher § 13 Abs. 3 S. 3 und 4 UrhWahrnG a.F. („Bei der Tarifgestaltung ist auf den Anteil der Werknutzung am Gesamtumfang des Verwertungsvorganges angemessen Rücksicht zu nehmen. Die Verwertungsgesellschaft soll bei der Tarifgestaltung und bei der Einziehung der tariflichen Vergütung auf religiöse, kulturelle und

angemessene Vergütung bildet. Ungeachtet des Umstands, dass bei einer kollektiven Vergütung massenhafter Nutzungsvorgänge – anders als bei der Bestimmung der angemessenen Vergütung im bilateralen Verhältnis – gewisse Pauschalisierungen unvermeidlich sind, bildet gem. § 39 Abs. 2 VGG der konkrete „Verwertungsvorgang“ den maßgeblichen Bezugspunkt. Der Begriff der Angemessenheit ist auf dieser tatsächlichen Grundlage und nicht anhand starr-schematischer „Richtwerte“ zu konkretisieren.⁴⁴

Erwerb vertraglicher Nutzungsrechte gem. § 4 UrhDaG

Die dritte, im weiteren Sinne (vor-)vertragsrechtliche Konstellation, in der das deutsche Recht den allgemeinen Beteiligungsgrundsatz realisiert, betrifft die öffentliche Wiedergabe von Werken und anderen geschützten Inhalten (vgl. § 21 Abs. 1 UrhDaG) durch Anbieter von Diensten für das Teilen von Online-Inhalten (DTOI), für die in Gestalt von Art. 17 DSM-Richtlinie und seiner Umsetzung im UrhDaG „spezielle Haftungsregeln“ kodifiziert wurden.⁴⁵ Demnach sind DTOI gem. § 1 Abs. 2 UrhDaG für die ihnen zugerechnete öffentliche Wiedergabe von Inhalten, die von Nutzern des Dienstes hochgeladen worden sind, urheberrechtlich nicht verantwortlich, wenn sie unter anderem ihre Pflichten nach § 4 UrhDaG nach Maßgabe hoher branchenüblicher Standards unter Beachtung des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit erfüllen (§ 1 Abs. 2 S. 1 UrhDaG).

Hierzu gehört gem. § 4 Abs. 1 und 2 UrhDaG die Pflicht, „bestmögliche Anstrengungen zu unternehmen, um die vertraglichen Nutzungsrechte für die öffentliche Wiedergabe“ geschützter Inhalte zu erwerben. Ein DTOI erfüllt diese Pflicht, „sofern er Nutzungsrechte erwirbt, die 1. ihm angeboten werden, 2. über repräsentative Rechtsinhaber verfügbar sind, die der Diensteanbieter kennt, oder 3. über im Inland ansässige Verwertungsgesellschaften oder abhängige Verwertungseinrichtungen erworben werden können“. Die zu erwerbenden Nutzungsrechte müssen gem. § 4 Abs. 2 Nr. 4 UrhDaG u.a. „die Nutzung zu angemessenen Bedingungen ermöglichen“. Erwägungsgrund 61 S. 9 DSM-Richtlinie betont insoweit, dass die Rechteinhaber „eine angemessene Vergütung für die Nutzung ihrer Werke und sonstigen Schutzgegenstände erhalten“ sollten.⁴⁶ Die Lizenzierungspflicht gem. § 4 UrhDaG bestätigt, dass

soziale Belange der zur Zahlung der Vergütung Verpflichteten einschließlich der Belange der Jugendpflege angemessene Rücksicht nehmen.“).

⁴⁴ BGH, Urteil vom 18.06.2014, I ZR 215/12, Rn. 66 – Gesamtvertrag Tanzschulcourse m.w.N.

⁴⁵ EUGH, Urteil vom 26.04.2022, C-401/19, GRUR 2022, 820 Rn. 24 und öfter – Polen/Parlament und Rat; Europäische Kommission 2021 (lex specialis).

⁴⁶ Siehe Bundesregierung 2021, S. 133.

das spezielle Haftungsregime des Art. 17 DSM-RL 2019/790 primär darauf ausgerichtet ist, einen funktionsfähigen Markt für gerechte und ausgewogene UGC-Lizenzen zu etablieren.⁴⁷ Allerdings werden nur DTOI einem Kontrahierungszwang unterworfen. Rechtsinhaber können sich privatautonom auch dazu entscheiden, ihre Inhalte von einer bestimmten Plattform fernzuhalten. Kommt es hingegen zum Abschluss eines Lizenzvertrags, wirkt die betreffende Erlaubnis auch zugunsten privater Plattformnutzer, so wie der DTOI umgekehrt von einer Nutzerlizenz profitiert (§ 6 UrhDaG).

Es ist ungeklärt, ob der Begriff der „Angemessenheit“ in § 4 Abs. 2 Nr. 4 UrhDaG deckungsgleich ist mit dem Begriff der Angemessenheit in § 32 Abs. 2 UrhG und/oder dem Begriff der Angemessenheit in §§ 34, 39 VGG.⁴⁸ Hierbei ist auch von Belang, dass die drei vertragsrechtlichen Umsetzungen des Beteiligungsgrundsatzes auf jeweils verschiedenen Richtlinienbestimmungen mit divergierender Harmonisierungstiefe beruhen, nämlich auf dem „Grundsatz“ des Art. 18 DSM-RL, auf Art. 16 RL Kollektive Wahrnehmung und auf Art. 17 DSM-RL. Ferner ist zu beachten, dass die Konkretisierung der Angemessenheit in konkret-individuellen Nutzungskonstellationen (§§ 32 ff., § 4 UrhDaG) alle Umstände des Einzelfalls berücksichtigen muss, während kollektive Vergütungsregeln notwendig pauschalisieren und damit zwangsläufig Sonderumstände auf Seiten eines Rechtsinhabers oder Nutzers ausblenden. Immerhin aber gibt es zwischen den drei Regelungskomplexen im UrhG, im VGG und im UrhDaG keine Überschneidungen. Entweder ein Nutzungsrecht wird individuell gem. § 32 UrhG oder an einen DTOI gem. § 4 UrhDaG eingeräumt oder kollektiv von einer Verwertungsgesellschaft wahrgenommen (dann gelten die §§ 34 ff. VGG).

2.1.2.2. Gesetzliche Ansprüche

Zu Interferenzen aber kann es zwischen den vertragsrechtlichen und drei rein gesetzlichen Sicherungen des Beteiligungsgrundsatzes kommen. Letztere setzen keine individuellen Verträge bzw. Vertragsangebote voraus, sondern statuieren genuin gesetzliche Ansprüche auf angemessene Vergütung gegen jeden, der den betreffenden Nutzungstatbestand erfüllt. Insoweit ist weiter zu unterscheiden zwischen gesetzlichen Vergütungsansprüchen als Ersatz für ein nicht gewährtes Ausschließlichkeitsrecht, als Ausgleich für eine zulässige Schrankennutzung („gesetzliche Lizenz“) und für Nutzungen durch bestimmte Nutzungsrechtsinhaber (sog. Direktvergütungsansprüche).

⁴⁷ Vgl. Überschrift Titel IV sowie ErwGrd. 61 DSM-RL 2019/790.

⁴⁸ Für einen Gleichklang Raue, in Dreier/Schulze 2025, § 4 UrhDaG Rn. 37 (im Regelfall nutzungsbezogene Vergütungsmodelle angemessen).

Vergütung statt Ausschließlichkeit

Der wichtigste Anwendungsfall eines gesetzlichen Vergütungsanspruchs als Ersatz für ein nicht gewährtes Ausschließlichkeitsrecht ist der Vergütungsanspruch der ausübenden Künstler gem. § 78 Abs. 2 UrhG.⁴⁹ Anders als Urheber verfügen ausübende Künstler nämlich nicht über ein umfassendes ausschließliches Recht zur öffentlichen Wiedergabe ihrer Darbietungen. Vielmehr ist ihr diesbezügliches Exklusivrecht auf die in § 78 Abs. 1 UrhG genannten Konstellationen der unmittelbaren Erstverwertung einer Darbietung beschränkt.⁵⁰ Kein Ausschließlichkeitsrecht und damit auch keine Vetoposition kommt ihnen in Fällen zu, in denen sie der Aufnahme ihrer Darbietung auf einen Bild- oder Tonträger oder der Sendung ihrer Darbietung zugestimmt haben, hierfür folglich zwingend angemessen vergütet wurden (s.o.), und diese Aufnahme oder Sendung nochmals im Wege einer Zweit- oder Drittverwertung öffentlich wiedergegeben wird. In solchen Konstellationen sollen ausübende Künstler (und Tonträgerhersteller) eine Nutzung nicht zum Nachteil der Urheber der interpretierten Werke blockieren können.⁵¹

Stattdessen ist ausübenden Künstlern gem. § 78 Abs. 2 UrhG „eine angemessene Vergütung zu zahlen, wenn eine legale Aufnahme ihrer Darbietung erlaubterweise gesendet, die Darbietung mittels Bild- oder Tonträger öffentlich wahrnehmbar gemacht oder die Sendung oder die auf öffentlicher Zugänglichmachung beruhende Wiedergabe der Darbietung öffentlich wahrnehmbar gemacht“ wird. § 78 Abs. 2 UrhG erfasst zwar auch Bildträger und damit de iure ausübende Künstler im audiovisuellen Bereich, ist aber in der Praxis vornehmlich für den Musikbereich relevant, der außerhalb des Themenspektrums dieser Studie liegt.⁵² Außerdem kann es mangels ausschließlichen Rechts nicht zu Interferenzen mit individuellen oder kollektiven Nutzungsrechtseinräumungen kommen. Die Vorschrift bleibt daher im Folgenden außer Betracht.

⁴⁹ Als weitere Anwendungsfälle dieses Typs gesetzlicher Vergütungsansprüche können das Folgerecht gem. § 26 UrhG und die Bibliothekstantieme gem. § 27 Abs. 2 UrhG qualifiziert werden, wenn man sie als Ersatz für die Erschöpfung des Verbreitungsrechts auffasst; vgl. zur Bibliothekstantieme Bundesregierung 1989, S. 30 („Ausnahme vom Erschöpfungsgrundsatz“).

⁵⁰ Im Einzelnen, auch zur Entstehungsgeschichte, Grünberger, in Schricker/Loewenheim 2020, § 78 UrhG Rn. 6 ff. m.w.N.

⁵¹ Bundesregierung 1962, S. 91.

⁵² Siehe zum abgeleiteten Beteiligungsanspruch der Tonträgerhersteller § 86 UrhG und Grünberger, in Schricker/Loewenheim 2020, § 78 UrhG Rn. 64 (zur GVL).

Gesetzliche Lizenzen

Näher eingegangen wird in dieser Studie hingegen auf die Figur der „gesetzlichen Lizenz“. Hierbei handelt es sich um einen zwingenden gesetzlichen Anspruch auf angemessene Vergütung für eine Nutzung, die nach dem Schrankenkatalog des Urheberrechtsgesetzes auch ohne vorherige Zustimmung des Rechtsinhabers zulässig ist.⁵³ Das deutsche Urheberrecht kennt eine ganze Reihe solch gesetzlicher Lizenzen, deren Ausgestaltung sich im Detail durchaus unterscheidet.⁵⁴

Aus diesem Kreis gesetzlicher Lizenzen werden, den Vergabeunterlagen entsprechend, im Folgenden jedoch nur die Ansprüche auf angemessene Vergütung gem. §§ 54-54h UrhG für zulässige Vervielfältigungen zum privaten und sonstigen eigenen Gebrauch (§ 53 Abs. 1 und 2 UrhG) sowie gem. § 60h UrhG für zulässige Vervielfältigungen⁵⁵ für Unterricht, Wissenschaft und Institutionen (§§ 60a-60f UrhG), die ebenfalls nach den §§ 54-54c zu vergüten sind, im Einzelnen betrachtet. Sie werden im Folgenden zusammenfassend als „§ 54-Ansprüche“ bezeichnet. Das insoweit geltende „§ 54-Vergütungssystem“ unterscheidet sich in mehrerer Hinsicht von den übrigen gesetzlichen Lizenzen. An dieser Stelle sei lediglich hervorgehoben, dass die Vergütung für Nutzungen gem. § 53 Abs. 1 und 2 UrhG dem autonomen unionsrechtlichen Begriff des „gerechten Ausgleichs“ gem. Art. 5 Abs. 2 Buchstabe a und b Richtlinie 2001/29/EG entsprechen muss⁵⁶ und dass die Gestaltung der Tarife für vergütungspflichtige Geräte und Speichermedien nicht den allgemeinen Grundsätzen der Tarifgestaltung von Verwertungsgesellschaften gem. § 39 VGG folgt, sondern nach § 54a UrhG zu bestimmen ist, der gesetzliche Vorgaben für die Vergütungshöhe macht.⁵⁷

Direktvergütungsansprüche

Schließlich kennt das deutsche Recht drei (bzw. mit § 87k UrhG vier, s.u.) weitere Vergütungsansprüche auf gesetzlicher Grundlage, die hier in Übereinstimmung mit § 4 Abs. 4 UrhDaG „Direktvergütungsansprüche“ (residual rights) genannt werden. Und zwar haben Urheber und z.T. auch ausübende

⁵³ Zu dieser Terminologie statt aller Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 53 UrhG Rn. 1; Renner/Wirtz, in Fromm/Nordemann (2024), § 53 UrhG Rn. 6. Eine Variante dieses Typs gesetzlicher Vergütungsansprüche bildet § 12 Abs. 1 UrhDaG, wonach auch für öffentliche Wiedergaben „mutmaßlich erlaubter“ Nutzungen eine angemessene Vergütung zu zahlen ist.

⁵⁴ Vgl. zB §§ 45a Abs. 2, 45c Abs. 4, 46 Abs. 4 und § 47 Abs. 2 S. 2 UrhG, § 5 Abs. 2 UrhDaG.

⁵⁵ Vergütungspflichten gem. § 60h UrhG für öffentliche Zugänglichmachungen und Wiedergaben bleiben daher im Folgenden außer Betracht.

⁵⁶ Siehe im Einzelnen Kapitel 4.2.2 sowie Reinbothe 2015, S. 454 ff.

⁵⁷ Siehe Freudenberg, in BeckOK 2025, VGG § 40 Rn. 1 (vorrangige Spezialregelung gegenüber § 39 VGG).

Künstler und Lichtbildner,⁵⁸ wenn sie das Vermietrecht, das Recht der Weitersendung oder das Recht der öffentlichen Wiedergabe einem Dritten eingeräumt haben, „gleichwohl“ einen Anspruch auf angemessene Vergütung gegen Vermieter für die Vermietung von Bild- oder Tonträgern (§ 27 Abs. 1 UrhG), gegen Weitersendedienste für die Weitersendung (§ 20b Abs. 2 UrhG) und gegen Dienste für das Teilen von Online-Inhalten (DTOI) für die öffentliche Wiedergabe (§ 4 Abs. 3 UrhDaG) ihrer geschützten Inhalte.⁵⁹ Diese drei Direktvergütungsansprüche haben gemeinsam, dass sie auf gesetzlicher Grundlage basieren, nicht verzichtbar und im Voraus nur an eine Verwertungsgesellschaft abtretbar sind bzw. überhaupt nur durch eine Verwertungsgesellschaft geltend gemacht werden können.⁶⁰ Diese Merkmale rechtfertigen es, sie zu den genuin gesetzlichen Ansprüchen zur Realisierung des Beteiligungsgrundsatzes zu zählen.

Zugleich belegt die Ausgestaltung und Entstehungsgeschichte der Direktvergütungsansprüche einen engen Zusammenhang zur Sicherung angemessener Vergütung im individuell-bilateralen Vertragsverhältnis. Denn die Direktvergütungsansprüche treten nicht an die Stelle fungibler ausschließlicher Rechte oder gleichen ihre Zurückstufung aus („gesetzliche Lizenz“), sondern sie treten zum individuell vermarktbareren Ausschließlichkeitsrecht hinzu. Die im deutschen Recht kodifizierten Ansprüche setzen jeweils voraus, dass der Kreative seine ausschließlichen Vermiet-, Weitersende- und Wiedergaberechte einem Primärverwerter eingeräumt hat, der wiederum einem Downstream-Vermieter, Weitersendedienst und ggf. auch DTOI gem. § 35 UrhG weitere, abgeleitete Nutzungsrechte einräumt. Es gibt also eine Rechtekette, die vom Urheber/ausübenden Künstler als originärem Rechtsinhaber zum Downstream-Nutzer läuft. „Gleichwohl“ hat der originäre Rechtsinhaber einen gesonderten Direktvergütungsanspruch, der in der Praxis durchweg von Verwertungsgesellschaften wahrgenommen wird. Vertragliche und direkt-gesetzliche Vergütungsansprüche sind also tatbestandsmäßig miteinander verknüpft, stehen aber de iure unabhängig nebeneinander.

Gerechtfertigt wird das Konzept der residualen Direktvergütungsansprüche von seiner Erfinderin Silke von Lewinski mit der Erwägung, dass Kreative aus den individuellen Erstverwertungsverträgen regelmäßig keine angemessene Vergütung erzielen können, so dass sie über die verwertungsgesellschaftspflichtigen Direktvergütungsansprüche „stattdessen“ eine angemessene Vergütung jenseits dieser

⁵⁸ Siehe §§ 78 Abs. 4 UrhG und § 21 Abs. 2 UrhDaG.

⁵⁹ §§ 20b II, 27 I, 78 IV UrhG, §§ 4 III und IV, 21 II UrhDaG.

⁶⁰ Vgl. §§ 27 Abs. 1, 20b Abs. 2 UrhG, § 4 Abs. 4 UrhDaG.

Verträge erhalten sollten.⁶¹ Durch die Verlagerung des heiklen Vergütungsthemas aus den individuellen Verträgen auf die Ebene der Verwertungsgesellschaften vermeide dieser Ansatz die Schwächen der individualvertraglichen Vergütung. Jene sei aufgrund der Verhandlungsschwäche der Kreativen häufig per se niedrig und lasse sich aufgrund der Gefahr des sog. Blacklistings in der Praxis auch nicht über die zwingenden Ansprüche gem. §§ 32 f. UrhG auf ein angemessenes Niveau heben.⁶² Letztlich werde die Frage der angemessenen Vergütung aus der „heiklen individualvertraglichen Beziehung“ herausgelöst, wo sie praktisch nicht befriedigend gelöst werden könne, während Verwertungsgesellschaften in den meisten Kulturgüterbranchen existierten und über eine große Verhandlungsmacht verfügten.⁶³ Auch aus der Sicht der zahlungspflichtigen Downstream-Nutzer seien die beiden koexistierenden Vergütungsansprüche aus Vertrag und Gesetz nicht unangemessen, denn der Direktvergütungsanspruch könne beim Abschluss des Nutzungsvertrags mit dem Primärverwerter „berücksichtigt“ werden.⁶⁴ Aufgrund dieser Vorteile könnten Direktvergütungsansprüche auch in anderen als den bisher kodifizierten Konstellationen die Vergütungssituation der Urheber und ausübenden Künstler verbessern.⁶⁵ Und in der Tat haben mehrere Mitgliedstaaten dieses Modell auf lizenzierte Streamingdienste erweitert,⁶⁶ für Deutschland wird eine entsprechende Regelung gefordert.⁶⁷

Allerdings wird das Modell der Direktvergütungsansprüche in der Literatur unter Hinweis auf die Gefahr von Doppelvergütungen für ein und dieselbe Nutzungshandlung kritisiert.⁶⁸ In der Tat ergibt sich bereits aus dem Gesetzeswortlaut, dass der Downstream-Nutzer zwar über ein wirksames Recht zur Vermietung usw. verfügt, aber „gleichwohl“ eine angemessene Vergütung für eben diese autorisierte Nutzung an eine Verwertungsgesellschaft zu zahlen hat. Für die Annahme, dass die individualvertragliche Vergütung des Kreativen auf der Basis der Rechtekette regelmäßig unangemessen niedrig sein wird, gibt es seit der erstmaligen Kodifikation des Direktvergütungskonzepts in Art. 4 der Vermiet- und Verleihrichtlinie v. 19.11.1992⁶⁹ aufgrund zahlreicher gesetzgeberischer Maßnahmen immer weniger

⁶¹ von Lewinski 2012, S. 123 (Übersetzung AP).

⁶² von Lewinski 2012, S. 123 (Übersetzung AP).

⁶³ von Lewinski 2012, S. 124 (Übersetzung AP).

⁶⁴ von Lewinski 2012, S. 124 f. (Übersetzung AP).

⁶⁵ von Lewinski 2012, S. 125 f. (Übersetzung AP).

⁶⁶ Siehe Kapitel 4.3.3.

⁶⁷ Dafür Gerlach 2017, S. 312 ff.; Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst u.a. 2020; dagegen Scheufele 2017, 316 ff.

⁶⁸ Peukert 2023, § 23 Rn. 8; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 20b UrhG Rn. 21 (Doppelvergütung).

⁶⁹ von Lewinski 2012, S. 120.

Gründe. Zu nennen sind insoweit die Urhebervertragsrechtsreform 2002, die Stärkung des urheber-schützenden Vertragsrechts durch weitere kollektive Elemente im Jahre 2016 sowie zuletzt die unions-rechtliche Kodifikation von Mindestvorgaben für die faire Vergütung in Verwertungsverträgen mit Ur-hebern und ausübenden Künstlern gem. Art. 18-23 DSM-Richtlinie 2019/790/EU. Je durchsetzungs-stärker der Gesetzgeber den individualvertraglichen Anspruch auf angemessene Beteiligung an den Vorteilen der Nutzung ausgestaltet, desto zweifelhafter wird die Rechtfertigung eines zusätzlichen, verwertungsgesellschaftspflichtigen Direktvergütungsanspruchs. Dies gilt insbesondere vor dem Hin-tergrund, dass Downstream-Verwerter die individuelle Vergütung um den absehbar fälligen Direktver-gütungsanspruch kürzen könnten, letzterer aber ggf. keinen vollständigen Ersatz für die individuelle Vergütung darstellt, weil die Verteilung des Gesamtaufkommens durch Verwertungsgesellschaften pauschaliert in einem Verteilungsplan erfolgt, der rechtskonform ist, solange er nicht willkürlich vor-geht.⁷⁰ Auf diese Gesichtspunkte wird im Rahmen des abschließenden Kapitels im Hinblick auf einen Reformbedarf des urheberrechtlichen Gesamtvergütungssystems im Bereich Streaming und Plattfor-mökonomie zurückzukommen sein.⁷¹

Der vierte, mit den soeben vorgestellten Direktvergütungsansprüchen zumindest verwandte Vergü-tungsanspruch der Kreativen gegen Verwerter ist § 87k UrhG. Demnach sind Urheber und Leistungs-schutzberechtigte (insbes. Lichtbildner) an den Einnahmen des Presseverlegers aus der Nutzung seines Presseverlegerleistungsschutzrechts gem. § 87g Abs. 1 UrhG „angemessen, mindestens zu einem Drit-tel, zu beteiligen“. Einerseits handelt es sich auch hierbei um einen gesetzlichen, verwertungsgesell-schaftspflichtigen Vergütungsanspruch der Kreativen gegen einen Verwerter, der über ein gem. §§ 32 ff. UrhG angemessen zu vergütendes Nutzungsrecht an den journalistischen Werken verfügt. Anderer-seits weicht § 87k UrhG von den vorgenannten Direktvergütungsansprüchen insoweit ab, als sich der Anspruch auf eine Beteiligung an tatsächlich erzielten Einnahmen des Presseverlegers erzielt, die die-ser aus der Verwertung seiner originären Presseleistungsschutzrechte erworben hat. Daher kann im Hinblick auf § 87k UrhG auch nicht der Vorwurf einer „Doppelvergütung“ für die Nutzung desselben Schutzgegenstands erhoben werden.

⁷⁰ von Lewinski 2012, S. 124 f. und § 27 Abs. 1 VGG.

⁷¹ Siehe Kapitel 5.4.

2.1.3. Vielfalt und Einheit des Angemessenheitsbegriffs

2.1.3.1 Vielfalt der Angemessenheitsbegriffe

Der Siegeszug des Gesetzesbegriffs der Angemessenheit dürfte darauf zurückzuführen sein, dass er im rechtspolitischen Streit eine allseits zustimmungsfähige Kompromissformel bildet. Dass die Wirkungen des Urheberrechts angemessen sein sollen, lässt sich abstrakt schwerlich bestreiten. Die Frage ist nur, was im konkreten Fall als angemessen gelten kann.

Insoweit lehrt die Erfahrung, dass die Definition des unbestimmten Rechtsbegriffs der Angemessenheit notorische Schwierigkeiten bereitet und es demgemäß eine gewisse Bandbreite dessen gibt, was aus rechtlicher Sicht als angemessen gelten kann.⁷² Hinzu kommt, dass für die Konkretisierung der Angemessenheit zumindest teilweise unterschiedliche Maßstäbe gelten, je nachdem, welche Art von Vergütungsanspruch in Rede steht. Um nur ein Beispiel zu nennen: Während die angemessene Vergütung für die individuelle Nutzungsrechtseinräumung anhand einschlägiger Tarifverträge oder gemeinsamer Vergütungsregeln und subsidiär anhand des Üblichen und Redlichen im konkreten Fall zu bestimmen ist (vgl. § 32 UrhG), ist für die gesetzliche Lizenz gem. § 54 UrhG primär das Maß maßgeblich, in welchem vergütungspflichtige Geräte und Speichermedien „als Typen“ tatsächlich für erlaubte Vervielfältigungen genutzt werden (§ 54a Abs. 1 S. 1 UrhG).⁷³

Es wäre daher nicht nur vermessen, sondern im Ausgangspunkt rechtlich verfehlt, eine allgemeingültige, das gesamte Urheberrecht abbildende Definition der Angemessenheit zu formulieren. Die folgende Studie beschränkt sich daher zum einen auf eine Beschreibung der Vergütungssituation im Bereich Streaming und Plattformökonomie (Kapitel 3) sowie zum anderen auf eine Analyse des § 54-Vergütungssystems (Kapitel 4). Das abschließende Kapitel 5 zu Reformüberlegungen wird konkrete Änderungsoptionen nur für das letztgenannte Feld zusammentragen und im Übrigen das Zusammenspiel der sechs dargestellten Typen von Vergütungsansprüchen in den für die Studie relevanten Kulturgüterbranchen beleuchten. Die Darstellung beschränkt sich darauf, das Zusammenspiel der dem Gesetzgeber zur Verfügung stehenden Werkzeuge zur Gewährleistung des Beteiligungsgrundsatzes aufzuklä-

⁷² Siehe Ohly 2013; Tolkmitt 2014, S. 1005 (begrenzt justiziabler Rechtsbegriff); Podszun, in Heine/Holzmüller 2025, § 34 VGG Rn. 78 (Bandbreite möglicher Lösungen); Küppers, in Heine/Holzmüller 2025, § 34 VGG Rn. 78; allgemein Stamatoudi & Torremans 2014, Rn. 14.55.

⁷³ Zum Unterschied zwischen angemessener individueller und angemessener kollektiver Vergütung, auch zu diesen Unterschieden Schricker 2002, S. 738; Melichar/Staats, in Loewenheim 2021, § 54 UrhG Rn. 17.

ren, ohne dass einzelne Instrumente (wie zB eine weitere kollektivrechtliche Stärkung des individualvertraglichen Vergütungsanspruchs) im Detail ausgearbeitet werden. Dies läge jenseits des durch die Ausschreibung vorgegebenen Umfangs der Studie.

2.1.3.2 Eckpunkte der Konkretisierung der Angemessenheit

Ungeachtet der Vielfalt und Vagheit der urheberrechtlichen Angemessenheitsbegriffe ist es dennoch möglich, gewisse, notwendig abstrakte Eckpunkte ihrer Konkretisierung zu formulieren, die auch für diese Studie und vor allem das abschließende Kapitel zu Reformbedarf und -optionen leitend sind.

Zu diesen normativen Eckpunkten zählt erstens der Vorrang der privatautonomen Gestattung urheberrechtlich relevanter Nutzungen im Verhältnis zu gesetzlich erlaubten und gesetzlich vergüteten Nutzungen, insbesondere in digitalen Computernetzwerken.⁷⁴ Dass angemessen vergütete, individuelle Nutzungsgestattungen den Normalfall zur Realisierung des Beteiligungsgrundsatzes bilden, folgt

- völkerrechtlich aus dem Umstand, dass die exklusiven Verwertungsrechte der originären Rechtsinhaber „private Rechte“ sind, die nur in bestimmten Sonderfällen, die weder die normale Auswertung des Werkes beeinträchtigen noch die berechtigten Interessen des Rechtsinhabers unzumutbar verletzen, begrenzt werden dürfen;⁷⁵
- unionsrechtlich aus dem „allgemeinen Grundsatz“, dass jede Vervielfältigung, Verbreitung und öffentliche Wiedergabe der vorherigen expliziten oder impliziten Zustimmung des Rechtsinhabers bedarf;⁷⁶
- grundgesetzlich aus der Einsicht, dass das Urheberrecht als verfassungsrechtliches Eigentum i.S.d. Art. 14 GG „die grundsätzliche Zuordnung des vermögenswerten Ergebnisses der schöpferischen Leistung an den Urheber im Wege der privatrechtlichen Normierung und seine Freiheit, in eigener Verantwortung darüber verfügen zu können“, garantiert.⁷⁷

Im Vorrang individueller Gestattung und Vergütung kommt der allgemeine Gedanke des subjektiven Privatrechts zum Ausdruck, wonach eine granular-individuelle Lizenzierung am ehesten verspricht,

⁷⁴ Grundlegend Goldstein 2003, S. 10 f.; ferner Peukert 2014, S. 80 ff. m.w.N.

⁷⁵ Siehe insbesondere Präambel und Art. 9 Abs. 1, 13 TRIPS, Art. 9 RBÜ; Grundlegend zum Dreistufentest Senftleben 2004.

⁷⁶ EuGH, Urteil vom 16.07.2009, C-5/08, Rn. 57 – Infopaq International; EuGH, Urteil vom 16.11.2016, C-301/15, Rn. 33 – Soulier and Doke m.w.N.

⁷⁷ BVerfG, Beschluss vom 07.07.1971, 1 BvR 765/66, BVerfGE 31, 229, 240 f. – Kirchen- und Schulgebrauch; Bundesregierung 2006, S. 20 (zur § 54-Vergütung).

dass der Marktwert des geschützten Inhalts im konkreten Umfeld möglichst vollständig erfasst und damit dem Beteiligungsgrundsatz Rechnung getragen wird.⁷⁸ Er steht – ohne dass dieses Konfliktfeld in dieser Studie ausgelotet werden kann – auch einer weitgehenden Kollektivierung der urheberrechtlichen Vergütung für die Einräumung von Ausschließlichkeitsrechten im Wege, sei es durch eine Verwertungsgesellschaftspflicht wie im Sonderfall des § 20b Abs. 1 S. 1 UrhG, einer praktisch vollständigen Präzisierung der Angemessenheit über Tarifverträge und gemeinsame Vergütungsregeln oder einer praktischen Aushöhlung individueller Vergütung durch parallele Direktvergütungsansprüche.

Zweitens ist die urheberrechtliche Vergütung von kultur- und sozialpolitischen Fördermaßnahmen zur finanziellen Unterstützung von Kreativen zu unterscheiden. Urheber- und verwandte Schutzrechte sind Ausschließlichkeitsrechte, die dem Berechtigten bestimmte Nutzungen eines bestimmten Schutzgegenstands exklusiv zuweisen und alle anderen hiervon ausschließen. Die Ausschließungsbefugnis versetzt den Berechtigten rechtlich in die Lage, sein Werk oder seine Leistung im Wege der individuellen Lizenzierung zu monetarisieren. Ein solch marktliches Einkommen setzt freilich voraus, dass es überhaupt eine Nachfrage nach dem betreffenden Inhalt gibt und es zu urheberrechtlich relevanten Nutzungen kommt. Fehlt es hieran, gibt es keine Grundlage für einen urheberrechtlichen Beteiligungs- und Vergütungsanspruch. Das Urheberrecht garantiert also keine Einnahmen, sondern eine Beteiligung an Vorteilen aus einer tatsächlich stattfindenden Werknutzung.⁷⁹ An diesem ehernen Gesetz des Marktes ändern weder die §§ 32 ff. UrhG noch die gesetzlichen Vergütungsansprüche etwas. Sie garantieren den Kreativen kein automatisches Grundeinkommen. Die marktunabhängige Förderung von Kunst und Kultur bleibt Sache der öffentlichen Kulturförderung und des privaten Mäzenatentums.⁸⁰

Drittens impliziert der Beteiligungsgrundsatz zwar eine „*tunlichst*“ angemessene Beteiligung der Urheber und ausübenden Künstler an den wirtschaftlichen Vorteilen der Nutzung ihrer Werke und Leistungen, sodann aber eben auch nur eine *tunlichst* „*angemessene*“, nicht hingegen eine höchstmögliche Vergütung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die im vorangehenden Abschnitt aufgelisteten sechs Typen von Vergütungsansprüchen es ja keineswegs verbieten, für Nutzungsrechtseinräumungen ganz

⁷⁸ Siehe auch Ackermann 2013, S. 13 (die „durch den Markt erzeugte Güterverteilung“).

⁷⁹ Vgl. BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54, BGHZ 17, 266 – Grundig-Reporter; EuGH, Urteil vom 06.02.2003, C-245/00, Rn. 37 – SENA und Bundesregierung 2006, S. 29 (zu § 54a Abs. 1 S. 1 UrhG).

⁸⁰ Bundesregierung 2016, S. 13; siehe aber BVerfG, Beschluss vom 23.10.2013, 1 BvR 1842/11, Rn. 73 zu § 32 UrhG („Indem diese Vorschriften sozialen und wirtschaftlichen Ungleichgewichten entgegenwirken, verwirklichen sie zudem die objektiven Grundentscheidungen des Grundrechtsabschnitts und damit zugleich das grundgesetzliche Sozialstaatsprinzip aus Art. 20 Abs. 1, Art. 28 Abs. 1 GG.“)

außergewöhnlich hohe Vergütungen zu vereinbaren. Abgesehen von wettbewerbsrechtlichen Ausnahmekonstellationen setzt das Recht der privatautonomen Preisfestsetzungsfreiheit der Kreativen und ihrer Vertragspartner keine Obergrenze. Die sechs Typen zwingender Ansprüche auf angemessene Vergütung reflektieren daher lediglich eine „Mindestforderung zum Schutz der materiellen Belange des Urhebers“, die sich in Gestalt des § 54-Vergütungssystems auch auf private, nicht unmittelbar vermögenswerte Nutzungen erstreckt.⁸¹ Zugleich ist dieses Minimum auf ein angemessenes Maß beschränkt, das auch die Interessen des Nutzers mit in die Betrachtung einbezieht.⁸²

Viertens ist bei der Zubilligung und Ausgestaltung von Ansprüchen auf angemessene Vergütung zu fragen, welcher originär Berechtigte in welchem Kontext auf eine gesetzgeberische Sicherung des Beteiligungsgrundsatzes angewiesen ist. Insbesondere geht das geltende Recht davon aus, dass ein korrekturbedürftiges, strukturelles Verhandlungsungleichgewicht nur zwischen Urhebern und ausübenden Künstlern einerseits und professionellen Verwertern andererseits besteht,⁸³ während sich die originären Inhaber rein unternehmerischer Leistungsschutzrechte in der Regel nicht in einer strukturell schwachen Verhandlungsposition gegenüber Downstream-Verwertern befinden, weshalb nur den erstgenannten Rechtsinhabern die zwingenden vertraglichen Ansprüche gem. §§ 32 ff. UrhG sowie die jene flankierenden Direktvergütungsansprüche zustehen. In jüngerer Zeit machen allerdings insbesondere Filmhersteller geltend, gegenüber multinationalen Streamingdiensteanbietern in einer den Kreativen vergleichbaren und daher schutzwürdigen Abhängigkeitsposition zu sein.⁸⁴

Fünftens schließlich zeigt die im Folgenden zu rekapitulierende, wechselvolle Geschichte des § 54-Vergütungssystems und seiner heutigen Anwendung,⁸⁵ aber auch die Rechtspraxis zu §§ 32 ff. UrhG,⁸⁶ dass die Konkretisierung des Angemessenheitsgebots über ihrerseits wieder stark auslegungsbedürftige materielle Tatbestandsmerkmale wie die Zumutbarkeit (§ 54a Abs. 4 UrhG) oder die Redlichkeit (§ 32 Abs. 2 S. 2 UrhG) kaum vorankommt und auch Verweise auf empirische Tatsachen wie das Ausmaß der Nutzung von vergütungspflichtigen Geräten und Speichermedien (§ 54a Abs. 1 S. 1 UrhG) die von allen

⁸¹ BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54, juris Rn. 52 – Grundig-Reporter.

⁸² Siehe aus primärrechtlicher Sicht EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und 429/08, 156 Rn. 108 – Football Association Premier League und andere; aus grundrechtlicher Sicht BVerfG, Beschluss vom 07.07.1971, 1 BvR 764/66, BVerfGE 31, 248, 252 (die Eigentumsgarantie gebiete, dass dem Urheber „eine angemessene Verwertung ermöglicht wird“); ferner Peukert 2023, § 3 Rn. 20.

⁸³ Vgl. BVerfG, Beschluss vom 23.10.2013, 1 BvR 1842/11, Rn. 77.

⁸⁴ Vgl. Kapitel 3.2.4.

⁸⁵ Dazu im Überblick Kapitel 4.2.1.

⁸⁶ Hegener 2019.

Beteiligten gewünschte Rechtssicherheit nicht zwingend gewährleistet. Stattdessen wird die folgende Untersuchung zeigen, dass Gesetzgeber und Gerichte das Angemessenheitsproblem durch eine Prozessdualisierung, also durch die Etablierung bestimmter Preisfindungsverfahren, zu bewältigen suchen. Insoweit gebieten sowohl die praktische Wirksamkeit des Urheberrechts als auch die Interessen der belasteten Vergütungsschuldner eine Verfahrensgestaltung, die fair und gerecht sowie nicht unnötig kompliziert oder kostspielig ist und die keine unangemessene Fristen oder ungerechtfertigten Verzögerungen mit sich bringt.⁸⁷

⁸⁷ Zum unionalen Gebot praktischer Wirksamkeit des § 54-Vergütungssystems siehe Kapitel 4.2.2; ferner Art. 41 Abs. 2 TRIPS und Art. 3 der Richtlinie 2004/48/EG des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 29. April 2004 zur Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums, Abl. L 157 vom 30.04.2004, S. 45-86 (im Folgenden Durchsetzungs-RL 2004/48).

2.2 Ökonomische Angemessenheit der Vergütung von Urhebern – Hintergründe zur Entwicklung eines anwendbaren Angemessenheitskonzepts aus Ergebnisindikatoren und Prozess-Bewertungsschema

Im deutschen Urheberrecht finden sich eine Reihe von Vorschriften im Zusammenhang mit der angemessenen Urhebervergütung. Dabei wird davon ausgegangen, dass Urheber in einer schwachen Verhandlungsposition gegenüber den meisten Verwertern und vielen Nutzern sind, sodass die Urhebervergütung in der Regel durch gesetzliche und regulatorische Maßnahmen sichergestellt und erhöht werden soll. Die meisten dieser Vorschriften werden heute durch das Recht der Europäischen Union determiniert. Daher betrachten wir es im ökonomischen Teil der Untersuchung dieser Studie nicht als unsere Aufgabe, die allgemeinen Regelungen grundsätzlich zu hinterfragen. Stattdessen nehmen wir sie als gegeben hin und untersuchen, wie strittige Aspekte weiter spezifiziert und umgesetzt werden sollten, um die Position von Urhebern zu stärken und eine Maximierung der Wertschöpfung durch die KuK anzunähern. Dazu zählen folgende Aspekte:

1. Der Beteiligungsgrundsatz, demzufolge eine angemessene Vergütung von Urhebern stattzufinden hat, wo immer ihre Werke verbreitet und genutzt werden.⁸⁸ In der Regel soll sie proportional zur tatsächlichen Nutzung der entsprechenden UGWs und zu von Nutzern geleisteten Zahlungen erfolgen. Daraus ergibt sich für die vorliegende Studie die Frage, welcher Anteil der KuK-Umsätze mindestens an Urheber fließen sollte. Diese Berechnung wird allerdings durch fehlende Informationen zum Aufwand anderer Akteure in der Wertschöpfungskette der KuK erschwert (Caves, 2000).
2. Eine Transparenz-Verpflichtung von UGW-Verwertern (und ggf. auch Nutzern), Urhebern regelmäßig und zeitnah zur Verwertung ihrer Werke, entsprechender Einnahmen der Verwerter und sich daraus ergebender Vergütungsansprüche der Urheber zu informieren. Daraus ergibt sich für uns die Frage, welche Mindeststandards bei dieser „Rechnungslegung“ gelten sollen, und welche Akteure einer Transparenz-Verpflichtung unterliegen. Dabei muss der entstehende Aufwand für Verwerter und Nutzer berücksichtigt werden. Ein weiterer Aspekt ist, inwiefern Urheber, VGs oder sonstige von Nutzern und Verwertern unabhängige Akteure in der Lage sind, diese „Rechnungslegung“ ohne exzessiven Aufwand zu überprüfen.

⁸⁸ In diesem Abschnitt verwenden wir keinen juristischen Fachjargon. Zum Beispiel meint „verbreiten“ hier, sowohl Inhalte verfügbar zu machen als auch Aufmerksamkeit auf Inhalt zu lenken. „Verbreiten“ wird hier nicht im Sinne von §17 UrhG verwendet.

3. Einen Anspruch von Urhebern, im Falle unerwartet hoher Nettoerlöse beim Verkauf oder der Lizenzierung eines UGWs die bestehenden Verträge zu ihren Gunsten anpassen zu können, um eine angemessene Vergütung anhand dieser neuen Informationslage sicherzustellen. Dies steht im engen Bezug zu Punkt 1. Zudem ergibt sich hieraus die Frage, wie der Tatbestand „unerwartet hohe Einkünfte“ zu interpretieren ist. Geht es um Einnahmen, welche die Entwicklungs- und Marketingkosten weit übersteigen, und in welcher Höhe? Oder geht es um Einnahmen, die weit über den durchschnittlichen Einnahmen für UGWs derselben Kategorie liegen?
4. Das Recht der Urheber, ausschließliche Nutzungsrechte zurückzurufen, wenn Verwerter Nutzungsrechte, die sie durch einen Lizenzvertrag eingeräumt bekommen haben, nicht mehr aktiv nutzen („use it or lose it“). Hier ergibt sich die Frage, welcher Mindestaufwand von Verwerter erwartet werden kann, so dass dieser Anspruch von Urheber nicht entsteht.

Eine Aufgabe der ökonomischen Untersuchung dieser Studie ist es daher, Methoden zur präziseren Bestimmung der genannten, strittigen Konzepte zu entwickeln (aktuelles Kapitel). Des Weiteren wenden wir diese Methoden an, um anhand ökonomischer Überlegungen und der verfügbaren empirischen Daten eine erste Bewertung vorzunehmen (Kapitel 3).

Unsere mikroökonomische Herangehensweise fokussiert sich dabei auf eine Kosten- und Nutzenanalyse, vor allem aus Sicht von Urhebern, sowie auf die Minimierung von bestehenden Marktversagen. Da in dieser Studie sowohl Wirtschaftswissenschaftler als auch Juristen beteiligt sind, sind wir zudem in der Lage, die Kompatibilität mit nationalem und unionalem Recht gründlich zu berücksichtigen. Daneben gibt es einige zusätzliche Gesichtspunkte: (a) die politische Durchsetzbarkeit etwaiger Reformen, (b) die Akzeptanz der Maßnahmen unter möglichst vielen Marktteilnehmern, sodass freiwillige Kooperation angeregt und Ausweichmanöver und Widerstand gering bleiben, (c) die Förderung kultureller und sozialer Ziele, die in der KuK eine wichtige Rolle spielen, wie Vielfalt, Kunstfreiheit, sowie sozialer Zusammenhalt durch Inklusion und Integration. Diese Gesichtspunkte sind in dieser Studie weniger zentral, aber bei der Interpretation unserer Ergebnisse gehen wir so weit wie möglich auf sie ein.

Probleme mit Vergleichen – von Äpfeln und Birnen

Bei der juristischen Auslegung des Begriffs der „Angemessenheit“ der Urhebervergütung werden regelmäßig Vergleiche herangezogen: Einerseits zur Vergütung in anderen Fällen; andererseits zur Vergütung, die in der Vergangenheit akzeptabel gewesen ist. Aus ökonomischer Sicht bestehen dabei aber mindestens vier Probleme.

Erstens ist die KuK durch eine hochgradige Ausdifferenzierung von Gütern und Leistungen, vielfältige Verwertungs- und Nutzungsformen, sowie unterschiedliche Interessenlagen und komplexe Preissetzungsstrategien geprägt. Was einem Urheber in am Anfang ihrer Karriere zum Beispiel als angemessen (oder zumindest akzeptabel) erscheint, um seine Werke zunächst bekannt zu machen und die Wahrscheinlichkeit weiterer zukünftiger Nachfrage zu erhöhen, kann einem anderen Urheber, der schon länger im Geschäft ist und mit seiner Tätigkeit darauf angewiesen ist, ihren derzeitigen Lebensunterhalt zu bestreiten, als völlig unzureichend erscheinen. Es ist daher schwierig, allgemeine Grundsätze für eine Urhebervergütung festzulegen, die über die gesamte Bandbreite unterschiedlicher Einzelfälle tatsächlich angemessen erscheint.

Zweitens sind in den KuK einige Ursachen für Marktversagen stark ausgeprägt, was durch Regulierungen (wie das Urheberrecht) zwar teilweise abgemildert wird, aber nicht vollständig zu beheben ist. Darüber hinaus sind die Vergütungsmodalitäten in der Vergangenheit selten unumstritten gewesen. Es bleibt also praktisch unmöglich, mit hoher Sicherheit einen real existierenden Idealzustand bei der Vergütung zu identifizieren, der als Vergleichsstandard geeignet wäre.

Drittens sind in den letzten Jahren im Zuge der Digitalisierung vielfach neue Nutzungs- und Verwertungsarten für UGW entwickelt worden. Diese Neuerungen verändern die Marktbedingungen für Urheber und bieten ein großes Potential, die KuK produktiver zu machen. Da eine angemessene Urhebervergütung im Detail aber immer von den Marktbedingungen abhängt, bieten Vergleiche mit vorherigen Vergütungsmethoden dabei keine zuverlässigen Hinweise mehr.

Viertens ist die Datenlage oftmals intransparent. Zum Beispiel werden viele Lizenzverträge vertraulich behandelt. Inwieweit neue Verbreitungsformen für UGW die Nachfrage nach sonstigen durch Urheber angebotenen Gütern und Leistungen beeinflussen, bleibt schwer festzustellen. Häufig erhalten Urheber selbst keine unabhängig überprüften Informationen zur Nutzung ihrer Werke. Zudem gibt es kaum zuverlässige Angaben zum Aufwand, den Urheber und Verwerter betreiben, um die arbeitsteilige Wertschöpfung zu maximieren. Die unvollständige Datenlage erschwert es, die Angemessenheit der Urhebervergütung zu beurteilen.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass Vergleiche zwar ein pragmatisch nützliches Mittel sein können, eine derzeitige (oder derzeit in Erwägung gezogene) Vergütung als mehr oder weniger angemessen zu bewerten. Letztlich kommt es aber auf die Qualität der Ausführung solcher Vergleiche an, die aufgrund der vier diskutierten Punkte Äpfel und Birnen vergleichen.

Wesentliche Beiträge dieser Studie zum üblichen „Vergleichsansatz“ in der juristischen Bestimmung angemessener Urhebervergütung

Die vorliegende Studie zielt daher darauf ab, die üblichen Vergleichsprozesse besser vorzubereiten. Konkret bedeutet dies, dass Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen verschiedenen Vergütungspraktiken und relevanten Marktbedingungen herausgearbeitet werden. Dabei besteht eine Aufgabe darin, aufgrund empirischer Daten festzustellen, inwieweit Unterschiede zwischen KuK-Teilmärkten als günstige Anpassungen an unterschiedliche Umstände gerechtfertigt erscheinen. Zudem wird geprüft, ob sich in den unterschiedlichen Teilmärkten „Best Practice“-Beispiele ergeben, die mit einer hohen Produktivität einher gehen und sich auf andere Teilmärkte übertragen lassen.

Darüber hinaus erweitern wir das übliche Vergleichsrepertoire, indem wir nicht nur tatsächliche Praktiken untereinander vergleichen, sondern zusätzlich untersuchen, inwieweit Vergütungspraktiken einen funktionierenden Markt annähern. Dabei nutzen wir mikro-, wohlfahrts-, und kulturökonomische Theorie und Methoden, um zu bestimmen, inwieweit bestehende Vergütungsmethoden den unterschiedlichen Arten des Marktversagens entgegenwirken.

Schließlich berücksichtigt diese Studie die Folgen neuer Entwicklungen im Rahmen der Digitalisierung für eine angemessene Vergütung. Zum Beispiel ist es mit der Verbreitung digitaler Kopiertechnologie sehr viel leichter geworden, hochwertige Privatkopien zu erzeugen. Entsprechende Folgen für die in einem anderen technischen Umfeld geschaffenen Vergütungsregeln von Privatkopien müssen vor diesem Hintergrund diskutiert werden. Ein weiteres Beispiel ist die vermutliche Marktmacht großer Internetplattformen, über die kulturelle Werke in zunehmendem Maße verbreitet werden. Einzelne Urheber und selbst große Verlage oder Studios beklagen häufig, dass sie nicht in der Lage seien, gegenüber solchen kommerziellen Plattformen eigenständig eine angemessene Vergütung durchzusetzen.

Im Folgenden wird aufbauend auf Überlegungen zu idealen Marktbedingungen in der KuK ein anwendbares Konzept zur Bewertung der Angemessenheit der Urhebervergütung abgeleitet. Mit Hilfe der zentralen Bausteine des Konzepts – der Ergebnisindikatoren und des Prozess-Bewertungsschemas – werden in Kapitel 3 sechs KuK-Teilmärkte bewertet und verglichen.

2.2.1 Ökonomische Überlegungen zu allgemeinen und idealen Marktbedingungen in der Kultur- und Kreativwirtschaft

Die KuK weist spezifische Marktbedingungen auf, die bei Überlegungen zur angemessenen Vergütung von Urhebern berücksichtigt werden sollten. Viele dieser Eigenheiten der KuK bedingen unterschiedliche Arten des Marktversagens, die in der Mikro- und Wohlfahrtsökonomik beschrieben sind. Das

gleichzeitige Auftreten vielfacher Typen des Marktversagens erschwert die Analyse eines absoluten Optimums in den Teilmärkten der KuK hinsichtlich der angemessenen Vergütung:

1. Die typische Kostenstruktur zur Erstellung und zum Vertrieb eines Werks in der KuK wird durch **erhebliche Entwicklungskosten** für neue UGW und **relativ geringe Bereitstellungskosten** pro Nutzer charakterisiert (Landes & Posner, 1989; Caves, 2000). Dies gilt insbesondere für UGW, wenn sie als Kopien oder über Nutzungslizenzen vermarktet werden.
2. UGW sind in der Regel **quasi-öffentliche Güter**. Einerseits besteht Nicht-Rivalität im Konsum. Das heißt zum Beispiel, dass der Nutzwert eines literarischen Werkes oder eines Films für einzelne Nutzer sich durch die Nutzung von anderen Akteuren nicht verringert (im Gegensatz zu einem Apfel oder einem Bier). Insbesondere bei der digitalen Verbreitung von UGW, bei der viele Kopien zu sehr geringen Kosten zugänglich gemacht werden können, gibt es praktisch keine technische Entwertung durch Nutzung. Deswegen ergibt es auch wenig Sinn, bei UGW von Konsum zu sprechen, da keine entwertende Transformation des eigentlichen Werks, sondern höchstens von physischen Medien stattfindet.

Andererseits kann es sehr aufwändig sein, die Nutzung von UGW zu kontrollieren und einzuschränken. Daher kommt unautorisiertes Teilen mit Dritten und eine dadurch ermöglichte Nutzung häufig vor. Zudem können sich die durch UGW vermittelten Ideen, Informationen und Werte auch unter Akteuren weiterverbreiten,⁸⁹ die selbst keinen vollständigen Zugang zum eigentlichen UGW erlangen. Daher erzeugen erfolgreiche UGW regelmäßig positive externe Effekte. Ihr vollständiger sozialer Nutzen kann ihren Marktwert bei weitem übersteigen, etwa wenn sie stilistische Neuerungen in der KuK anregen oder zu Bildung und sozialem Zusammenhalt beitragen. Einzelne Handelsbeziehungen zwischen Urhebern und zahlenden Nutzern bilden den weiteren, gesamtgesellschaftlichen Nutzen nicht vollständig ab. Ein Teil des Wertes von UGW fällt Akteuren zu, die Rechteinhabern keine Zahlungen oder sonstige Gegenleistungen zukommen lassen. Eigenschaften quasi-öffentlicher Güter und positive externe Effekte finden sich auch in anderen Teilen der Wirtschaft und Gesellschaft. Sie sind in den KuK jedoch besonders stark ausgeprägt.
3. Eine hohe **Produktausdifferenzierung** ist ebenfalls charakteristisch für die KuK. In allen KuK-Teilmärkten werden buchstäblich tausende unterschiedlicher Produktvarianten angeboten

⁸⁹ In diesem Abschnitt verwenden wir keinen juristischen Fachjargon. Zum Beispiel meint „verbreiten“ hier, sowohl Inhalte verfügbar zu machen als auch Aufmerksamkeit auf Inhalt zu lenken. „Verbreiten“ wird hier nicht im Sinne von §17 UrhG verwendet.

(z.B. verschiedene Bücher und Artikel oder Filme), die mehr oder weniger gute Substitute füreinander darstellen. Aus ökonomischer Sicht schützt das Urheberrecht Rechteinhaber davor, dass Konkurrenten, nahezu identische Werke anbieten. Demnach besteht in den KuK ein sogenannter monopolistischer Wettbewerb: Urheber konkurrieren miteinander nicht (nur) über den Preis, sondern vor allem über die unterschiedlichen Eigenschaften ihrer Werke. Dies geht mit der Schwierigkeit einher, Märkte sinnvoll voneinander abzugrenzen.

4. Des Weiteren besteht in den KuK eine hohe **Ausdifferenzierung auf der Nachfrageseite**. Einerseits unterscheiden sich verschiedene UGW konsumierende Nutzer (Endnutzer) von UGW in ihren Vorlieben. Andererseits verändern einzelne Endnutzer häufig ihre Präferenzen mit der Zeit (Blaug, 2001; Bianchi, 2002; Seaman, 2006). Es besteht keine Einigkeit darüber, welcher Film, welches Buch oder welches Videospiel derzeit das Beste ist, und nach einer Phase der intensiven Nutzung eines UGWs wenden sich Endnutzer Alternativen zu.
5. Zudem operieren sämtliche Akteure in der KuK unter **hoher Unsicherheit**:
 - a. Für Endnutzer sind UGW sogenannte **Erfahrungsgüter** (Nelson, 1970; Towse, 1997; Blaug, 2001; Ginsburgh & Throsby, 2006). Der tatsächliche Nutzwert eines spezifischen UGWs erschließt sich erst nachdem Endnutzer Ressourcen aufgebracht haben – Zeit, Aufmerksamkeit und in der Regel Geld, um sich Zugang zu ihnen zu verschaffen. Es kann für Endnutzer bereits aufwändig sein, aus der Vielzahl der angebotenen Werke besonders attraktive Optionen auszuwählen. Erst nachdem Endnutzer Präferenzen entwickelt und sich Zugang verschafft haben, stellen sie fest, inwieweit sie mit ihrer Auswahl zufrieden sind.
 - b. Auf der Anbieterseite der KuK besteht eine hohe **Nachfrageunsicherheit** (Kretschmer, Klimis, & Choi, 1999; Caves, 2000; Baumol W. J., 1986). Es ist schwer vorherzusagen, welche Werke auf eine ausreichende Nachfrage treffen werden, um die Investitionen zu amortisieren, und nur eine Minderheit an Veröffentlichungen werden zu für die Anbieter profitablen „Hits“. Daher besteht für Urheber und Investoren, die Vorauszahlungen an Urheber leisten, ein hohes unternehmerisches Risiko. Sie müssen Entwicklungskosten tragen und versuchen diese durch später erfolgende und in ihrer Höhe unsichere Einnahmen zu amortisieren. Eine Strategie im Umgang mit Nachfrageunsicherheit besteht darin, eine Vielzahl von Produktvarianten an den Markt zu bringen. Dies verstärkt aber in der Summe die Produktausdifferenzierung, den Wettbewerb und die Unsicherheit der Einnahmen pro Werk. Eine weitere Strategie sind Investitionen in Marketing und Promotion, die regelmäßig einen großen Teil der gesamten Ausgaben der KuK ausmachen (siehe Vogel, 2020).

Aus ökonomischer Sicht hat Unsicherheit/unvollständige Information eine Reihe von Folgen. Erstens gehen Ökonomen davon aus, dass Akteure grundsätzlich risikoavers sind. Das hat zur Folge, dass der Markt für KuK aufgrund von Unsicherheit kleiner bleibt als es gesamtgesellschaftlich erstrebenswert wäre. Zweitens ergibt sich eine Fehlllokation von Ressourcen. Beispielsweise fokussieren sich die Nachfrage und Investitionen unter Qualitätsunsicherheit zu sehr auf Stars, da Akteure versuchen, ohne exzessiven Aufwand Werke von wahrscheinlich hoher Qualität ausfindig zu machen. Neuen Marktteilnehmer, zu deren Arbeiten es noch keine starken Qualitätssignale gibt, haben Schwierigkeiten, sich zu etablieren, auch wenn sie UGWs von hoher Qualität anbieten (Nelson, 1970; Adler, 1985; Adler, 2006). Drittens können Informationsasymmetrien bestehen, die es marktmächtigen Akteuren ermöglichen, sich über kostenintensive Marketingausgaben Vorteile zu verschaffen, die nicht auf dem intrinsischen Wert von UGWs beruhen. Das Urheberrecht enthält wenige Maßnahmen, um Unsicherheit entgegenzuwirken. Es zielt vielmehr darauf ab, Urheber mit Ausschließlichkeitsrechten auszustatten, die als positives Nutzungs- und negatives Verbotswort funktionieren. So wird Marktversagen durch die Eigenschaften von UGWs als quasi-öffentliche Güter entgegengewirkt. Ansonsten bleiben Akteure in den KuK den Marktmechanismen und der hohen Unsicherheit ausgesetzt.

6. Eine häufige Folge der spezifischen Marktbedingungen in den KuK ist **soziale Interdependenz** bei der Nachfrageentwicklung. Es ist empirisch gut belegt, dass sich die Nachfrage nach UGW auf eine kleine Minderheit von Werken und Urhebern konzentriert und sich gleichzeitig in unvorhersehbarer Weise über Fads und Fashions verändert, die sich kaum mit der intrinsischen Qualität von Werken erklären lassen (Baumol & Fischer, 1986; Kretschmer, Klimis, & Choi, 1999; Caves, 2000). Ökonomen erklären diese Beobachtungen von „Superstareffekten“ oft mit sozialer Interdependenz in der Nachfragebildung. Unter Qualitätsunsicherheit berücksichtigen Nutzer Signale anderer Nutzer und Akteure. So entstehen Netzwerkeffekte, Informationskaskaden oder Herdenverhalten, durch die ein anfänglicher, möglicherweise zufälliger Erfolg von UGW und Urhebern die Wahrscheinlichkeit weiterer Aufmerksamkeit und hoher Nachfrage erhöht.
7. Schließlich sind Urheber oftmals **intrinsisch motiviert** oder kreative Arbeit wird durch nicht-pekuniäre Anreize angeregt. Viele Menschen schaffen UGWs, obwohl das dadurch erzielte Einkommen deutlich unter dem Einkommen liegt, das durch andere Arbeit (Tätigkeiten, die für andere Akteure Werte schaffen) zu erzielen wäre (Throsby, 1994; Towse, 1997; Caves, 2000; Frey & Jegen, 2001). Dies kann zum einen durch nicht-pekuniäre Anreize, wie z.B. das Streben

Ruhm und Anerkennung durch kreative Arbeit, erklärt werden. Zum anderen zeichnet sich kreative Arbeit oftmals durch eine hohe intrinsische Motivation aus, die befriedigender und motivierender ist als sonstige Tätigkeiten (Bryant & Throsby, 2006; Towse, 2010). Möglicherweise spielt auch Altruismus eine Rolle, etwa wenn Urheber es wertschätzen, wenn ihre Arbeit zu öffentlichen Gütern wie sozialem Zusammenhalt oder Innovationen beiträgt, auch wenn sie hierfür weder entlohnt noch in anderer Weise persönlich anerkannt werden (Frey & Eichenberger, 1995; Csikszentmihalyi, 2000).⁹⁰ Relativ hohe nicht-pekuniäre Anreize, intrinsische Motivation oder Altruismus sind mögliche Gründe, warum das Angebot von UGW höher ausfällt als es aufgrund der pekuniären Vergütung von Urhebern zu erwarten wäre.

Dabei muss allerdings bedacht werden, dass die kommerziellen und organisatorischen Aspekte der KuK auf die intrinsische Motivation der Urheber einwirken können. Wo einige Akteure eine hohe finanzielle Entlohnung erfahren, kann dies die positive Wirkung intrinsischer Motivation verringern. Solche sogenannten „Crowding-out Effekte“ bestehen zum Beispiel, wenn Vertragspartner von Urhebern hohe Gewinne erzielen und diese kaum mit den Urhebern teilen. Andererseits kann eine finanzielle Entlohnung von Urhebern auch als symbolische Anerkennung ihrer Leistungen verstanden werden und intrinsische Motivation verstärken („Crowding-in“). Insgesamt scheint die intrinsische Motivation von Urhebern einen starken, positiven Beitrag zur Wertschöpfung in den KuK zu leisten, was jedoch gefährdet wird, wenn Urhebern hohem administrativen Aufwand (nicht intrinsisch motiviert) ausgesetzt sind oder Ungerechtigkeit bei der Verteilung von Profiten empfinden (Frey & Jegen, 2001).

Diese besonderen Marktbedingungen sind in den Teilmärkten der KuK Auslöser für diverse Marktversagen (Caves, 2000; Blaug, 2001; Handke & Dalla Chiesa, 2022). Darunter fallen neben unvollständiger und asymmetrischer Information auch hohe Transaktionskosten, Faktorspezifität, Anreizproblematik aufgrund positiver externer Effekte sowie die Marktmacht einiger weniger Organisationen in den Wertschöpfungsketten der Teilmärkte (Riordan & Williamson, 1985). Sie behindern Urheber oft erheblich in der Verhandlung angemessener Bedingungen mit intermediären Unternehmen oder Endnutzern, wodurch in den jeweiligen Teilmärkten keine gesellschaftlich optimalen (wohlfahrtsmaximierenden) Ergebnisse erzielt werden.

⁹⁰ Zudem könnten relativ viele Urheber weniger risikoavers sein, oder, ähnlich wie Lottospieler (Rosen, 1981; Benhamou, 2003), oder verzerrte, übertrieben optimistische Erwartungen haben (Towse, 2010).

2.2.2 Ein anwendbares Konzept zum Vergleich der Angemessenheit von Urhebervergütung

Mit den beschriebenen Marktversagen ist eine notwendige, jedoch keine ausreichende Rechtfertigung staatlicher Regulierung gegeben. Marktversagen rechtfertigt staatliche Regulierung ausreichend nur dann, wenn die Kosten der Regulierung den Nutzen nicht übersteigen (Krier & Montgomery, 1973; Demsetz, 1974). Das geltende Urheberrecht ist bereits der Versuch, dieses Marktversagen zu korrigieren und Anreize für die Schaffung von Werken zu bieten. Trotz der gesetzlichen Verankerung des Prinzips der angemessenen Vergütung ist dessen Implementierung und Zielerfüllung in der Praxis im Kontext unterschiedlicher Akteurskonstellationen und sich verändernder technischer Rahmenbedingungen in den Teilmärkten der KuK unterschiedlich gut ausgeprägt.

Im Folgenden wird das Konzept erläutert, das wir in der vorliegenden Studie nutzen, um die Angemessenheit in den jeweiligen Teilmärkten zu bewerten. Um eine umfassende Einschätzung der Angemessenheit zu erhalten, nutzen wir die Deskription quantifizierbarer Marktergebnisse und -statistiken, sog. **Ergebnisindikatoren**, die Aussagen über den Output der aktuellen Vergütungsstruktur im Markt und damit Aussagen prozeduralen Angemessenheit im Teilmarkt zulassen. In einer Welt vollkommener Transparenz und Messbarkeit würde eine Analyse auf Grundlage solcher Indikatoren ausreichen, um die Angemessenheit zu bewerten. Allerdings sind wir bei unseren Recherchen in den Teilmärkten in so gut wie allen Messbereichen auf unvollständige oder intransparente Informationen gestoßen. Daher werden die erhebbaren Ergebnisindikatoren um Informationen ergänzt, die Angemessenheit latent messen. Wir versuchen das Ausmaß an Angemessenheit in jedem Teilmarkt zu approximieren, indem wir die Ausprägung von Institutionen und Prozessen dahingehend bewerten, inwiefern sie eine möglichst ausgeprägte Angemessenheit von Urhebervergütung begünstigen. Um diese Informationen zwischen den Teilmärkten vergleichend anwenden zu können, haben wir ein **Bewertungsschema des Vergütungsprozesses** entwickelt. Je „besser“ die Prozesse eines Teilmarktes in diesem Schema bewertet werden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, ein hohes Maß an Angemessenheit im beobachteten Teilmarkt vorzufinden. Zusätzlich dient dieses Schema auch als Bewertung der Resilienz der Angemessenheit der Urhebervergütung in den Teilmärkten gegenüber (technischen) Veränderungen. Je besser ein Teilmarkt im Bewertungsschema des Vergütungsprozesses aufgestellt ist, desto besser können dynamische Veränderungen mit Hinblick auf die Angemessenheit der Urhebervergütung ohne grundlegende Reformen und andere Markteingriffe absorbiert werden. Die abschließende Interpretation der Angemessenheit ist letztendlich nur mit Hilfe beider Konzeptelemente, den Ergebnisindikatoren und dem Bewertungsschema des Vergütungsprozesses möglich.

2.2.2.1 Empirisches Vorgehen zur Erhebung quantitativer und qualitativer Indikatoren zur Bewertung der angemessenen Vergütung.

Nur in einem annähernd effizienten Markt, in dem sich Prozesse zur Verhinderung größerer Marktversagen etabliert haben, ist eine angemessene Vergütung der Urheber zu erwarten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass eine angemessene (effiziente) Vergütung aus wohlfahrtsökonomischer Sicht einen Ausgleich zwischen Urheberinteressen und Kreativitätsanreizen, Verwerterinteressen und Innovationsanreizen, sowie Nutzerinteressen an einem preiswerten Zugang zu wertigen UGWs finden muss. Zur praktischen Messung dieser theoretischen Überlegungen haben wir umfangreiche Recherchen in den sechs Teilmärkten unternommen, um Informationen bspw. zu folgenden Outputs der Teilmärkte zu finden:

- ☐ Hinweise zur durchschnittlichen Vergütungshöhe für Urheber im jeweiligen Teilmarkt
- ☐ Anzahl und Entwicklung angebotener Werke
- ☐ Anzahl und Entwicklung verkaufter Privatkopien / Werke
- ☐ Anzahl und Entwicklung der Urheber
- ☐ Höhe und Entwicklung der Einnahmen von Verwertungsgesellschaften
- ☐ Verteilungsmetriken der Ausschüttung von Verwertungsgesellschaften
- ☐ Entwicklung der Kosten im Markt (Transaktionskosten, Fixkosten zur Herstellung und Vertrieb eines Werkes etc.)
- ☐ Indikatoren für den administrativen Aufwand der öffentlichen Hand zur Regulierung im Teilmarkt
- ☐ Höhe und Entwicklung von Innovationsinvestitionen
- ☐ Metriken zur Marktmacht einzelner Akteure
- ☐ Entwicklung von Marktanteilen
- ☐ Durchschnittliche Nutzungsintensität von Konsumenten (Länge, Häufigkeit der Nutzung etc.)

Die empirische Arbeit zur Erhebung dieser Informationen in den sechs KuK-Teilmärkten hat sich im Lauf des Projekts herausfordernder dargestellt als ursprünglich angenommen. Die Datenlage zur Erhebung der Indikatoren der Urhebervergütung und vielen damit im Bezug stehenden Phänomenen war herausfordernd. Dementsprechend wurde die Erhebungsstrategie im Lauf des Projekts immer wieder überarbeitet.

Grundsätzlich stützen wir uns bei der Beschreibung der Teilmärkte auf zwei Arten von Quellen: (1) Sekundär(daten)quellen und (2) Interviews mit Stakeholdern und Experten aus den jeweiligen Teilmärkten.

Sekundär(daten)quellen

Von Beginn an wurde erwartet, dass nicht zu allen Informationen lückenlose quantitative Sekundärdatenquellen vorliegen würden, darum waren auch umfangreiche Interviews mit Experten aus den jeweiligen Teilmärkten vorgesehen, um final eine möglichst umfangreiche Zahl an quantitativen und qualitativen Indikatoren zur Einordnung der Angemessenheit der Urhebervergütung zur Verfügung zu haben.

Insbesondere aktuelle offizielle Statistiken, die präzise die wichtigsten Indikatoren abbilden, sind oft praktisch nicht verfügbar. Dies betrifft nicht nur die Einkommen von Urhebern, deren Ausgaben oder die wichtigsten Vertragsbedingungen unter denen Urheber mit Verwertern kooperieren, sondern auch den Nutzwert urheberrechtlich geschützter Werke und viele weitere Themen, die zur Bestimmung von „Angemessenheit“ betrachtet werden sollten.

Angesichts dieser Lage haben wir es als unseren Auftrag verstanden, so pragmatisch wie nötig und möglich vorzugehen, d.h. mit den zur Verfügung gestellten Mitteln die bestmöglichen Informationen zusammenzustellen und auszuwerten, auch wenn Unsicherheit bezüglich der Datenqualität verbleibt. Das heißt unter anderem, dass wir uns neben offiziellen – und bezüglich der zugrundeliegenden Definitionen und Methoden gut dokumentierten – Daten oft auch mit Daten aus „grauen Quellen“ behelfen mussten. Dies betrifft zum Beispiel Nachrichteninhalte oder vereinfachte Beschreibungen von Vergütungsprozessen von Verwertern und Verwertungsgesellschaften, die nicht bis ins letzte Detail gehen. So bleibt es beispielsweise in den meisten Fällen offen, was mit Verwertereinnahmen geschieht, die aufgrund von Vergütungs-Mindestschwellen nicht an Urheber ausgeschüttet werden.⁹¹ Gelegentlich mussten sogar Blogeinträge und ähnliche Quellen zu Rate gezogen werden, die keiner verlässlichen Qualitätskontrolle unterliegen. Um Fehlschlüsse so weit wie möglich zu vermeiden, nutzen wir die Triangulation verschiedener Quellen und Daten. Wo immer möglich, haben wir unterschiedliche Quellen sekundärer Daten zu denselben Themen miteinander verglichen. Dabei war allerdings nicht immer sicherzustellen, dass unterschiedliche Quellen tatsächlich unabhängig voneinander berichten.

⁹¹ Dass nicht an einzelne Urheber ausgeschüttet wird, ist dieses Vorgehen aus ökonomischer Sicht gerechtfertigt, wenn die Transaktionskosten den Wert der Ansprüche eines Urhebers übersteigen.

Interviews mit Stakeholdern und Experten der Teilmärkte

Insgesamt wurden für das Forschungsprojekt 24 Stakeholdervertreter als Experten im Rahmen von 16 leitfadengestützten Interviews in den sechs Teilmärkten geführt. Dabei wurde darauf geachtet in jeden Teilmarkt mindestens mit einem Stakeholder der Urheber und einem Stakeholder der Verwerter zu reden. Nach Möglichkeit wurde versucht, mit möglichst mehreren Personen je Interview zu sprechen.

Tabelle 2-1 stellt eine Übersicht der Anzahl an Interviews und Interviewpartner dar. Ein Interview dauerten im Schnitt 115 Minuten. Um die Persönlichkeitsrechte aller Gesprächspartner zu wahren, zitieren wir in den Teilmarktbeschreibungen aus den Interviews, indem wir Erkenntnisse aus den Gesprächen in der Regel mit „laut Expertenaussage“, „den Experteninterviews zufolge“ o.ä. wiedergeben.

Tabelle 2-1:

Übersicht Anzahl Interviews und Interviewpartner nach Teilmarkt und Urheber/Verwerter

Teilmarkt	Urheber: Interviews	Urheber: Interviewpartner	Verwerter: Interviews	Verwerter: Interviewpartner
Text - Belletristik	2	2	1	2
Text - Presse	2	3	1	2
Text - Wissenschaft	2	2	1	1
Film und Fernsehen	1	2	2	3
Games	1	1	1	1
Wort und Bild	1	1	1	4
Gesamt	9	11	7	13

Quelle: Eigene Darstellung.

Dass letztendlich nicht die zu Beginn des Projekts geplanten 25 Interviews geführt wurden, liegt an dem im Lauf des Projekts gemachten Erfahrungen mit dem Erkenntnisgewinn aus zusätzlichen Interviews sowie dem Aufwand und der Ergiebigkeit der Arbeit mit Sekundärdatenquellen.

Letztere waren, wie im vorangegangenen Abschnitt beschrieben, einerseits deutlich aufwändiger als zu Beginn des Projekts geplant. Es mussten deutlich mehr graue Quellen gesichtet und gegeneinander abgewogen werden. Andererseits hat der umfangreiche Rückgriff auf grauen Quellen uns auch erlaubt viele Informationslücken, die auch nach der Durchführung der Interviews noch an vielen Stellen bestanden hat, teilweise zu füllen.

Bereits die ersten zwei Interviews je Teilmarkt, die sowohl mit der Urheber- als auch mit der Verwerterseite geführt wurden, brachten im allgemeinen recht ähnliche Erkenntnisse. Mit Blick auf die ver-

schiedenen Informationen zur Bewertung unserer Angemessenheitsdimensionen waren die Erkenntnisse insofern kongruent, dass nach den Interviews die gleichen Informationslücken bestanden. Auch wenn beide Seiten die Verhältnisse normativ unterschiedlich einschätzten, lieferten Sie bzgl. der Bewertungsaspekte einen ähnlichen Erkenntnisgewinn für die Bewertung des Vergütungsprozesses, während in beiden Fällen ebenfalls die gleichen Erkenntnislücken blieben. Gab es darüber hinaus vielversprechender Interviewpartner, bspw. Urheber im Teilmarkt Text-Wissenschaft oder Verwerter im Teilmarkt Film und Fernsehen, wurden weitere Interviews geführt. Nach spätestens drei Interviews in einem Teilmarkt stellten wir schnell fest, dass sich der Grenznutzen zusätzlicher Interviews in Grenzen hielt. Diese Saturation hat dazu geführt, dass wir unsere Rechercheressourcen zu Gunsten der aufwändigen, aber zielführenderen Sekundärquellenanalyse umverteilt haben.

Generell belegt die unbefriedigende Daten- und Informationslage nicht nur die unvermeidlichen Beschränkungen, unter denen diese Studie verfasst worden ist. Sie zeigt auch auf, dass es für einzelne Urheber (und sonstige interessierte Parteien) sehr aufwändig ist, zu beurteilen, inwieweit die Urhebervergütung im Einzelfall oder allgemein angemessen erscheint. Dieser Eindruck hat sich während der geführten Interviews durchgängig bestätigt, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß. Das für sich ist bereits ein wichtiges Ergebnis dieser Studie.

2.2.2.2 Bewertungsschema der Vergütungsprozesse

Aus ökonomischer Sicht nähern die Entscheidungen der verschiedenen Beteiligten in einem funktionierenden Markt eine Situation an, bei der die gesamtgesellschaftliche Wertschöpfung maximiert wird. Allerdings treten in der KuK eine Reihe von Gründen für Marktversagen recht ausgeprägt auf. Die Frage ist, welche Urhebervergütungsprozesse Marktversagen insgesamt relativ gut entgegenwirken.

Um einen übersichtlichen Vergleich unterschiedlicher Organisationsformen zur Urhebervergütung zu ermöglichen, haben wir für diese Studie ein Bewertungsschema auf Basis von fünf Angemessenheitskonzepten entwickelt, siehe Tabelle 2-2. Bei einigen der Angemessenheitskonzepte unterscheiden wir weiterhin zwischen mehreren Bewertungsdimensionen, die spezifische Aspekte unterscheiden, so dass wir sie gesondert betrachten können. Dieses Bewertungsschema bezieht sich dabei sowohl aus der in dieser Studie bereits angeführten Theorie (z.B. Kulturökonomik, Vertragstheorie), als auch aus der empirischen Arbeit (Sekundärdaten und Interviews). Je effektiver Marktversagen insgesamt verringert werden, desto eher werden die Marktteilnehmer in die Lage versetzt, ein gesellschaftlich optimales Ergebnis bei der Vergütung von Urhebern anzunähern, auch wenn sich die Marktbedingungen verändern.

Dieses Bewertungsschema ist generell einsetzbar, um die Entwicklung eines dauerhaften und resilienten – leistungsfähigen und anpassungsfähigen – Systems zur Urhebervergütung zu unterstützen. Viele

der Bewertungsdimensionen stehen in einem engen Bezug zueinander. Anhand dieses Bewertungsschemas lassen sich vor allem eine Reihe von Zielkonflikten veranschaulichen, die bei der Organisation und Abwicklung der Urhebervergütung bestehen. Zum Beispiel bietet ein Markt ohne jede de jure oder de facto Standardisierung von Vertragsbedingungen, bei dem jede Transaktion von Grund auf neu verhandelt wird, ein Maximum an Flexibilität, geht aber mit hohen Verhandlungskosten einher. Darüber hinaus erlaubt es uns, Marktsituationen zu identifizieren, in denen Zielkonflikte bereits relativ gut oder relativ schlecht gelöst sind. Darauf aufbauend kann bestimmt werden, inwieweit bestehende Unterschiede in der Organisation und Abwicklung der Urhebervergütung einer sinnfälligen Anpassung an unterschiedliche Marktbedingungen in den Vergütungstypen der Teilmärkte entsprechen.

Tabelle 2-2:
Übersicht des Bewertungsschemas zur Organisation und Abwicklung der Urhebervergütung

Angemessenheitskonzept	Bewertungsdimension
1. Transaktionskostenminimierung	a) Verhandlungskosten
	b) Monitoringkosten
	c) Bündelung von Transaktionen
2. Art der Vergütung für Urheber und Anreizkompatibilität	a) Anreizkompatibilität
	b) Geldwerte Vergütung oder Sachleistungen
	c) Nicht-pekuniäre Anreize für Urheber und Ermöglichung indirekter Aneignung
3. Information und Verlässlichkeit	a) Vergütungsunsicherheit
	b) Vollständigkeit und Transparenz von Vertragsmodalitäten
4. Marktmacht gegenüber Urhebern	
5. Flexibilität und Vertragsfreiheit	

Quelle: Eigene Darstellung.

Im Folgenden erläutern wir zunächst die einzelnen Bewertungsaspekte und -dimensionen und geben einen ersten Überblick über potentielle Wechselwirkungen. Danach dokumentieren wir die konkrete Anwendung des Schemas durch eine Reihe von ordinalen Variablen.

Angemessenheitskonzept 1: Transaktionskostenminimierung

Transaktionskosten entstehen bei allen Interaktionen zwischen Akteuren, zum Beispiel beim Austausch von Gütern und Dienstleistungen in Märkten. Sie umfassen Kosten, die anfallen, wenn Akteure Informationen austauschen, Verträge verhandeln und deren Einhaltung überwachen (Allen, 1991; Stavins, 1995; Jindal & Kerr, 2007). Transaktionskosten spielen bei der Bewertung angemessener Vergütung eine Rolle, da diese „Reibungsverluste“ den tatsächlichen Wert verringern, den Urheber und Nutzer aus gegenseitigem Austausch ziehen können. Durch Transaktionskosten verringert sich die An-

zahl und Vielfalt der aktiven Urheber und Werke, der Nutzer und Werknutzungen, sowie der entstehende gesamtgesellschaftliche Mehrwert im Vergleich zum Ideal eines Marktes ohne Transaktionskosten. Transaktionskosten sollten so gering wie möglich ausfallen, um ein optimales (wohlfahrtsmaximierendes) Ergebnis anzunähern.⁹²

Wir unterscheiden drei Dimensionen von Transaktionskosten in den KuK: (a) Verhandlungskosten sowie (b) Monitoringkosten. Teilweise entstehen Transaktionskosten proportional zu der Anzahl und Häufigkeit von Transaktionen (Allen, 1991), sodass wir auch (c) die Bündelung der direkten Handels- und Leistungstransaktionen (aus Sicht der Urheber) als weitere Bewertungsdimension berücksichtigen.

Jeder Form von Transaktionen gehen **Verhandlungskosten** voraus. Darunter fallen alle Aufwände (Ressourcen, Zeit, etc.) zur Abstimmung und Gestaltung einer Vereinbarung.⁹³ Verträge zwischen Urhebern, Verwertern und Nutzern enthalten neben einem Preis eine Vielzahl weiterer Komponenten. Es kann sehr aufwändig sein, beiderseitig akzeptable Verträge auszuhandeln. Häufig kommen in den KuK standardisierte Verträge zum Einsatz, um diesen Aufwand zu verringern. Ein Extremfall ist eine vollständige Standardisierung, bei denen die geldwerte Urhebervergütung und alle sonstigen Vertragsbedingungen für alle Transaktionen de jure oder de facto festgesetzt sind. Der andere Extremfall wäre die freie Verhandlung aller Konditionen für jede Einzeltransaktion, ohne gesetzliche oder faktische Standardvorgaben. Das Urheberrecht setzt einige Bedingungen bereits fest, wie z.B. durch die beschränkte Dauer des Urheberrechtsschutzes oder die – wenn auch nicht numerisch präzise bestimmte – Anforderung einer angemessenen Vergütung von Urhebern. In der Praxis ergeben sich zudem viele Mischformen mit unterschiedlich ausgeprägter Standardisierung. Standardisierung kann Transaktionskosten erheblich mindern und hat andere potentielle Vorteile, die im Folgenden diskutiert werden. Andererseits besteht ein Zielkonflikt zwischen der Standardisierung und den relativen Kosten der Flexibilität, mit der die Vertragsbedingungen an besondere Umstände und Interessen angepasst werden können.⁹⁴

⁹² Bei Transaktionskosten handelt es sich nicht immer um direkte Kosten. Auch Opportunitätskosten fallen darunter. Diese beschreiben bspw. entgangene Gewinne (z.B. in Form von Lohn), die während der Zeit, die für Transaktionen aufgewendet werden muss, erwirtschaftet hätten werden können.

⁹³ In der aktuellen ökonomischen Transaktionskostenökonomik und Vertragstheorie werden alle Vereinbarungen als Verträge bezeichnet, auch wenn kein unterschriebenes Dokument vorliegt.

⁹⁴ Akteure, für deren spezifischen Umstände ein Standardvertrag keine gute Passung bietet, erfahren relative Nachteile.

Nach Vertragsabschluss entstehen für Akteure außerdem Kosten bei der Prüfung, ob die getroffenen Vereinbarungen eingehalten werden. Diese Kosten bezeichnet man als **Monitoringkosten**. Ein wesentlicher Gesichtspunkt ist dabei, ob Urheber ohne großen Aufwand Zugang zu verlässlichen Informationen haben. Dies ist im derzeitigen Urheberrecht bei Verträgen zwischen Urhebern und Verwertern reguliert. Allerdings besteht eine Anreizproblematik, da Verwerter praktisch immer privilegierten Zugang zu Nutzungsdaten haben (asymmetrische Information), und somit in der Praxis zunächst oft selbst bestimmen, welche Zahlungen sie an Urheber zu leisten haben. Für einzelne Urheber kann eine effektive Überprüfung aufwändig oder aber kostenintensiv sein. Im Gesamtmarkt können sich die Monitoringkosten verringern, wenn Informationen durch möglichst wenige, kompetente Stellen umfassend gesammelt und sonstigen Akteuren zur Verfügung gestellt werden, und wenn es zudem eine verlässliche Kontrollinstanz zur Überprüfung von Daten gibt, die von interessierten Parteien zusammengestellt worden sind.

Darüber hinaus können Transaktionskosten auch reduziert werden, indem **Interaktionen gebündelt** werden. Insbesondere bei nicht-exklusiven Nutzungslizenzen oder Kopien von UGW gibt es oft eine große Zahl an potentiellen (End-)Nutzer für UGW, deren Zahlungsbereitschaft über den Bereitstellungskosten liegt, aber relativ gering im Vergleich zu den Transaktionskosten ist, die bei einer direkten Interaktion mit einzelnen Urhebern anfallen würden. Eine wichtige Rolle von intermediären Unternehmen, wie VGs oder kommerziellen Plattformen, ist es, die Anzahl der Einzeltransaktionen, die für Urheber und Endnutzer Aufwand bedeuten, zu verringern.

Um die Literatur zu Transaktionskosten an dieser Stelle vollständig zu reflektieren, seien noch die sog. Suchkosten erwähnt, die letztendlich keine eigene Bewertungsdimension im Bewertungsschema bilden. Sie leiten sich von der Grundvoraussetzung ab, dass Anbieter und Nachfrager einer Transaktion, z.B. eines Güteraustauschs oder der Inanspruchnahme einer Dienstleistung, zueinander finden müssen. Suchkosten sind hoch, wenn Akteure einzeln und unsystematisch Informationen zu potentiellen Transaktionspartnern ausfindig machen müssen. Institutionelle Lösungen wie ein allgemein zugängliches und verlässliches Verzeichnis von Urhebern und ihren Werken erleichtern Nutzern und Verwertern die Suche und reduzieren dadurch Transaktionskosten in Form von Suchkosten. Um aktuelle und vollständige UGW-Verzeichnisse zu unterhalten, kann es hilfreich sein, wenn Rechteinhaber Anreize haben, ihre Werke zu registrieren.

Angemessenheitskonzept 2: Art der Vergütung für Urheber und Anreizkompatibilität

Die Höhe der Urhebervergütung ist bereits Teil der Ergebnisindikatoren, die wir so gut wie möglich zu den sechs Teilmärkten der KuK zusammenstellen. Der Prozess der Vergütung – durch wen und wie sie abgewickelt wird – beeinflusst ebenfalls die Wohlfahrt der Urheber. Hierbei geht es unter anderem

um die Verteilung des unternehmerischen Risikos und die Anreize für Beteiligten, sich kooperativ zu verhalten.

Die Wohlfahrt von Urhebern wird maßgeblich von der Berechnung und dem Zeitpunkt von Vergütung beeinflusst. Urheber können durch Leistungsverträge vergütet werden, bei denen Zahlungen an Urheber eng an tatsächliche Einnahmen und Nutzungsindikatoren finaler UGW gekoppelt sind. Im Prinzip scheint ein solches Arrangement angemessen, da Urheber so direkt am Nutzwert, der durch ihre Werke entsteht, beteiligt werden, wobei Nutzungsindikatoren in der Regel positiv und stark mit der Wertschöpfung korrelieren. Das heißt, eine nutzungsbezogene Vergütung geht mit **Anreizkompatibilität** einher: Urheber haben Anreize, Werke zu schaffen, die aus Sicht der Endnutzer sowie der Verwerter möglichst hochwertig sind. Allerdings bestehen bei Leistungsverträgen, die an die tatsächlich erzielten Einnahmen gekoppelt sind, zwei erhebliche Probleme.

Zum einen haben Verwerter in der Regel privilegierten Zugang zu Nutzungs- und Einnahmedaten und können ihre asymmetrischen Informationsvorteile ausnutzen, um geringere Zahlungen an Urheber zu leisten. Dadurch entstehen für Urheber bei nutzungsabhängiger Vergütung relativ hohe Monitoringkosten. Zum anderen sind einzelne Urheber einem sehr hohen unternehmerischen Risiko ausgesetzt. Urheber müssen zunächst hohe Entwicklungskosten tragen, die durch spätere und unsichere Einnahmen amortisiert werden müssen. Urheber können besser gestellt werden, wenn sie Partner finden, die ihnen sichere Vorauszahlungen leisten. Besonders bei komplexen, aufwändig zu produzierenden Werken wie Filmen oder technisch ausgefeilten Videospielen liegen die Entwicklungskosten oft weit über den verfügbaren Mitteln von Urhebern. Verwerter wie Verlage oder Filmstudios unterliegen geringeren Fluktuationen ihrer Gesamteinnahmen, da sie in eine größere Zahl an Werken investieren und ihr Risiko dadurch besser diversifizieren können als Urheber. Um Partner und Investoren für die Risikoübernahme zu entschädigen, fällt die absolute Urhebervergütung dabei aber regelmäßig relativ niedrig aus (Caves, 2000).

In der Praxis finden sich in der KuK häufig Mischformen bei der Urhebervergütung, die sich aus Vorauszahlungen und aus „nutzungsabhängigen“ Komponenten zusammensetzen. So ist für Urheber ein Mindestmaß an Vergütung auch bei geringer Nachfrage abgesichert, während gleichzeitig die Anreize gegeben sind, hochwertige und erfolgsversprechende Werke zu produzieren. In der Bewertung in Kapitel 3 sprechen wir daher auch von einer „abgesicherten Vergütung“.

Neuere Regelungen im deutschen und unionalen Urheberrecht zur angemessenen Vergütung schreiben vor, dass eine nutzungsabhängige Urhebervergütung die Regel sein soll. Ein wesentlicher Aspekt solcher Maßnahmen besteht darin, dass im Falle von bei Vertragsabschluss nicht vorhergesehenen, außerordentlich hohen Einnahmen, die Vergütung der Urheber erhöht werden soll, auch wenn zum

Beispiel eine pauschale Vergütung als Vorauszahlung in fixer Höhe vereinbart war. Dies sollte es für Urheber allerdings erschweren, hohe Vorauszahlungen und damit eine weitgehende Risikoübernahme durch ihre Partner zu erzielen. Zudem muss in der Praxis bestimmt werden, wann „unvorhergesehene, außerordentlich hohen Einnahmen“ bestehen.

Wir gehen in unserer Bewertung davon aus, dass es für Urheber am besten ist, wenn sie die Wahl haben, bei gleichhoher, risikoangepasster Gesamtvergütung eine leistungsgemäße Vergütung mit pauschalen Vorauszahlungen zu kombinieren. Allerdings gilt dies nur im Zusammenspiel mit zwei weiteren Bewertungsdimensionen. Einerseits sollte die Marktmacht der Partner nicht zu stark ausprägt sein, da ansonsten jeder Verhandlungsspielraum die Urheber dazu zwingen kann, Bedingungen einzugehen, die in erster Linie den Vorlieben eines verhandlungsmächtigen Partners entsprechen. Andererseits sollten die Monitoringkosten möglichst gering sein, um die Abrechnungen der Partner zu überprüfen. Abhängig von den Monitoringkosten sind entweder eine gesetzlich angeregte, leistungsbezogene Vergütung, oder eine Pauschalvergütung die zweitbeste Ausprägung. Des Weiteren erhöht sich die Vergütungsunsicherheit und verzögert sich die Vergütung bei leistungsbezogenen Zahlungen im Vergleich zu einer pauschalen Vorabvergütung. Solche Interaktionen zwischen (ordinalen) Variablen sind innerhalb des Schemas nur bedingt zu erfassen. Sie werden aber soweit möglich diskutiert.

Oft verpflichten sich Verwerter auch, **Sachleistungen** zu erbringen. Verträge zwischen Urhebern und Verwertern bestimmen nicht nur einen einfachen Austausch von Gütern (UGW) und Geld (von Verwertern). Zum Beispiel bieten Verwerter oft Leistungen an bezüglich der Reproduktion, des Vertriebs, des Marketings und Promotion, und der Verhandlungen von günstigen Konditionen mit weiteren Verwertern (zum Beispiel im Ausland) oder Nutzern. Etwas weniger offensichtlich ist es, wenn Verwerter die Koordination mehrerer beitragender Urheber bei der Erzeugung komplexer kreativer Werke übernehmen (Caves, 2000). Eine angemessene Urhebervergütung muss diese Arbeitsteilung und den Wert der durch Verwerter erbrachten Sachleistungen berücksichtigen.

Dabei verringern sich in der Regel auch die für Urheber anfallenden Transaktionskosten, wenn sie einem einzelnen Verwerter eine Reihe von Aufgaben entlang der Wertschöpfungskette übertragen. Zudem können Skaleneffekte entstehen, wenn ein Verwerter viele UGW mehrerer Urheber gleichzeitig vermarktet. Ein häufiges Problem aus Urhebersicht ist dabei aber, dass es schwer zu überprüfen sein kann, inwieweit ihre Vertragspartner Sachleistungen tatsächlich erbringen. Sachleistungen werden von Verwertern ohnehin oftmals nur in Aussicht gestellt und Verwerter behalten sich das Recht vor,

diese Leistungen zu verringern oder abzubreaken, etwa weil die Nachfrage nach einem UGW sich nach Markteinführung als gering herausstellt.⁹⁵

Weiterhin bestehen für Urheber oftmals **nicht-pekuniäre Anreize** und die Möglichkeit zur **indirekten Aneignung** von Teilen ihrer Wertschöpfung. Nicht-pekuniäre Anreize sind beispielsweise Ruhm und soziale Anerkennung, auch wenn damit kein direktes Einkommen verbunden ist. Indirekte Aneignung besteht, wenn sich die geldwerten Gesamteinnahmen von Urhebern durch intertemporäre Preissetzungsstrategien oder Multiproduktstrategien erhöhen lassen. Beide Phänomene mit Bezug auf die Vergütung von Urhebern hängen von drei Aspekten ab: erstens von einer zuverlässigen Attribution der Urheber, wenn ihre Werke ganz oder in Teilen verwendet werden; zweitens von der Möglichkeit für Urheber, Nutzungen zu unterbinden, die der Reputation von Urhebern oder ihrer Werke schaden; drittens von der Möglichkeit für Urhebern ihre Werke nicht exklusiv über einen Intermediär verbreiten zu müssen. So können sie leichter vielfältige Güter und Leistungen anbieten und Preisstrategien entwickeln, die ihre langfristige Gesamtvergütung maximieren.

Indirekte Aneignung kann auf zweierlei Weise entstehen. Zum einen bieten Urheber im Zeitverlauf häufig mehrere UGW an, z.B. mehrere Filme, Romane, oder wissenschaftliche Fachartikel. Die Nachfrage für das gesamte Oeuvre verstärkt sich dabei regelmäßig, wenn Nutzer die Erfahrung gemacht haben (oder Qualitätssignale wie Auszeichnungen, gute Rezensionen oder hohe Verkaufszahlen empfangen), dass ein Urheber bereits UGW von hoher Qualität angeboten hat. Das heißt, es ist für Urheber häufig wichtig, eine hohe Bekanntheit zu erlangen, um die Nachfrage zu erhöhen. Zum anderen bieten Urheber häufig Güter und Dienstleistungen unterschiedlicher Art an. Ein Wissenschaftler kann Fachartikel, Vorträge, Beratungstätigkeiten und populärwissenschaftliche Bücher anbieten; ein Autor literarischer Werke kann Romane, Lesungen, Theaterstücke und Drehbücher anbieten, usw. Auch hier verstärkt sich die Nachfrage aller dieser Güter und Leistungen desselben Urhebers mit seiner Bekanntheit. Daher haben Urheber nicht nur ein Interesse an der Attribution und an etwaigen Einspruchsrechten bei möglicherweise reputationsschädigender Nutzung. Sie können auch ein Interesse daran haben, gelegentlich UGW und Nutzungslizenzen zu niedrigen Preisen abzugeben, wenn sie dadurch eine höhere Nachfrage und eine höhere Vergütung über die gesamte Bandbreite ihrer Angebote erzielen. Entsprechend ist es für Urheber üblich, manche Leistungen zu nicht-kostendeckenden Preisen anzubieten (loss

⁹⁵ Daher bewerten wir es aus Urhebersicht als günstiger, wenn ihre Gesamtvergütung (der Wert von Zahlungen an Urheber plus den Wert der Sachleistungen) überwiegend als Geldzahlungen erfolgt, so dass es Urhebern freigestellt bleibt, zusätzliche Sachleistungen mit diesen finanziellen Mitteln zu erwerben. Als zweitgünstigste Option wird der Fall bewertet, bei dem die gesamte Urhebersvergütung durch eine Kombination aus Geldzahlungen und sicher versprochenen Sachleistungen erfolgt. Die drittbeste Variante ist eine Kombination aus geringen bis keinen Geldzahlungen und gesicherten Sachleistungen. Die schlechteste Variante aus Urhebersicht tritt ein, wenn ihre Vergütung weder in Form von Sach- noch Geldleistungen erfolgt.

leader), um die Nachfrage für andere Leistungen, die zu profitablen Preisen abgegeben werden können, zu erhöhen (money cows) (vgl. Hill & Hoskisson, 1987). Hier besteht ein Zielkonflikt mit dem Schutz von Urhebern vor marktmächtigen Verwertern und kommerziellen Nutzern. Die Festsetzung einer Minimalvergütung kann zudem Urheber auch daran hindern, langfristige Multiproduktstrategien zu entwickeln. Mit anderen Worten besteht ein Zielkonflikt zwischen standardisierter Urhebersvergütung (geringeren Verhandlungskosten) und dem Schutz vor Marktmacht einerseits, und Flexibilität und Vertragsfreiheit andererseits.

Angemessenheitskonzept 3: Informationen und Verlässlichkeit

Unvollständige Informationen, die es erschweren, verlässliche Vorhersagen zu treffen, sind ein fundamentaler Bestandteil der KuK. Angemessenheitsaspekt 1 zur Transaktionskostenminimierung betrifft Maßnahmen, die es Urhebern erleichtern, das Verhalten ihrer Handels- und Vertragspartner vorherzusehen und bei etwaigen Konflikten ihre vertraglich zugesicherten Ansprüche durchzusetzen. Unter Angemessenheitsaspekt 3 werden zwei weiteren Quellen von Unsicherheit und fehlender Information, die Urheber betreffen, gefasst.

Erstens unterliegt die Vorhersage der Nachfrage nach einem spezifischen UGW einer großen Unsicherheit (siehe Kapitel 2.2.1). Das unternehmerische Risiko aufgrund von **Vergütungsunsicherheit** für Urheber ist dabei maximal, wenn sie ausschließlich auf Basis der tatsächlichen Nutzung bzw. Einnahmen vergütet werden, und keinerlei pauschale Vergütung erhalten (etwa Vorabzahlungen durch Investoren, Lohn für geleistete Arbeit oder für die Auslieferung eines Werkes an einen Verwerter). Damit besteht ein Zielkonflikt zwischen Vergütungssicherheit (Risikominderung für Urheber durch Risikoübernahme anderer Parteien) und der leistungs- bzw. ergebnisbezogenen Vergütung von Urhebern. Bei Pauschalvergütung erfolgt eine Risikominderung für Urheber durch Risikoübernahme anderer Parteien. Bei einer leistungsbezogenen Bezahlung besteht dafür eine größere Anreizkompatibilität für Urheber. Zudem können Risiken bei nutzungsabhängigen Vergütungssystemen durch geeignete Ausgleichsmaßnahmen bspw. durch VGs gemildert werden (Snow & Watt, 2005).

Zweitens sind Urheber oftmals von der **Unvollständigkeit expliziter Verträge** und von fehlenden Informationen betroffen, inwieweit die eigenen Verträge im Vergleich zu „**üblichen Verträgen**“ gleichwertige Bedingungen enthalten. Grundsätzlich sind alle Verträge unvollständig, da nicht alle relevanten zukünftigen Entwicklungen absehbar sind und vertraglich geregelt werden können. Zum Beispiel gibt es bei der Einführung neuer Verwertungs- und Nutzungsmethoden von UGW regelmäßig Phasen, in denen umstritten ist, ob Vergütungsansprüche für Urheber bestehen, und wie diese ausgestaltet werden sollten. Ein aktueller Fall ist die generative KI. Das betrifft in der Regel nicht nur die neuartigen Verwertungs- und Nutzungsmethoden selbst. Sind neuartige Methoden beispielsweise Substitute für

althergebrachte Verwertungs- und Nutzungsmethoden, kann sich dort auch die angemessene Vergütung ändern.

Dabei können aus Urhebersicht vor allem zwei Probleme auftreten. Das erste Problem besteht darin, dass neuartige Verwertungs- und Nutzungsmethoden ohne einvernehmliche Regelungen die Urhebervergütung verhindern oder verzögern können, und somit keinerlei Einnahmen oder sonstigen Vorteile entstehen. Das zweite Problem ergibt sich, wenn Verwerter und Nutzer Neuerungen entwickeln, ohne für eine angemessene geldwerte Urhebervergütung Sorge zu tragen (wobei auch die Folgen für die substituierte Vergütung relevant sein kann). Dabei kann es sogar dazu kommen, dass Verwerter und Nutzer Anreize haben, Verwertungs- und Nutzungsmethoden besonders zu fördern, bei denen sie zu relativ niedriger Urhebervergütung verpflichtet sind.

Des Weiteren ist es für Urheber wichtig, dass sich aus ihren Verträgen keine eigenen Wettbewerbsnachteile gegenüber ihren Konkurrenten ergeben. Allerdings werden viele Vertragsbedingungen in der KuK als Geschäftsgeheimnisse behandelt – sogenannte „Non-Disclosure Agreements“ werden angewendet. Daraus können eine Reihe von Problemen entstehen, z.B.: asymmetrische Information, Möglichkeiten unerkannter Ausbeutung von Marktmacht, hohe Verhandlungskosten und fehlendes Vertrauen. Hier bestehen entsprechende Zielkonflikte zwischen der Freiheit, Verträge zu personalisieren und vertraulich zu behandeln einerseits und Marktmacht und Verhandlungskosten andererseits.

Angemessenheitskonzept 4: Marktmacht gegenüber Urhebern

Die ungleiche Verteilung von Marktmacht durch die Konzentration weniger Akteure in Teilen der Wertschöpfungskette erschwert es Urhebern oft, faire Vertragsbedingungen und Vergütungen auszuhandeln. Die erzielten Ergebnisse im jeweiligen Teilmarkt sind dann nicht gesellschaftlich optimal. Besonders in der Plattformökonomie, die durch geringe Kosten je Nutzer und starke Netzwerkeffekte⁹⁶ gekennzeichnet ist, besteht die Möglichkeit, dass Plattformbetreiber ihre Größenvorteile und Marktmacht ausnutzen, um Vertragsbedingungen zu ihren Gunsten und oft zum Nachteil der Urheber zu verhandeln (Handke, 2022b; Gumz & Weber, 2017).

Um die Angemessenheit der Vergütung in einem Teilmarkt zu bewerten, wird in der Teilmarktbewertung daher auch **Marktmacht gegenüber Urhebern** berücksichtigt, ebenso wie die Möglichkeiten der Verwertungsgesellschaften oder vergleichbarer Institutionen, dieser Macht entgegenzuwirken. Übermäßige Marktmacht zeigt sich oft durch eine geringe Anzahl von Akteuren und seltene Markteintritte

⁹⁶ Netzwerkeffekte beschreiben den Umstand, dass sich der Mehrwert eines Produkts oder einer Dienstleistung für die Nutzer mit ihrer Anzahl erhöht (Gumz & Weber, 2017).

neuer Konkurrenten, die die gleichen Dienstleistungen anbieten. Aber auch fehlende Transparenz oder die Verweigerung durch beispielsweise Plattformen, mit Urhebern Verhandlungen zur Anpassung der durch Plattformen gesetzten Standardverträge vorzunehmen, können Hinweise auf Marktmacht geben. Die negativen Folgen dieses Ungleichgewichts können durch kollektive Interessensvertretungen, wie Verwertungsgesellschaften oder Gewerkschaften, gemindert werden. Eine angemessene Vergütung in Märkten mit starker Marktmacht kann erreicht werden, wenn die kollektiven Interessen der Urheber effektiv vertreten und die Marktmacht anderer Marktteilnehmer eingeschränkt wird. Allerdings üben auch VGs zwangsläufig ein Maß an zentralisierter Kontrolle aus. So bedarf es gegebenenfalls öffentlicher Regulierung, um exzessive Preissetzung durch VGs zu verhindern und gelegentliche Patts bei Verhandlungen zwischen VG-Mitgliedern sowie zwischen VGs mit zahlungspflichtigen Akteuren zu brechen. Zudem besteht ein Zielkonflikt zwischen den Standardbedingungen, die VGs oder der Gesetzgeber bei der Urhebervergütung setzen, und der Flexibilität und Vertragsfreiheit für Urheber, eigene Lösungen zu entwickeln und Verträge an ihre spezifischen Interessen anzupassen.

Angemessenheitskonzept 5: Flexibilität und Vertragsfreiheit

Anbieter und Nachfrager schließen Verträge miteinander ab, um die Leistungserbringung und Transaktionen zu organisieren (Lazear, 1989). Da die Anreizstrukturen zwischen Vertragsparteien oft unterschiedlich sind, sind Verträge ein Mittel des Interessenausgleichs (Lazear, 1989). Sie spezifizieren zudem die Rechte und Pflichten der beteiligten Akteure (Handke, 2022b). In der KuK variieren Verträge zwischen den verschiedenen Teilmärkten sowie zwischen den Vertragsparteien. Diese Variation ergibt sich auch dadurch, dass die Werke, sowie ihre Kostenstrukturen und der bemessene Wert oft sehr unterschiedlich sind (Handke, 2022b).

Eine größere **Flexibilität bei der Vertragsverhandlung** kann es Urhebern ermöglichen, neue Arten der Kooperation mit Partnern zu erproben und vorteilhafte Bedingungen auszuhandeln, die genau auf ihre eigenen Interessen und die Interessen eines spezifischen Partners angepasst sind. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit einer angemessenen Vergütung. Allerdings geht eine weitgehende Flexibilität mit hohen Transaktionskosten (insbesondere Verhandlungskosten) einher im Vergleich mit standardisierten Verträgen. Des Weiteren besteht ein Zielkonflikt zwischen flexiblen, individualisierten Verträgen und der Möglichkeit von Urhebern, ohne großen Aufwand zu bestimmen, ob sie selbst insgesamt relativ gute Bedingungen erhalten. Außerdem bestehen bei weitgehender Vertragsfreiheit größere Möglichkeiten für marktmächtige Akteure, ihre Interessen durchzusetzen. Die Bewertung dieses Angemessenheitskonzepts hängt also ebenfalls stark von weiteren Marktbedingungen ab und es bestehen Wechselwirkungen mit anderen Bewertungskriterien.

2.2.3 Anwendung des Bewertungsschemas

Basierend auf den vorangegangenen Ausführungen der Angemessenheitskonzepte und Bewertungsdimensionen wurden zehn operationalisierbare Angemessenheitsaspekte abgeleitet. Für jeden Angemessenheitsaspekt haben wir eine ordinale Skala entwickelt, die vereinfachend erfasst, inwieweit die Organisation und Abwicklung der Urhebervergütung in einem Vergütungstyp aus Sicht der Urheber so günstig gelöst ist, dass sie in der Regel zuverlässig eine angemessene Vergütung annähert. Je mehr Punkte in einem Angemessenheitsaspekt erfüllt werden, desto günstiger wird der Vergütungstyp aus Sicht der Urheber bewertet, da eine angemessene Urhebervergütung hier wahrscheinlicher realisiert wird.

Tabelle 2-3 beschreibt die allgemeine Bedeutung der verschiedenen Angemessenheitsaspekte des Bewertungsschemas und die Umsetzung (Operationalisierung) in ordinale Variablen. Einzelne Aspekte werden durch die Summe der Bewertung von Unteraspekten erst bewertbar gemacht.

Dabei bewerten wir nicht das Ergebnis – also weder die Höhe der Urhebervergütung absolut noch anteilig an den Gesamtumsätzen noch die Profite oder Wertschöpfung. Diese Ergebnisindikatoren sind anhand der verfügbaren Daten bereits anderweitig bewertet. Im Bewertungsschema geht es vielmehr um Prozessindikatoren, die Hinweise bieten, inwieweit Urheber in der Lage sind, ohne großen Aufwand von angemessenen Vertragsbedingungen mit Verwertern und Endnutzern zu profitieren oder diese nach eigenen Interessen selbst auszuhandeln.

Im Rahmen der vorliegenden Studie wird das Bewertungsschema benutzt, um drei Ziele zu erreichen:

1. Bestimmung von Zielkonflikten zwischen verschiedenen Prozessindikatoren,
2. Identifikation von Situationen, in denen ein Zielkonflikt offenbar nicht günstig gelöst ist, vor allem wenn mehrere eigentlich invers assoziierte Achsenwerte gleichzeitig ungünstig ausgeprägt sind,
3. Vergleich zwischen Archetypen und Teilmärkten im Hinblick auf gute und schlechte Praxis

Dabei sind drei Dinge zu beachten. Erstens bedarf es einer Trennung von Phänomenen, die im allgemeinen Verständnis zusammengehören, d.h. die in der Praxis meist – aber nicht zwangsläufig – gemeinsam auftreten. Wir nehmen zum Beispiel bewusst in Kauf, dass einige der Angemessenheitskonzepte und Bewertungsdimensionen praktisch immer invers zueinander sind, um Zielkonflikte deutlich zu machen. Zweitens konzentrieren wir uns wo immer möglich auf Ausprägungen von Angemessenheitskonzepten und Bewertungsdimensionen, die in der Praxis der betrachteten KuK-Teilmärkten tatsächlich in einer Weise variieren, die anhand der verfügbaren Informationen zumindest grob zu klassi-

fizieren ist.⁹⁷ Eine vollständige Abdeckung aller vorstellbaren Ausprägungen ist im Rahmen dieser Studie nicht zu leisten. Drittens ergäbe eine Aufsummierung von ordinalen Skalenwerten keine verlässlichen Hinweise auf die relative Angemessenheit der Urhebervergütungsprozesse. Vielmehr dient unser Bewertungsschema dazu, eine übersichtliche Struktur für eine größtenteils qualitativen Diskussion zu bieten.

⁹⁷ So steht Urhebern derzeit beispielsweise laut aktuellem deutschen und unionalem Recht zu, von Verwertern, denen sie Nutzungsrechte übertragen haben, einen jährlichen Bericht zur Nutzung und zu Einnahmen zu erhalten. Bei der Skalierung der Achse zu den Monitoringkosten (Aspekt 2) bedarf es also keiner Abstufung, ob Urheber überhaupt Berichte erhalten, bzw. dies nötigenfalls einklagen können. Für unsere Zwecke genügt es, die zwischen den Teilmärkten variablen Umstände zu erfassen, ob diese Berichte nützlich und verlässlich sind, und ob geeignete Maßnahmen bestehen, dass Urheber diese Berichte ohne großen Aufwand überprüfen (lassen) können.

Tabelle 2-3:

Detaillierte Beschreibung des Bewertungsschemas zur Organisation und Abwicklung von Urhebervergütung nach Angemessenheitsaspekten

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Erläuterung
Aspekt 1: Verhandlungskosten	4	[Summe der Unteraspekte]
Aspekt 1.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	Erfolgt Standardisierung durch geltende Rechtssetzung? 0 Punkte: Nein 1 Punkt: Ja
Aspekt 1.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	Erfolgt Standardisierung durch zentrale Akteure mit Marktmacht in Form eines hohen Marktanteils an der engsten Stelle der Wertschöpfungskette? 0 Punkte: Nein 1 Punkt: Ja
Aspekt 1.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	Erfolgt Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen (z.B. VG, Gewerkschaften, Verbände)? 0 Punkte: Keine kollektive Vereinbarung vorhanden 1 Punkt: Kollektive Vereinbarung vorhanden, mit Opt-Out (Rechteinhaber kann stattdessen Ansprüche selbst wahrnehmen) 2 Punkte: Kollektive Vereinbarung vorhanden, ohne Opt-Out
Aspekt 2: Monitoringkosten	2	[Summe der Unteraspekte]
Aspekt 2.1: Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur Verbreitung und Nutzung von UGW sammelt.	1	Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur Verbreitung und Nutzung von UGW sammelt: 0 Punkte: Viele Marktteilnehmer sammeln Daten 1 Punkt: Wenige Marktteilnehmer sammeln Daten
Aspekt 2.2: Verwerterunabhängige Kontrolle	1	Kontrolliert eine verwerterunabhängige Instanz zusätzlich effektiv das Monitoring? 0 Punkte: Nein 1 Punkt: Ja

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Erläuterung
Aspekt 3: Bündelung von Transaktionen	3	[Summe der Unteraspekte]
Aspekt 3.1: Zahlung an Urheber pro Werk oder Repertoire	1	Zahlungen an Urheber erfolgen pro Werk oder Repertoire: 0 Punkte: pro Werk 1 Punkt: pro (Teil-)Repertoire
Aspekt 3.2: Zahlung sofort oder aggregiert über eine längere Abrechnungszeit	2	Zahlungen an Urheber erfolgen sofort oder aggregiert über einen längeren Abrechnungszeitraum: 0 Punkte: sofort pro Zugang/Nutzung 1 Punkt: pro Zeitraum kurz (z.B. wöchentlich, monatlich) 2 Punkte: pro Zeitraum lang (z.B. Quartal oder Jahr)
Aspekt 4: Monetäre Anreizkompatibilität	4	0 Punkte: Keine monetäre Vergütung 1 Punkt: Pauschale monetäre Vergütung (inkl. Vorauszahlung) 2 Punkte: Kombination aus nutzungsbezogener und pauschaler monetäre Vergütung 3 Punkte: Nutzungsbezogene monetäre Vergütung anhand weniger Schwellenwerte 4 Punkte: Annähernd proportionale nutzungsbezogene monetäre Vergütung
Aspekt 5: Geldzahlungen und Sachleistungen	3	0 Punkte: Keine Vergütung (weder Geldzahlungen noch Sachleistungen) 1 Punkt: Keine/kaum Geldzahlungen, die Vergütung besteht in erster Linie aus Sachleistungen 2 Punkte: Geldzahlungen kombiniert mit Sachleistungen 3 Punkte: Vergütung erfolgt komplett über Geldzahlungen, ohne spezifische Sachleistungen
Aspekt 6: Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung	3	[Summe der Unteraspekte]
Aspekt 6.1: Zuverlässige Attribution der genutzten Werke zu den Urhebern	1	Eine zuverlässige Attribution der Werke zu den Urhebern ist gegeben, wenn ihre Werke verwendet werden. 0 Punkte: Nein 1 Punkt: Ja
Aspekt 6.2: Möglichkeit zur Unterbindung der Nutzung von UGW	1	Urheber haben die Möglichkeit, die Nutzung ihrer Werke zu unterbinden, wenn die Nutzung ihrer Reputation schaden könnte. 0 Punkte: Nein 1 Punkt: Ja

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Erläuterung
Aspekt 6.3: Exklusive Nutzungslizenzen	1	Vertragspartner der Urheber erhalten i.d.R. nur eine nicht-exklusive Nutzungslizenz. 0 Punkte: Nein 1 Punkt: Ja
Aspekt 7: Vergütungssicherheit	3	[Summe der Unteraspekte]
Aspekt 7.1: Pauschale, nutzungsabhängige oder keiner Vergütung	3	Faktor 1: Leistungsabhängigkeit der Vergütung 0 Punkte: Keine Vergütung 1 Punkte: Ausschließlich leistungsabhängige Vergütung 2 Punkte: Pauschalvergütung kombiniert mit werknutzungsbezogener Vergütung 3 Punkte: Ausschließliche Pauschalvergütung und Vorauszahlungen
Aspekt 7.2: Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VGs (nur in VG Modell möglich)	1	[Unterасpekt wird nur Bewertet, wenn VG in Vergütungstyp enthalten ist] Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VG 0 Punkte: Ausgleichszahlungen nicht vorhanden 1 Punkt: Ausgleichszahlungen vorhanden
Aspekt 8. Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten	5	[Summe der Unteraspekte]
Aspekt 8.1: Klauseln zu „sämtliche sonstige Nutzungen“?	2	Enthalten Verträge Klauseln zu "sonstigen vorhersehbaren Nutzungsrechten"? 0 Punkte: Klauseln sind die Regel, "sonstige vorhersehbare Nutzungsrechte" werden pauschal übertragen und sind bereits abgegolten 1 Punkt: Klauseln sind die Regel, "sonstige vorhersehbare Nutzungsrechte" werden zusätzlich vergütet 2 Punkt: Eher selten oder nie.
Aspekt 8.2: Inwiefern verstehen Urheber ihre eigenen Verträge?	1	Inwiefern verstehen Urheber urheberrechtlichen Implikationen ihrer eigenen Verträge? 0 Punkte: Geringes Verständnis 1 Punkte: Umfassendes Verständnis
Aspekt 8.3: Wie häufig kommen Non-Disclosure Agreements vor?	1	Enthalten Verträge i. d. R. Non-Disclosure Agreements bzgl. der Urhebervergütung? 0 Punkte: ja 1 Punkt: nein
Aspekt 8.4: Unterstützung durch sonstige Beratungsstellen	1	Existieren Beratungsstellen, die Urhebern helfen, einschätzen/ zu prüfen, ob der eigene Vertrag dem Branchen-Standard entspricht? 0 Punkte: Keine sonstigen Beratungsstellen vorhanden 1 Punkt: Beratungsstelle vorhanden

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Erläuterung
Aspekt 9: Marktmacht gegenüber Urhebern	3	[Summe der Unteraspekte]
Aspekt 9.1: Konzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette	1	Bewertung der Marktkonzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette: 0 Punkte: Anteil der Top 3 Akteure liegt über 70% ODER Akteure realisieren ungewöhnlich hohe Gewinnmargen 1 Punkt: Anteil der Top 3 Akteure liegt unter 70% UND Akteure realisieren keine ungewöhnlich hohen Gewinnmargen
Aspekt 9.2: Marktdynamiken	1	Faktor 2: Bestreitbarkeit des Marktes gemessen an der Zahl der Markteintritte über die letzten Jahre im engsten Teil der Wertschöpfungskette 0 Punkte: Kein Markteintritt in den letzten 3 Jahren 1 Punkt: Mindestens ein Markteintritt in den letzten 3 Jahren
Aspekt 9.3: Existenz kollektiver Verhandlungslösungen für Urheber	1	[Kann nur bewertet werden, wenn 9.1 == 0] Existenz einer kollektive Verhandlungslösung für Urheber 0 Punkte: nicht vorhanden 1 Punkt: vorhanden 2 Punkte: Existenz einer VG
Aspekt 10: Flexibilität und Vertragsfreiheit	4	[Summe der Unteraspekte]
Aspekt 10.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	Invers zu Aspekt 1.1
Aspekt 10.2: Standardisierung durch Marktmacht.	1	Invers zu Aspekt 1.2

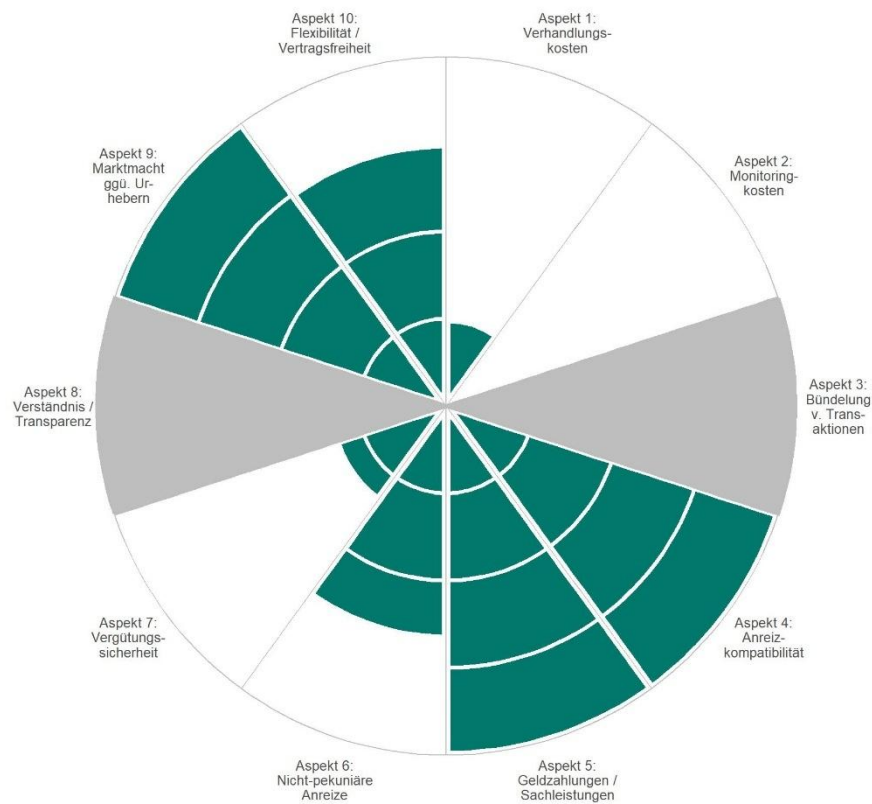
Vorgehen und Synthese in Kapitel 3

Zur Visualisierung der Ergebnisse und um die komplexen Unterschiede zwischen den Vergütungstypen der Teilmärkte darzustellen, werden sog. Radarcharts verwendet (vgl. Abbildung 2-1). Eine weiter außen am Radar durch hohe Aspektbewertungen eingefärbte Fläche (bei der Betrachtung aller Aspekte) deutet auf hohe Bewertungen und damit auf eine höhere Wahrscheinlichkeit für angemessene Vergütung im jeweiligen Vergütungstyp des Teilmarkts hin. Nach außen nicht-eingefärbte Flächen hingegen signalisieren Defizite. Dadurch wird nicht nur ein Gesamteindruck der Vergütungssituation in einem Vergütungstyp eines Teilmarkts vermittelt, sondern auch ein Vergleich zwischen den Vergütungstypen eines Teilmarktes und den gleichen Vergütungstypen verschiedener Teilmärkte erleichtert, auch wenn die Bewertungen auf unterschiedlichen qualitativen und quantitativen Indikatoren basieren.

Dabei ist folgendes zu beachten: Es bestehen Wechselwirkungen zwischen einigen Angemessenheitsaspekten. Einige verstärken sich in ihrer zu erwartenden Wirkung gegenseitig. Zwischen anderen bestehen Zielkonflikte. D.h., dass eine annähernd optimale Lösung anhand einer Bewertungsdimension schließt eine gleichzeitige, annähernd optimale Lösung anhand einer anderen Bewertungsdimension dem derzeitigen Wissensstand nach aus. Daher ist eine präzise Gesamtbewertung nicht schlicht durch die Summe der einzelnen Skalenwerte gegeben. Die Visualisierung ist hilfreich, muss aber nuanciert interpretiert werden. Insgesamt erlaubt uns dieses Vorgehen, anhand des beschriebenen Bewertungsschema relativ umfassend darzustellen, inwieweit die Organisation und Abwicklung der Urhebervergütung in verschiedenen Vergütungstypen und Teilmärkten einen funktionierenden Markt annähert, in dem Akteure auch dann angemessene Lösungen entwickeln können, wenn sich Marktbedingungen verändern. Dies ist eine wichtige Ergänzung zur Betrachtung der Marktentwicklung.

Die detaillierten Bewertungen der zentralen Vergütungstypen je Teilmarkt sind im Appendix zu Forschungsziel I dokumentiert.

Abbildung 2-1:
Exemplarische Veranschaulichung des Bewertungsschemas am Beispiel des Archetypen „Direktvertrag“



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung. Grau hinterlegte Aspekte sind im Rahmen einer Referenzbeurteilung ohne empirischen Kontext nicht bewertbar.

Quelle: Eigene Darstellung.

3. Das Vergütungssystem in sechs Teilmärkten der Kunst- und Kreativwirtschaft in Deutschland

Bei der Kultur- und Kreativwirtschaft (KuK) handelt es sich um einen vielschichtigen und äußerst heterogenen Wirtschaftszweig, der durch diverse Akteure, Geschäftsmodelle und Vergütungsstrukturen gekennzeichnet ist, die sich je nach Teilmarkt erheblich unterscheiden. Einheitliche, regelbasierte Typologien lassen sich nur begrenzt ableiten, da die Beziehungen zwischen Urhebern, Intermediären und Endnutzern von zahlreichen Faktoren beeinflusst werden. Dennoch lassen sich durch Modellüberlegungen wiederkehrende Muster identifizieren, die eine systematische Annäherung an die realen Vergütungsstrukturen ermöglichen. Diese dienen in der Bewertung der angemessenen Vergütung in den jeweiligen Teilmärkten als Referenzgröße und erlauben einen annäherungsweisen Vergleich.

Kapitel 3 widmet sich der zentralen Forschungsfrage zu Forschungsziel I, wie Vergütungssysteme in den sechs untersuchten Teilmärkten der KuK – Text-Belletristik, Text-Presse, Text-Wissenschaft, Film und Fernsehen, Games sowie Wort und Bild – ausgestaltet sind. In Kapitel 3.1 werden hierfür grundlegende Typologisierungen und Vergütungsarchetypen vorgestellt und diskutiert. Diese Typologisierung dient als konzeptionelle Grundlage für die Bewertung der Angemessenheit in den jeweiligen Teilmärkten in Kapitel 3.2. Kapitel 3.3 enthält einen abschließenden Vergleich und erste Schlussfolgerungen zur angemessenen Vergütung.

3.1 Typische Akteure und Wertschöpfungsketten

Die KuK umfasst eine Vielzahl von Akteuren, deren Rollen und wirtschaftliche Beziehungen sich durch die Digitalisierung und der damit einhergehenden Plattformökonomie stark gewandelt haben. Während klassische Wertschöpfungsmodelle auf direkten Vertragsbeziehungen zwischen Urheberinnen, Verlagen oder Produktionsfirmen und Endnutzerinnen basieren, sind zunehmend neue Intermediäre wie digitale Plattformen und soziale Netzwerke in den Markt eingetreten. Diese Entwicklungen haben nicht nur die Verbreitung kreativer Inhalte verändert, sondern auch grundlegende Fragen zu Vergütung und Marktstruktur aufgeworfen.

Um die Mechanismen der Vergütung besser zu verstehen, ist es notwendig, die zentralen Akteurstypen der KuK vorab zu definieren. Dabei lassen sich fünf Hauptgruppen unterscheiden: Urheber, Endnutzer, Handelsintermediäre, kommerzielle Plattformintermediäre und Verwertungsgesellschaften (siehe 3.1.1). Diese Akteurstypen prägen die Wertschöpfungsketten der unterschiedlichen Teilmärkte und beeinflussen die Möglichkeiten zur Monetarisierung von UGWs, woraus sich typische Vergütungsmodelle ergeben (siehe 3.1.2).

3.1.1 Typische Akteure

In jedem Teilmarkt lassen ähnliche Akteurstypen kategorisieren, die im Rahmen dieses Studienkapitels fortlaufend genutzt werden:

- **Urheber:** Natürliche Personen, die ein urheberrechtlich geschütztes Werk geschaffen haben und dieses bzw. dessen Nutzungsrechte an Endnutzer oder professionelle Nutzer vergeben.
- **Endnutzer:** Konsumenten, die UGWs für ihren eigenen Gebrauch schätzen und nicht die unmittelbare Absicht haben, aus der Nutzung oder Weitergabe von UGWs einen finanziellen Gewinn zu erzielen. Neben diesen privaten Endnutzern existieren auch kommerzielle Endnutzer, bspw. Bars und Bibliotheken, die durch die Nutzung von UGW einen Gewinn oder Folgenutzen generieren. Für die Typologien und die folgenden Archetypen ist eine Differenzierung noch nicht nötig.
- **Kommerzielle Intermediäre:** Meist wirtschaftliche Organisationen, die die UGW vor allem deshalb schätzen, weil sie sich aus der Nutzung oder Weitergabe einen finanziellen Vorteil versprechen. Für uns sind Intermediäre von besonderem Interesse, die eine Mittlerfunktion zwischen Urhebern und Endnutzern einnehmen. Hierbei kann man grundsätzlich zwischen intermediären Händlern und Plattformen unterscheiden.
 - **Handelsintermediäre** sind Akteure, die UGWs bzw. die für die Verbreitung von Kopien und anderen verwandten Waren erforderlichen Rechte erwerben und weiterverkaufen. Handelsintermediäre leisten entweder Vorauszahlungen und/oder erbringen nicht-monetäre Sachleistungen für spezifische Urheber und deren UGWs, wie zum Beispiel Pressearbeit, Werbung, Marketing und Vertrieb. Beispiele sind Belletristik- oder Wissenschaftsverlage oder Plattenlabels. Handelsintermediäre übernehmen daher ein mit bestimmten kreativen Werken verbundenes unternehmerisches Risiko. So haben sie nur begrenzte Möglichkeiten, sich mit einer Vielzahl von Werken gleichzeitig zu befassen und arbeiten selektiv mit Urhebern zusammen.
 - **Plattformen** sind ein anderer Typ von Intermediären, die in der KuK eine zunehmende Rolle spielen. Ein reines Plattformmodell unterscheidet sich von Handelsintermediären dadurch, dass sie Urhebern weder Vorschusszahlungen noch spezifische Dienstleistungen anbieten. Stattdessen bieten sie generische (Informations-)Dienstleistungen, die es Urhebern und Nutzern erleichtern, miteinander über die Plattform in Austausch zu treten. Etwaige Zahlungen von Plattformen an Urheber erfolgen aufgrund von Nutzungsdaten. (In der Praxis gibt es allerdings auch Mischfälle, etwa wenn Plattformbetreiber wie Amazon auch selbst in die Produktion von UGWs investieren.) Wir unterscheiden drei Plattformtypen:

pen in der KuK – zwei Arten kommerzieller Plattformen und den Sonderfall der Verwertungsgesellschaften, die in vielen KuK schon ein Plattformmodell betrieben haben, bevor der Ausdruck vor etwa zwanzig Jahren in der zeitgenössischen Volkswirtschaftslehre geläufig geworden ist:

- **Handelsplattformen** sind Vertriebs- und Einzelhandelspartner, die UGWs (bzw. die Rechte zur Nutzung von UGWs) in Kommission nehmen und in unterschiedlicher Form weiterverkaufen. Beispiele aus der KuK sind das Amazon Kindle Direct Publishing oder Spotify. Da sie im Gegensatz zu Handelsintermediären keine Vorschusszahlungen oder spezifischen Sachleistungen an einzelne Urheber leisten, übernehmen Handelsplattformen kaum unternehmerisches Risiko von Urhebern. Zudem bestehen bei Online-Plattformen Größenvorteile (aufgrund niedriger und nicht steigender Grenzkosten bei den digitalen Dienstleistungen, die sie anbieten) und Netzwerkeffekte. Insgesamt können Online-Plattformen daher schnell wachsen und haben eine nahezu unbegrenzte Kapazität, bei der Anzahl von UGWs, die sie verbreiten, oder Kunden, die ihre Leistungen in Anspruch nehmen können (z.B. Rechteinhaber oder Endnutzer). Neben den Zahlungen durch Nutzende, können sie auch Einnahmen durch Werbung oder die Vermarktung von Daten erzielen, in sogenannten „mehrseitigen Geschäftsmodellen“.
- Daneben gibt es kommerziell agierende **Social-Media-Plattformen**, die es Urhebern und Nutzern ermöglichen, relativ leicht (Kopien von) Werken auf der Plattform zu veröffentlichen und auf diese zuzugreifen, ohne von denjenigen, die auf diese Werke zuzugreifen, eine Gebühr zu verlangen. Die Finanzierung dieser Plattformen läuft dann nur über Werbung oder die Nutzung und den Verkauf von Daten zu den Werken und Nutzern.
- Eine Besonderheit in der KuK sind **Verwertungsgesellschaften (VG)**, die ebenso wie neuartigere, kommerzielle Handelsplattformen und Social-Media-Plattformen pauschalisierte (Informations-)Dienstleistungen für eine Vielzahl an Marktteilnehmer bereitstellen, und Rechteinhaber überwiegend leistungsbezogen vergüten. Diese gemeinnützigen Organisationen vertreten eine große Zahl an Urheber und Rechteinhaber, die ansonsten miteinander konkurrieren. VGs sind oft als Kollektive organisiert, das heißt durch teilnehmende Urheber und Rechteinhaber kontrolliert. VGs können in unterschiedlich starken Ausprägungen im Auftrag ihrer Mitglieder im Markt auftreten. Ihr Handlungsspielraum reicht vom Sammeln von Marktdaten, einnehmen und verteilen von Zahlungen aus Sekundärrechten (Direktvergütungsansprüchen) bis hin zur

Durchsetzung von Primärrechten in Form von kollektiver Lizenzierung. In letzterem Fall können VGs sehr große Repertoires gebündelt lizenzieren und somit (ähnlich wie Gewerkschaften) bei der Urhebervergütung oft bessere Konditionen aus Urhebersicht aushandeln als es den meisten Urhebern alleine möglich wäre. Zudem verringern VGs durch Standardisierung bei der Urhebervergütung die durchschnittlichen Transaktionskosten und durch Bündelung von Transaktionen die Anzahl an aufwändigen Transaktionen (siehe z.B. Handke & Watt, 2025). Darum sind VGs im Prinzip nicht-kommerzielle Plattformen, die durch Vertreter einer „Seite“ der Plattformnutzer kontrolliert werden (Handke, 2022; Handke & Watt, 2025). Das Zusammenspiel zwischen kommerziellen Plattformen und VGs ist derzeit ein wichtiges Element bei der Entwicklung der KuK.

Diese fünf Akteurstypen treten in allen KuK-Teilmärkten auf – mit Varianz im jeweiligen Jargon und gelegentlicher weiterer Ausdifferenzierung – und umfassen die wesentlichen direkten Marktteilnehmer. Damit bietet diese Typologie eine gute Grundlage, um Vergleiche zwischen den verschiedenen Teilmärkten zu ziehen und Unterschiede bei den Transaktionen herauszuarbeiten, durch die Urhebervergütung zustande kommt.

Hinzu kommt, dass die Grenzen der Typologien in den einzelnen Teilmärkten aufgrund vertikaler Integration entlang der Wertschöpfungskette verschwimmen können. Gründe hierfür sind in weiten Teilen von der Kostenstruktur zur Produktion der jeweiligen UGW in den Teilmärkten zu finden.

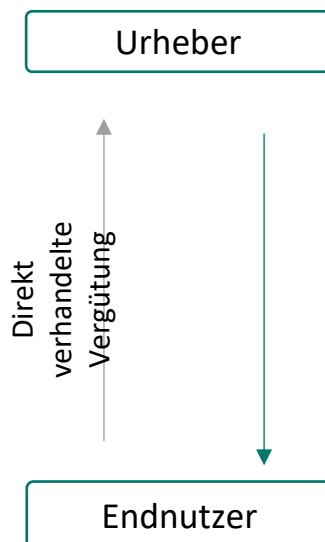
3.1.2 Typische Konstellationen in den KuK-Wertschöpfungsketten

Aufbauend auf den Akteurstypen lassen sich auch bei den Vergütungsstrukturen typische Konstellationen und Modelle in der KuK beschreiben. Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung kann zwischen fünf archetypischen Vergütungsstrukturen unterschieden werden, die sich im Rahmen der Teilmarktuntersuchungen für diese Studie herauskristallisiert haben. Die Ausprägungen, Prozessstruktur und Relevanz der Archetypen variieren je Teilmarkt. Im Kern lassen sich die komplexen Vergütungsstrukturen je Teilmarkt jedoch auf eine Kombination dieser fünf Archetypen zurückführen. Deshalb werden in 3.2 alle erhobenen Informationen dargestellt, um diese Typen je Teilmarkt genau zu erfassen und auf Grundlage dessen final die Angemessenheit der Vergütung bewerten zu können. Im Folgenden werden die typische Ausprägung in den einzelnen Aspekten angemessener Vergütung (siehe 2.2) je Archetyp diskutiert und dargestellt. Weichen die Bewertungen der Archetypen in den jeweiligen Teilmärkten von dieser Referenzausprägung ab, ist dies der Ausgangspunkt für die vergleichende Analyse.

Archetyp 1. „Direktvertrag“

Abbildung 3-1:

Skizze zur Darstellung der rechtlichen Beziehungen und Zahlungsströme im Archetyp 1 „Direktvertrag“



Hinweis: Akteure sind in grünen Kästen gekennzeichnet, Zahlungsströme werden durch graue Pfeile dargestellt, die Bereitstellung eines Werks (bspw. in Form der Übertragung von Nutzungsrechten und -lizenzen) wird durch grüne Pfeile dargestellt.

Quelle: Eigene Darstellung.

In Archetyp 1 „Direktvertrag“ erhalten Endnutzer Zugang zu einem Werk und vergüten als Gegenleistung die Urheber gemäß einem direkt mit den selbigen abgeschlossenen Verträgen. Solche Vergütungsstrukturen finden sich typischerweise in den bildenden Künsten, insbesondere dem Kunsthandwerk, bei denen Werke als Auftragsarbeit zu zwischen Urheber und Nutzer direkt ausgehandelten Konditionen erstellt werden. Etwaige Dienstleister, wie juristische Berater, Galleristen oder Agenten sind in der Darstellung in Abbildung 3-1 der übersichtlicher subsummiert.

Die Referenzbewertung dieses Archetyps hinsichtlich der 10 Aspekte angemessener Vergütung geht davon aus, dass diese Vergütung vor dem Hintergrund eines Marktes mit zahlreichen zueinander in Konkurrenz stehender Urheber und Endnutzern stattfindet.

In Bezug auf den Angemessenheitsaspekt der Flexibilität und Vertragsfreiheit wird die Ausgestaltung eines Direktvertrags nur durch das geltende Urheberrecht beschränkt. Umgekehrt bedeutet dies für den Aspekt der Verhandlungskosten, dass auch eine Standardisierung für diesen Archetypen typischerweise nur im Rahmen des geltenden Rechts stattfindet. Wir gehen von einer Vielzahl von Endnutzern aus, die voneinander unabhängig agieren. Es gibt keine Standardisierung durch einen zentralen Akteur mit Marktmacht oder aufgrund kollektiver Vereinbarungen.

Monitoringkosten sind für diesen Archetyp sehr hoch, da alle Marktteilnehmer dies selbst übernehmen müssen und es auch keine unabhängige Kontrollinstanz gibt.

Für die Möglichkeiten, Transaktionen zu bündeln, kann kein Referenzwert abgeleitet werden. Ob Direktverträge, genauso wie im Fall fast aller anderen Archetypen, Transaktionsbündelungen jeglicher Art beinhalten, ist eine empirische Frage, die erst im Kontext der Teilmarktbeobachtungen getroffen werden kann.

Den Aspekt der Anreizkompatibilität erfüllt der Archetyp Direktvertrag voll und ganz, da jede UGW-Transaktion direkt vom Verhalten der Endnutzer abhängt.

Auch wird im Fall des Direktvertrags der Aspekt der Sach- und Geldzahlung voll erfüllt, da die direkte Vergütung in der Regel monetär geschieht und Nutzer sowie Urheber auf keine andere Art und Weise miteinander vertraglich in Beziehung stehen.

In Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ erfüllt der Archetyp Direktvergütung zwei von drei Punkten. Die Attribution der Werke zu den Urhebern ist, wie im Fall aller Archetypen, gegeben und Urheber haben die Möglichkeit, vielfältige Güter und Leistungen neben ihren Werken anzubieten, so dass sie UGW nicht exklusiv an einen Nutzer verkaufen müssen.

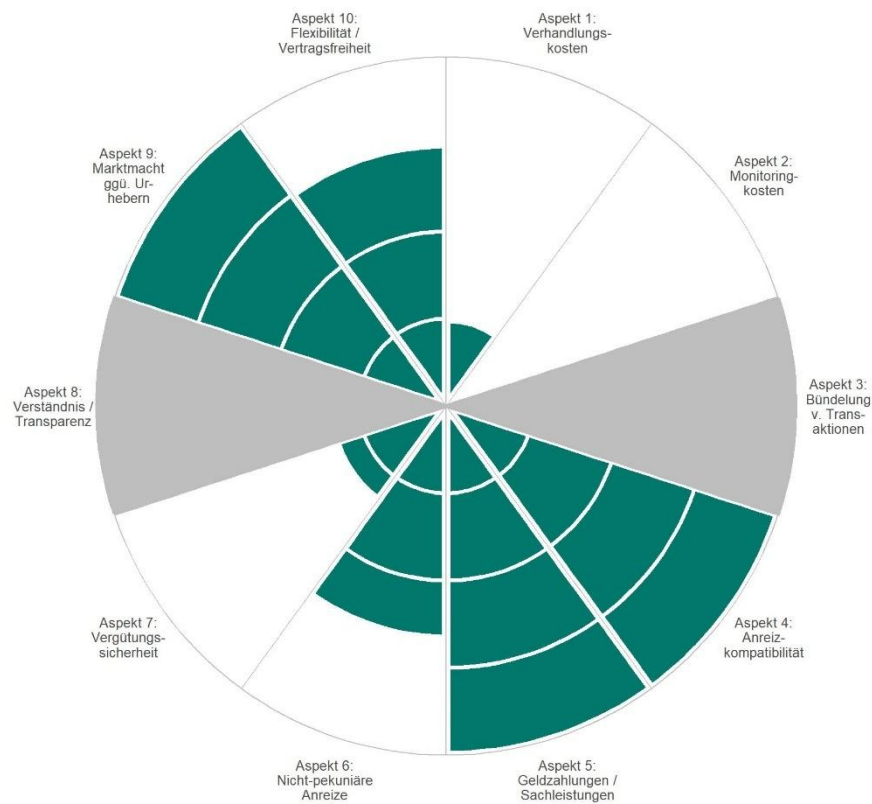
Der Direktvertrag sieht in der Regel nur eine leistungsabhängige Vergütung vor. Es gibt keine Vergütungssicherheit in Form von Pauschalen oder Vorauszahlungen, bevor auf der Endnutzer-Seite eine Nachfrage entsteht. Außerdem gibt es keine effektiven Ausgleichsmaßnahmen durch VGs.

Der Aspekt zu Verständnis und Transparenz ist im Fall des Direktvertrags eine empirische Frage der konkreten Ausgestaltung sowie der agierenden Urheber und Nutzer. Daher kann keine Referenzbewertung ohne Kontext des jeweiligen Teilmarktes vorgenommen werden.

Unter der oben genannten Voraussetzung, dass viele Urheber und Nutzer existieren, liegt im Archetyp „Direktvertrag“ keine Marktmacht gegenüber Urhebern vor.

Abbildung 3-2 stellt die Referenzbewertung des Archetypen übersichtlich dar. Diese wird in der Bewertung der Teilmärkte als Referenz für die darin identifizierten gleichen Archetypen dienen. Dabei ist zu erwähnen, dass der Archetyp „Direktvertrag“ in keinem in dieser Studie diskutierten Teilmärkte Bedeutung für einen signifikanten Anteil der Urheber einnimmt. Trotzdem wird er an dieser Stelle erwähnt, da der Direktvertrag im Kern die simpelste Form einer Transaktion darstellt und damit für das Verständnis des Konzepts als Referenzgröße nützlich sein kann und zum anderen da das im Rahmen dieser Studie entwickelte Konzept zur Bewertung angemessener Vergütung auch in anderen Bereichen der KuK eingesetzt werden kann, in denen Direktverträge eine bedeutendere Rolle spielen können.

Abbildung 3-2:
Referenzbewertung der Angemessenheitsaspekte im Archetyp 1 „Direktvertrag“



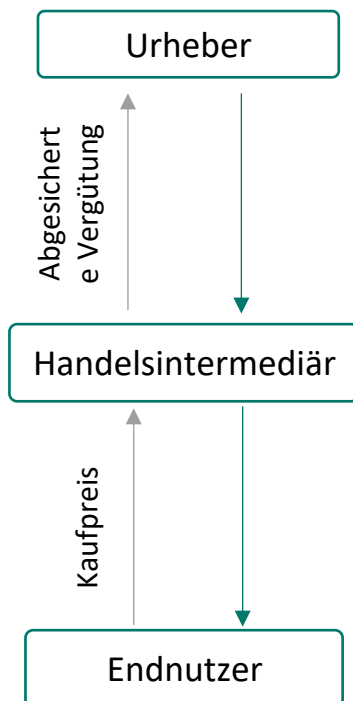
Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung. Grau hinterlegte Aspekte sind im Rahmen einer Referenzbeurteilung ohne empirischen Kontext nicht bewertbar.

Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 2. „Handelsintermediär (klassisches Verlagsmodell)“

Abbildung 3-3:

Skizze zur Darstellung der rechtlichen Beziehungen und Zahlungsströme im Archetyp 2 „Handelsintermediär“



Hinweis: Akteure sind in grünen Kästen gekennzeichnet, Zahlungsströme werden durch graue Pfeile dargestellt, die Bereitstellung eines Werks (bspw. in Form der Übertragung von Nutzungsrechten und -lizenzen) wird durch grüne Pfeile dargestellt.

Quelle: Eigene Darstellung.

In Archetyp 2 „Handelsintermediär (klassisches Verlagsmodell)“ erwirbt ein Handelsintermediär Nutzungsrechte von Urhebern und bietet Endnutzern Zugang zu UGWs an. Urheber erhalten in der Regel entweder einen Pauschalbetrag und/oder der Handelsintermediär erbringt Sachleistungen in Form von Marketingdienstleistungen, Produktionsmitteln o.Ä., ergänzt durch eine erfolgsabhängige Provision. Aufgrund der Vorleistungen kann der Handelsintermediär nur von einer begrenzten Zahl von Urhebern Rechte erwerben. Er übernimmt einen Teil des unternehmerischen Risikos bei der Vermarktung spezifischer UGWs. Dieser Archetyp erinnert stark an die Vergütungsstrukturen im Buchmarkt, kommt aber auch in anderen Teilmärkten zum Einsatz.

Eine extreme Form der pauschalisierten Vergütung und Übernahme des unternehmerischen Risikos stellt eine Festanstellung dar. In diesem Fall sind Urheber direkt beim Handelsintermediär angestellt und erstellen unter dessen Weisung UGWs. Die Nutzungsrechte an ihnen werden direkt an den Intermediär abgetreten. Diese Form der Vergütung finden wir bspw. bei Zeitungsverlagen angestellten Journalisten im Pressemarkt.

Die Referenzbewertung dieses Archetyps hinsichtlich der 10 Aspekte angemessener Vergütung geht davon aus, dass die Vergütung der Urheber vor dem Hintergrund eines Marktes mit zahlreichen zueinander in Konkurrenz stehender Urheber stattfindet. Auf Seiten der Handelsintermediäre liegt typischerweise Wettbewerb, höchstens jedoch ein weites Oligopol vor. Das bedeutet, dass es keine zu starke Marktkonzentration gibt und eine überschaubare Anzahl miteinander strategisch agierende Unternehmen auf Seiten der Handelsintermediäre agieren. Es gibt regelmäßige Markteintritte von neuen Handelsintermediären und wir gehen davon aus, dass es keine Kartellabsprachen gibt. Dementsprechend stehen die Handelsintermediäre effektiv im Wettbewerb miteinander.

Der Angemessenheitsaspekt der Flexibilität und Vertragsfreiheit erfüllt dieser Archetyp unter dieser Annahme fast vollständig, da die Ausgestaltung der Verträge zwischen Urhebern und Handelsintermediären nur durch das geltende Urheberrecht beschränkt ist.

Umgekehrt bedeutet dies für den Aspekt der Verhandlungskosten, dass auch eine Standardisierung für diesen Archetypen ebenso nur im Rahmen des geltenden Rechts stattfindet. Es gibt keine Standardisierung durch einen zentralen Akteur mit Marktmacht oder aufgrund kollektiver Vereinbarungen.

Monitoringkosten sind für diesen Archetyp sehr hoch, da alle Marktteilnehmer dies selbst übernehmen müssen und es auch keine unabhängige Kontrollinstanz gibt.

Für die Möglichkeiten, Transaktionen zu bündeln, kann kein Referenzwert abgeleitet werden. Ob Verträge zwischen Urhebern und Handelsintermediären, genauso wie im Fall fast aller anderer Archetypen, Transaktionsbündelungen jeglicher Art zulassen, ist eine empirische Frage, die erst im Kontext der Teilmarktbeobachtungen getroffen werden kann.

Den Aspekt der Anreizkompatibilität erfüllt der Archetyp Handelsintermediär nur teilweise, da Handelsintermediäre typischerweise mit einer Kombination aus pauschalen und nutzungsbezogenen Elementen vergüten.

In Bezug auf den Aspekt der Sach- und Geldzahlung kann davon ausgegangen werden, dass die Vergütung der Urheber durch einen Handelsintermediär neben Geldzahlungen auch Sachkosten, meist in Form von Marketingdienstleistungen o.ä., umfasst. Dadurch ist der Aspekt nicht vollkommen optimal aus Sicht der Urhebervergütung erfüllt.

In Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ erfüllt der Archetyp Handelsintermediär zwei von drei Punkten. Die Attribution der Werke zu den Urhebern ist, wie im Fall aller Archetypen, gegeben und aufgrund ihrer Urheberpersönlichkeitsrechte haben Sie die Möglichkeit, die Nutzung ihrer Werke zu unterbinden. Die Verträge von Urhebern mit Handelsintermediären enthalten jedoch in aller Regel Exklusivitätsklauseln.

Die Vergütungssicherheit wird gegenüber Archetypen ohne Handelsintermediär besser bewertet, da die Verträge zwischen Handelsintermediären und Urhebern typischerweise pauschale Vergütungsselemente aufweisen. Der Aspekt wird jedoch nicht voll und ganz erfüllt, da nicht von ausschließlichen Pauschalvergütungen ausgegangen werden kann. Wie oben geschildert ist die „extremste“ Form der pauschalen Vergütung nicht die Regel in diesem Archetyp.

Verträge zwischen Handelsintermediären und Urhebern enthalten oft Non-Disclosure Agreements und Klauseln zu sonstigen vorhersehbaren Nutzungsrechten, die mit der vereinbarten Vergütung abgegolten sind. Außerdem sind Beratungsstellen für Urheber im Archetyp nicht vorgesehen. Ob die Urheber überwiegend ihre eigenen Verträge verstehen ist zwar Gegenstand der empirischen Kontextualisierung, wird in der Referenzbewertung jedoch nicht angenommen.

Unter der oben genannten Voraussetzung, dass viele Urheber und höchstens ein weites Oligopol an Handelsintermediären existieren, kann in der Referenz nicht von einer starken Marktmacht ausgegangen werden, die effektiv gegenüber Urhebern ausgeübt wird. Dies ist im Einzelfall anhand der Marktstruktur, dem Markteintrittsgeschehen und den Interviewergebnissen zu überprüfen. Von kollektiven Verhandlungslösungen kann es in diesem Archetyp nicht ausgegangen werden.

Abbildung 3-4 stellt die Referenzbewertung des Archetypen übersichtlich dar. Diese wird in der Bewertung der Teilmärkte als Referenz für die darin identifizierten gleichen Archetypen dienen.

Abbildung 3-4:
Referenzbewertung der Angemessenheitsaspekte im Archetyp 2 „Handelsintermediär“



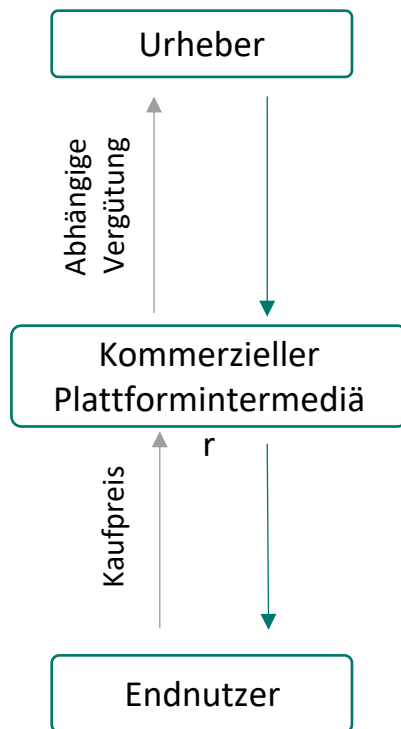
Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung. Grau hinterlegte Aspekte sind im Rahmen einer Referenzbeurteilung ohne empirischen Kontext nicht bewertbar.

Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 3. „Plattformmodell mit Direktvertrieb“

Abbildung 3-5:

Skizze zur Darstellung der rechtlichen Beziehungen und Zahlungsströme im Archetyp 3 „Plattformmodell mit Direktvertrieb“



Hinweis: Akteure sind in grünen Kästen gekennzeichnet, Zahlungsströme werden durch graue Pfeile dargestellt, die Bereitstellung eines Werks (bspw. in Form der Übertragung von Nutzungsrechten und -lizenzen) wird durch grüne Pfeile dargestellt.

Quelle: Eigene Darstellung.

In Archetyp 3 „Plattformmodell mit Direktvertrieb“ vertreiben kommerzielle, digitale Plattformintermediäre (Handels- oder Social-Media-Plattformen) die Werke der Urheber ohne Handelsintermediäre an Endnutzer (bspw. Self-Publishing-Dienste). Urheber erhalten keine Vorleistungen und werden nur anhand von Nutzungsdaten oder des Absatzes über die Plattform vergütet. Nutzer bezahlen im Fall von Handelsintermediären typischerweise entweder beim Erwerb einer Privatkopie je Transaktion oder bei temporären Nutzungslizenzen meist in Form eines Abonnements für den Plattformzugang. Im Fall von Social-Media-Plattformen „bezahlen“ Nutzer mit ihrer Aufmerksamkeit, die die Plattformen durch Werbung monetarisieren. Das unternehmerische Risiko bei der Vermarktung einzelner Werke bleibt in diesem Archetyp vollständig bei den Urhebern.

Die Referenzbewertung dieses Archetyps hinsichtlich der 10 Aspekte angemessener Vergütung geht davon aus, dass die Urhebervergütung vor dem Hintergrund eines Marktes mit zahlreichen zueinander in Konkurrenz stehender Urheber erfolgt. Auf Seiten der digitalen Plattformen liegt typischerweise

mind. ein enges Oligopol vor. Das bedeutet, dass es wenige miteinander strategisch agierende Unternehmen gibt. Solche Plattform-Oligopole sind aufgrund der digitalen Skaleneffekte stärker konzentriert als Oligopole traditioneller Handelsintermediäre.

Im Angemessenheitsaspekt der Flexibilität und Vertragsfreiheit wird dieser Archetyp niedriger Bewertet als bspw. in Archetyp 1 oder 2, da neben dem geltenden Urheberrecht die Plattformintermediäre in der Regel durch ihre marktbeherrschende Stellung Standards in der Ausgestaltung der Verträge zwischen Urhebern und Plattformintermediären setzen.

Umgekehrt bedeutet dies für den Aspekt der Verhandlungskosten, dass unter diesem Umständen weniger Aspekte der Verträge verhandelt werden müssen. Somit ist dieser Aspekt höher Bewertet als in Archetyp 1 oder 2.

Monitoringkosten sind für diesen Archetyp geringer als in Archetyp 1 und 2 da, da nur wenige Marktteilnehmer (die Plattformintermediäre) alle Nutzungsinformationen sammeln können. Allerdings sind diese nicht Verwerter unabhängig.

Für die Möglichkeiten, Transaktionen zu bündeln, kann kein Referenzwert abgeleitet werden. Ob Verträge zwischen Urhebern und Plattformintermediären, genauso wie im Fall der anderen Archetypen, Transaktionsbündelungen jeglicher Art zulassen, ist eine empirische Frage, die erst im Kontext der Teilmarktbeobachtungen getroffen werden kann.

Den Aspekt der Anreizkompatibilität erfüllt der Archetyp Plattformmodell mit Direktvertrieb voll und ganz, da jede UGW-Transaktion nutzungsbezogen vergütet wird.

Auch wird im Fall des Plattformmodells mit Direktvertrieb der Aspekt der Sach- und Geldzahlung voll erfüllt, da die direkte Vergütung in der Regel monetär geschieht. Wir gehen beim Archetyp davon aus, dass die Plattformen Sachleistungen nur in pauschalisierter Form für alle Beteiligten Urheber und Rechteinhaber erbringen und in der Regel keine spezifischen Sachleistungen für einzelne Urheber oder Rechteinhaber aushandeln.

Im Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ erfüllt der Archetyp Plattformmodell mit Direktvertrieb alle Punkte. Die Attribution der Werke zu den Urhebern ist, wie im Fall aller Archetypen, gegeben und aufgrund ihrer Urheberpersönlichkeitsrechte, haben Sie die Möglichkeit, die Nutzung ihrer Werke zu unterbinden. Darüber hinaus unterliegen Urheber gegenüber Plattformen in der Regel keinen Exklusivitätsklauseln und haben somit die Möglichkeit, mit mehreren Plattformen gleichzeitig zu kooperieren.

Im Plattformmodell mit Direktvertrieb ist nur eine leistungsabhängige Vergütung vorgesehen. Es gibt keine Vergütungssicherheit in Form von Pauschalen oder Vorauszahlungen. Außerdem gibt es keine effektiven Ausgleichsmaßnahmen durch VGs.

Verträge zwischen Plattformintermediären und Urhebern enthalten in der Regel Non-Disclosure Agreements und Klausen zu sonstigen vorhersehbaren Nutzungsrechten. Außerdem sind Beratungsstellen für Urheber im Archetyp nicht vorgesehen. Ob die Urheber überwiegend ihre eigenen Verträge verstehen ist zwar Gegenstand der empirischen Kontextualisierung, wird in der Referenzbewertung jedoch nicht angenommen.

Unter der oben genannten Voraussetzung, dass viele Urheber und ein konzentriertes Oligopol von Plattformintermediären gibt, kann in der Referenz einer hohen Konzentration der Wertschöpfung bei den Plattformintermediären ausgegangen werden. Das Markteintrittsgeschehen sollte typischerweise nicht vollkommen zum Erliegen gekommen sein, aber erfolgreiche Markteintritte sind selten. Kollektive Verhandlungslösungen gibt es in diesem Archetyp nicht.

Abbildung 3-6 stellt die Referenzbewertung des Archetypen übersichtlich dar. Diese wird in der Bewertung der Teilmärkte als Referenz für die darin identifizierten gleichen Archetypen dienen.

Abbildung 3-6:
Referenzbewertung der Angemessenheitsaspekte im Archetyp 3 „Plattformmodell mit Direktvertrieb“



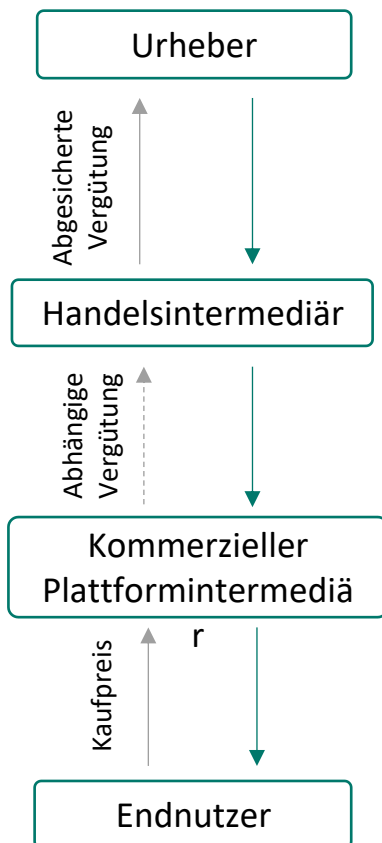
Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung. Grau hinterlegte Aspekte sind im Rahmen einer Referenzbeurteilung ohne empirischen Kontext nicht bewertbar.

Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 4. „Plattformmodell mit Handelsintermediär“

Abbildung 3-7:

Skizze zur Darstellung der rechtlichen Beziehungen und Zahlungsströme im Archetyp 4 „Plattformmodell mit Verlag“



Hinweis: Akteure sind in grünen Kästen gekennzeichnet, Zahlungsströme werden durch graue Pfeile dargestellt, die Bereitstellung eines Werks (bspw. in Form der Übertragung von Nutzungsrechten und -lizenzen) wird durch grüne Pfeile dargestellt.

Quelle: Eigene Darstellung.

In Archetyp 4 „Plattformmodell mit Handelsintermediär“ vertreiben Plattformintermediäre die Werke von Handelsintermediären (meist Verlage) an Endnutzer. Urheber werden in diesem Fall wie unter Archetyp 2 durch die Handelsintermediäre vergütet. Der Handelsintermediär beteiligt den Plattformintermediär in Form einer Gebühr für jedes vertriebene Werk (fee-for-service Modell). Nutzer bezahlen beim Erwerb einer Privatkopie je Transaktion, bei temporären Nutzungslizenzen meist in Form eines Abonnements für den Plattformzugang. Das unternehmerische Risiko liegt weitestgehend bei den Handelsintermediären.

Auf den ersten Blick unterscheidet sich für die Vergütung der Urheber in diesem Archetyp nicht von der Vergütung in Archetyp 2. Indirekt kann sich die weitere Wertschöpfungskette in diesem Archetyp jedoch je nach Teilmarkt erheblich auf die Urhebervergütung auswirken, insbesondere da es sich bei

den kommerziellen Plattformen in der Regel um stark konzentrierte Oligopole handelt. Dieser Umstand wirkt sich negativ auf die Umsatzmargen aus, die zur Urhebervergütung zur Verfügung stehen.

Die Referenzbewertung dieses Archetyps hinsichtlich der 10 Aspekte angemessener Vergütung geht davon aus, dass diese Vergütung vor dem Hintergrund eines Marktes mit zahlreichen zueinander in Konkurrenz stehender Urheber stattfindet. Auf Seiten der Handelsintermediäre liegt typischerweise höchstens ein weites Oligopol vor. Das bedeutet, dass es eine überschaubare Anzahl miteinander strategisch agierende Unternehmen gibt. Es gibt regelmäßige Markteintritte und keine Kartellabsprachen.

Bei digitalen Plattformen liegt typischerweise ein weites Oligopol vor. Das Plattform-Oligopol ist aufgrund digitaler Skaleneffekte stärker konzentriert als das Oligopol traditioneller Handelsintermediäre.

Der Angemessenheitsaspekt der Flexibilität und Vertragsfreiheit erfüllt dieser Archetyp fast vollständig, da die Ausgestaltung der Verträge zwischen Urhebern und Handelsintermediären nur durch das geltende Urheberrecht beschränkt.

Umgekehrt bedeutet dies für den Aspekt der Verhandlungskosten, dass auch eine Standardisierung für diesen Archetypen typischerweise nur im Rahmen des geltenden Rechts stattfindet. Es gibt keine Standardisierung durch einen zentralen Akteur mit Marktmacht oder aufgrund kollektiver Vereinbarungen.

Monitoringkosten sind für diesen Archetyp geringer als in Archetyp 1 und 2 da, da nur wenige Marktteilnehmer (die Plattformintermediäre) alle Nutzungsinformationen sammeln können. Allerdings sind diese nicht Verwerter unabhängig.

Für die Möglichkeiten, Transaktionen zu bündeln, kann kein Referenzwert abgeleitet werden. Ob Verträge zwischen Urhebern und Handelsintermediären, genauso wie im Fall der anderen Archetypen, Transaktionsbündelungen jeglicher Art zulassen, ist eine empirische Frage, die erst im Kontext der Teilmarktbeobachtungen getroffen werden kann.

Den Aspekt der Anreizkompatibilität erfüllt der Archetyp Plattformmodell mit Handelsintermediär nur teilweise, da Handelsintermediäre die Urheber typischerweise mit einer Kombination aus pauschalen und nutzungsbezogenen Elementen vergüten.

Auch in Bezug auf den Aspekt der Sach- und Geldzahlung kann davon ausgegangen werden, dass die Vergütung der Urheber durch einen Handelsintermediär neben Geldzahlungen auch Sachkosten, meist in Form von Marketingdienstleistungen o.ä., umfasst. Dadurch ist der Aspekt nicht vollkommen optimal aus Sicht der Urhebervergütung erfüllt.

In Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ erfüllt der Archetyp Handelsintermediär zwei von drei Punkten. Die Attribution der Werke zu den Urhebern ist, wie im Fall aller Archetypen, gegeben und aufgrund ihrer moralischen, nichtveräußerlichen Rechte, haben Sie die Möglichkeit, die

Nutzung ihrer Werke zu unterbinden. Urheber verkaufen die Nutzungsrechte ihrer Werke typischerweise exklusiv an einen Handelsintermediär.

Die Vergütungssicherheit wird gegenüber Archetypen ohne Handelsintermediär besser bewertet, da die Verträge zwischen Handelsintermediären und Urhebern typischerweise pauschale Vergütungselemente aufweisen. Der Aspekt wird jedoch nicht voll und ganz erfüllt, da nicht von ausschließlichen Pauschalvergütungen und Vorauszahlungen ausgegangen werden kann.

Verträge zwischen Handelsintermediären und Urhebern enthalten oft Klauseln zur pauschalen Übertragung sonstiger vorhersehbarer Nutzungsrechte, die mit der Vergütung bereits abgegolten sind, und Non-Disclosure Agreements. Außerdem sind Beratungsstellen für Urheber im Archetyp nicht vorgesehen. Ob die Urheber überwiegend ihre eigenen Verträge verstehen ist zwar Gegenstand der empirischen Kontextualisierung, wird in der Referenzbewertung jedoch nicht angenommen.

Unter der oben genannten Voraussetzung, dass es ein konzentriertes Oligopol von Plattformintermediären gibt, kann in der Referenz einer hohen Konzentration der Wertschöpfung bei den Plattformintermediären ausgegangen werden. Das Markteintrittsgeschehen sollte typischerweise nicht vollkommen zum Erliegen gekommen sein. Kollektive Verhandlungslösungen gibt es in diesem Archetyp nicht. Dieser Aspekt ist wichtig, da die Marktmacht der Plattformen letztendlich auch den Spielraum der Handelsintermediäre gegenüber den Urhebern beschneidet.

Abbildung 3-8 stellt die Referenzbewertung des Archetypen übersichtlich dar. Diese wird in der Bewertung der Teilmärkte als Referenz für die darin identifizierten gleichen Archetypen dienen.

Abbildung 3-8:

Referenzbewertung der Angemessenheitsaspekte im Archetyp 4 „Plattformmodell mit Handelsintermediär“



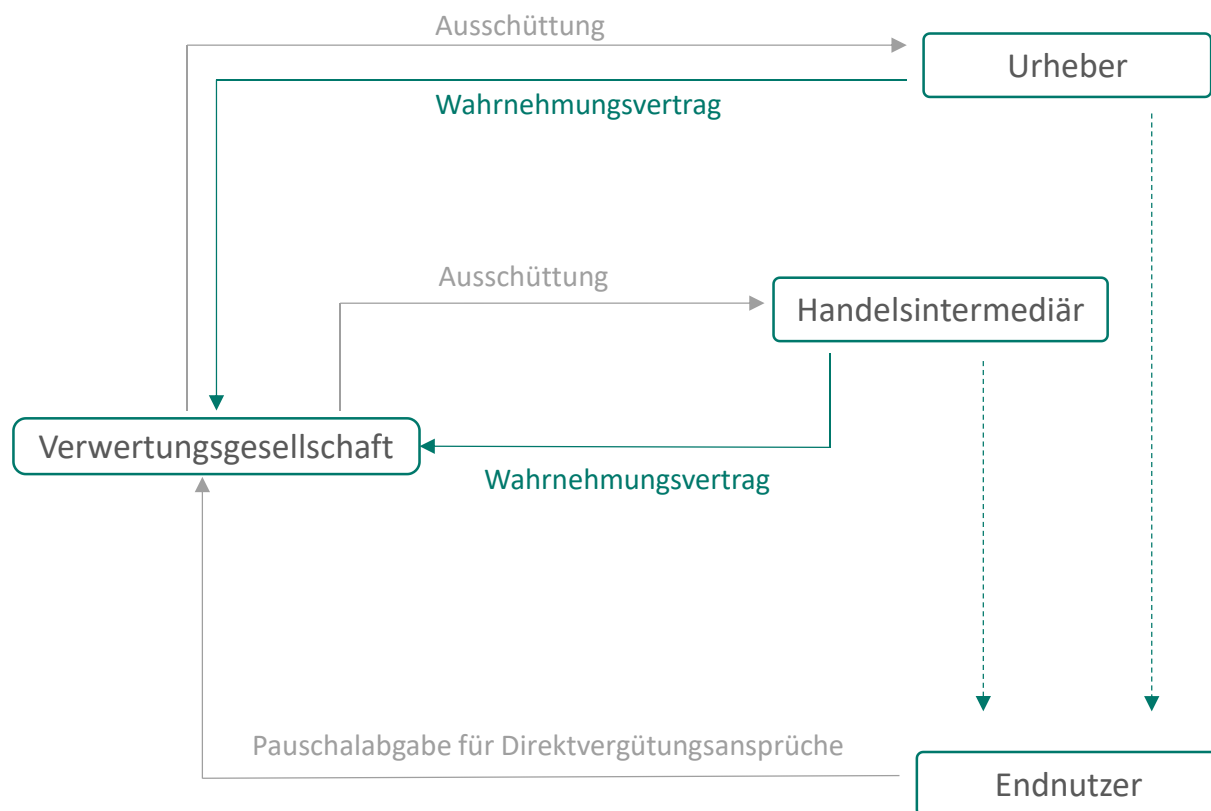
Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung. Grau hinterlegte Aspekte sind im Rahmen einer Referenzbeurteilung ohne empirischen Kontext nicht bewertbar.

Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 5. „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“

Abbildung 3-9:

Skizze zur Darstellung der rechtlichen Beziehungen und Zahlungsströme im Archetyp 5 „Pauschalisierte Abgabe / VG Modell“



Hinweis: Akteure sind in grünen Kästen gekennzeichnet, Zahlungsströme werden durch graue Pfeile dargestellt, die Bereitstellung eines Werks (bspw. in Form der Übertragung von Nutzungsrechten und -lizenzen) wird durch grüne Pfeile dargestellt.

Quelle: Eigene Darstellung.

Im Zentrum von Archetyp 5 stehen die nicht-kommerziellen Plattformen der Verwertungsgesellschaften. Dieser Archetyp existiert in der vorliegenden Definition typischerweise in Ergänzung zu den anderen vier Archetypen in den Teilmärkten dieser Studie. Wie in 3.1.1 geschildert haben Verwertungsgesellschaften das Potential, für Urheber als Kollektiv zur Inanspruchnahme von Primär- und Sekundärrechten aufzutreten. Ersteres ist bspw. bei der GEMA im Teilmarkt Musik der Fall. In allen in dieser Studie im Fokus stehenden Teilmärkten gibt es jedoch keine VG, die auf ähnliche Art und Weise Primärrechte lizenziert.

Stattdessen finden sich VGs in erster Linie in der Rolle einer Sekundärrechte wahrnehmenden Rolle wieder, in der meist (Pauschal-)Abgaben für Direktvergütungsansprüche (bspw. Privatkopieabgabe) an die Rechteinhaber verteilt werden (siehe Abbildung 3-9).

Der Archetyp unterscheidet sich darin, dass die private oder kommerzielle Endnutzung UGW hier ohne direkte vertragliche Beziehung zum Rechteinhaber geschieht. Stattdessen gehen Urheber und Rechteinhaber (typischerweise Handelsintermediäre wie Verlage) einen sogenannten Wahrnehmungsvertrag mit einer VGn ein, der die VG beauftragt, eine Vergütung für diese Nutzung kollektiv zu erwirken. Dabei zahlen die privaten als auch kommerziellen Endnutzer eine pauschale Abgabe für die Nutzung der UGW, bspw. für die Privatkopie an die Verwertungsgesellschaften.⁹⁸ Die Zahlung der Abgabe muss dabei nicht an die tatsächliche Nutzung gebunden sein. Im Fall der Privatkopie wird diese Abgabe vom Hersteller oder Importeur von Speichermedien gezahlt. Die Nutzer bezahlen die Abgabe also bei Erwerb eines Speichermediums. Daneben bestehen Ansprüche der Endnutzer der Vermieter für die Vermietung von Bild- oder Tonträgern (§ 27 Abs. 1 UrhG), Weitersendedienste für die Weitersendung (§ 20b Abs. 2 UrhG) und Dienste für das Teilen von Online-Inhalten (DTOI) für die öffentliche Wiedergabe (§ 4 Abs. 3 UrhDaG).

Die Verwertungsgesellschaften organisieren durch ihre Ausschüttungen anschließend die Vergütung der Urheber gemäß eines Verteilungsplans bzw. geltender Vergütungsregeln. Zusätzlich erfüllen VGs in diesem Archetyp auch eine Transparenz- und Monitoringfunktion. Aufgrund von Größenökonomien können VGs die tatsächliche Nutzung der künstlerischen Werke zu niedrigen Grenzkosten monitoren und die Einhaltung und Durchsetzung der Rechte von Urhebern und Rechteinhabern prüfen. VGs können Urhebern auch ein eigenständiges, antagonistisches Auftreten gegenüber Verwertern und Nutzern ersparen. Dies übernimmt gegebenenfalls die VG. Dadurch verringern sich auch Befürchtungen von Urhebern, in der Branche als schwieriger Verhandlungspartner abgestempelt zu werden (Blacklisting).

Die Referenzbewertung dieses Archetyps hinsichtlich der 10 Aspekte angemessener Vergütung geht davon aus, dass diese Vergütung in einem Markt mit zahlreichen Urhebern stattfindet. Typischerweise vertritt eine Verwertungsgesellschaft die Rechte aller Urheber, die die VG mit einem Wahrnehmungsvertrag dafür legalisiert haben.

Der Angemessenheitsaspekt der Flexibilität und Vertragsfreiheit ist in Fall des VG-Modells überhaupt nicht erfüllt, da einzelne Urheber nicht ohne die Standards des jeweiligen Wahrnehmungsvertrags an diesem Archetyp partizipieren können.

⁹⁸ Detaillierte Trends in der Erhebung und Ausschüttung der Kopierabgabe werden in Kapitel 4.2 dargestellt.

Damit bedeutet dies für den Aspekt der Verhandlungskosten, dass eine vollständige Standardisierung durch eine kollektive Vereinbarung stattfindet und die Verhandlungskosten damit minimal ausgeprägt sind.

Monitoringkosten sind im VG-Modell am geringsten, da nur die VG als Verwerter unabhängige Instanz alle notwendigen Informationen sammelt. Da VGs keine profitorientierten Unternehmen sind, relativ starker staatlicher Regulation unterliegen und als Kollektive durch teilnehmende Urheber und Rechteinhaber kontrolliert werden, sind sie aus Urhebersicht relativ vertrauenswürdige Interaktionspartner. Entsprechend haben einzelne Urheber geringe Anreize, eigenständig aufwendig Informationen einzuholen, um die VG zu überprüfen.

Aus Urhebersicht besteht im VG-Archetyp ein extremer Fall von Bündelung. Einzelne Urheber haben nur einen direkten Transaktionspartner, die VG. Typischerweise werden Urheber zudem für ihr gesamtes Repertoire in regelmäßigen längeren Abständen (jährlich) vergütet. Da im Fall von Sekundärrechten eher pauschal vergütet wird, erreicht der Archetyp in diesem Aspekt den höchstmöglichen Wert.

Den Aspekt der Anreizkompatibilität erfüllt der Archetyp VG-Modell, da ein über die VG zu vergütendes Werk eine Mindestnutzung nachweisen muss. Allerdings erfolgt in der Praxis, bei der binären Klassifizierung anhand eines einzigen Schwellenwertes, kaum eine präzise Vergütung proportional zur Nutzung.

Auch wird im Fall des VG-Modells der Aspekt der Sach- und Geldzahlung voll erfüllt, da die Vergütung in der Regel monetär geschieht. Die Dienstleistungen der VG sind nicht urheberspezifisch.

In Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ erfüllt der Archetyp VG-Modell zwei von drei Punkten. Die Attribution der Werke zu den Urhebern ist, wie im Fall aller Archetypen, gegeben und Urheber schließen keine exklusive Nutzungsregelung mit der VG ab.

Wie beschrieben ist im VG-Modell nur eine (primitive) leistungsabhängige Vergütung anhand von Schwellenwerten vorgesehen. Das erhöht die Vergütungssicherheit für Urheber, da der hohen Veränderlichkeit und Superstareffekten entgegenwirkt wird. Jeder Urheber über dem Schwellenwert bekommt die gleiche Vergütung (wenn nur ein oder wenige Schwellenwert bestehen).

Verträge zwischen VGs und Urhebern enthalten typischerweise keine Klauseln zu weiteren Nutzungsrechten und Non-Disclosure Agreements. VGs sind verpflichtet, ihre Vertragsbedingungen öffentlich transparent zu machen und allgemeinen Grundsätzen der Dienstverpflichtung und Gleichbehandlung zu folgen. Inwieweit Urheber diese Bedingungen tatsächlich überblicken ist zwar Gegenstand der empirischen Kontextualisierung, wird in der Referenzbewertung des VG-Modells jedoch angenommen.

Unter der oben genannten Voraussetzung, dass eine einzige VG die Sekundärrechte der Urheber wahrnimmt, ist der Aspekt der Marktmacht nicht analog zu den anderen Archetypen bewertbar. Drei Faktoren lassen in diesem Aspekt die Bewertung einer geringen bis gar keinen Marktmacht gegenüber den Urhebern zu. Erstens sind VGs in ihrem Handeln durch das spezifische Verwertungsgesellschaftengesetz (VGG) relativ stark gesetzlich reguliert. Sie sind, zweitens nicht profitorientiert und haben keine Anreize, ihre Marktmacht ggü. Urhebern eigennützig zu gestalten. Nicht zuletzt ist dies der Fall, da sie, drittens, als kollektive Rechteinhaber durch ihre stimmberechtigten Mitglieder (Urheber) kontrolliert werden.

Abbildung 3-8 stellt die Referenzbewertung des Archetypen übersichtlich dar. Diese wird in der Bewertung der Teilmärkte als Referenz für die darin identifizierten gleichen Archetypen dienen.

Abbildung 3-10:
Referenzbewertung der Angemessenheitsaspekte im Archetyp 5 „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung. Grau hinterlegte Aspekte sind im Rahmen einer Referenzbeurteilung ohne empirischen Kontext nicht bewertbar.

Quelle: Eigene Darstellung

3.2 Teilmärkte

In diesem Unterkapitel sind die Ergebnisse der empirischen Teilmarktuntersuchungen dokumentiert. Dabei wurde versucht, je Teilmarkt ähnlich vorzugehen. Zunächst werden je Teilmarkt im Abschnitt „Typische Akteure und Wertschöpfungsketten“ die zentralen Akteure und deren Beziehungen zueinander vorgestellt und erläutert. Dabei wird auch auf die zentral vorliegenden Vergütungstypen (vgl. mit Archetypen in 3.1) eingegangen. Anschließend werden im Abschnitt „Entwicklung des Marktes“ zentraler Ergebnisindikatoren der Angemessenheit soweit wie möglich über die Zeit dargestellt, um ein umfassendes Bild der Marktdynamiken und damit auch der Entwicklung der Urhebervergütung zu zeichnen. Darauf folgend wird die Angemessenheit der Organisation und Prozesse der bestehenden Urhebervergütung je Teilmarkt entlang des in 2.2 diskutierten Schemas je zentralem Vergütungstyp bewertet.⁹⁹ Jedes Teilmarktunterkapitel schließt mit einer kurzen Zusammenfassung.

3.2.1 Text-Belletristik

Im Mittelpunkt des Teilmarktes Text-Belletristik stehen Werke wie Romane und Erzählungen, die in Form von Printbüchern, E-Books oder Hörbüchern veröffentlicht werden.

Das Printbuch bleibt für viele Nutzer die bevorzugte Wahl. Der Kauf eines Printbuches erfolgt im Buchhandel oder online, wobei die Kopie dauerhaft im Besitz der Käufer bleibt. Alternativ gibt es auch die Möglichkeit, Bücher in Bibliotheken auszuleihen. Hierbei entsteht eine zeitlich begrenzte Nutzung, die durch Rückgabefristen geregelt ist.

E-Books haben den Vorteil der flexiblen Nutzung, vor allem unterwegs, da ein einziges Gerät viele Bücher speichern kann. E-Books können wie Printbücher gekauft und dauerhaft auf dem Gerät gespeichert werden. Zusätzlich gibt es Abonnement-Modelle, bei denen Nutzer gegen eine monatliche Gebühr Zugriff auf eine große Auswahl an E-Books haben. Auch die Ausleihe von E-Books über Bibliotheken ist verbreitet, wobei der Zugriff nach Ablauf der Ausleihfrist endet. Hörbücher wiederum wandeln das Werk in eine auditiv erfahrbare Form um. Hörbücher können als physisches Medium (i.d.R. als CD) oder digital als Download einzeln gekauft werden, um sie jederzeit ohne Internetzugriff zu hören. Zudem gibt es Streaming-Dienste, die gegen eine monatliche Gebühr Zugang zu einer breiten Auswahl an Hörbüchern bieten. Typische Vertriebskanäle für Hörbücher sind Verlage, aber auch Plattformen wie Audible oder Spotify bieten Hörbücher an.

⁹⁹ Die detaillierten Bewertungen der zentralen Vergütungstypen je Teilmarkt sind im Appendix zu Forschungsziel I dokumentiert.

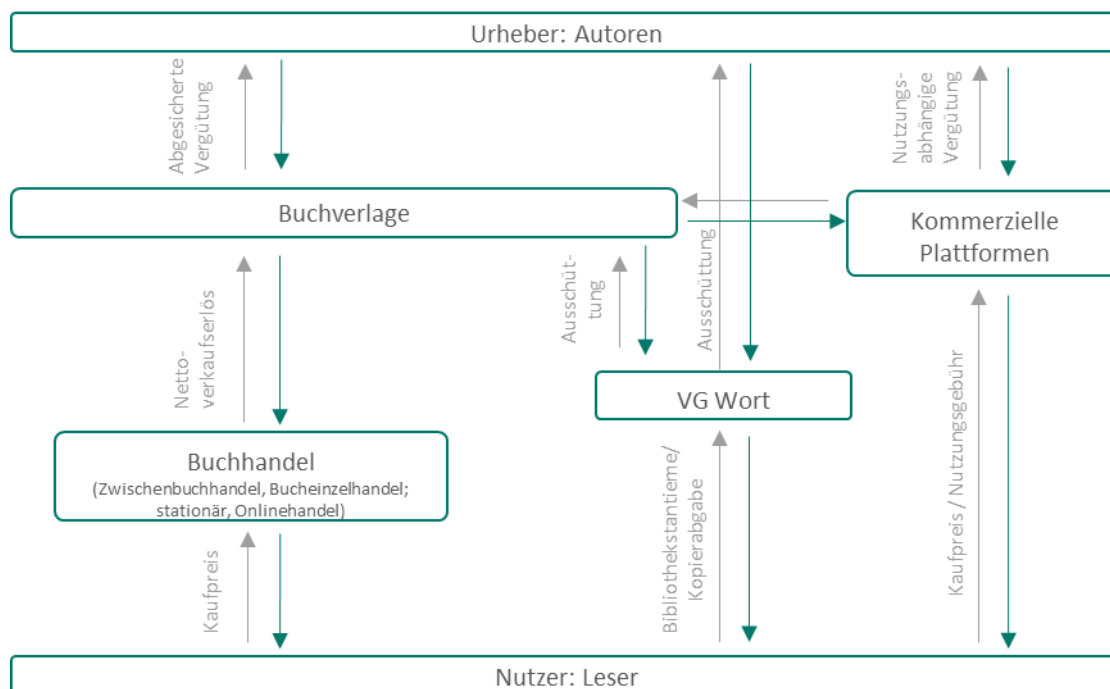
3.2.1.1 Akteure und Vergütungsmodelle

Die Urheber im Teilmarkt Belletristik sind Autoren, die Unterhaltungsliteratur in verschiedenen Formen verfassen. In der Regel wenden sich Autoren an Verlage, um ihre Werke zu veröffentlichen. Verlage übernehmen in vielen Fällen mehrere Aufgaben wie Lektorat, Druck, Vertrieb und Marketing. Der hohen Zahl an Autoren und Werken steht eine geringere Zahl an Verlagen gegenüber, sodass der Wettbewerb um Verträge mit Verlagen unter Urhebern groß ist. 2022 führte die VG Wort als Wahrnehmungsberechtigte etwa 325.000 Autoren, denen knapp 10.000 Verlage gegenüberstehen (VG Wort, 2023b). Vor diesem Hintergrund sind Plattformen als Self-Publishing Anbieter wie Amazon Kindle Direct Publishing oder tolino media hervorzuheben, die die Veröffentlichung und den Vertrieb belletristischer Werke für eine Vielzahl an Autoren ohne klassischen Verlag zugänglich macht.

Der Buchhandel, online sowie stationär, verkauft Bücher an Nutzer, während Plattformen digitale Vertriebswege für E-Books und Hörbücher, oft verbunden mit Abonnement- oder Streamingmodellen darstellen. Zudem bieten Bibliotheken Bücher und digitale Medien zur kostengünstigen Ausleihe an und spielen eine wichtige Rolle in der Zugänglichkeit von Literatur für die breite Öffentlichkeit. Abbildung 3-11 zeigt eine schematische Darstellung der Akteure des Teilmarkts sowie ihrer Beziehungen und damit verbundenen Zahlungsströme. Autoren werden als Urheber ihrer Werke hauptsächlich durch die vereinbarten Vergütungen mit Verlagen (überwiegend mit pauschalen Vertragselementen) bzw. Plattformen (überwiegend nutzungsabhängig) einerseits und Ausschüttungen der VG Wort andererseits entlohnt.

Abbildung 3-11:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Text-Belletristik



Anmerkung: In grau sind ergänzend zu der ursprünglichen Darstellung die Zahlungsströme des Teilmarktes Belletristik qualitativ dargestellt.

Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 2 „klassisches Verlagsmodell“ im Teilmarkt Text-Belletristik

Der Verband Deutscher Schriftsteller in ver.di hat im Jahr 2005 mit einigen Verlagen unter der Schirmherrschaft des BOEV gemeinsame Vergütungsregeln für die Autoren belletristischer Werke in deutscher Sprache aufgestellt, die unter anderem eine anteilige Vergütung der Schriftsteller am Nettoladenverkaufspreis von in der Regel 10 Prozent beinhaltet. Je nach Ausgabe des Werkes und anderen Faktoren kann die Vergütung von diesem Satz abweichen vor (Verband deutscher Schriftsteller in ver.di, 2005). Insoweit handelt es sich um gemeinsame Vergütungsregeln im Sinne von § 36 UrhG. Regulär erfolgt die Auszahlung dabei nur jährlich, jedoch kann unter Umständen auch eine Abschlagszahlung zur Jahreshälfte erfolgen, dabei ist die Zahlung von Vorschüssen üblich (Verband deutscher Schriftsteller in ver.di, 2005).

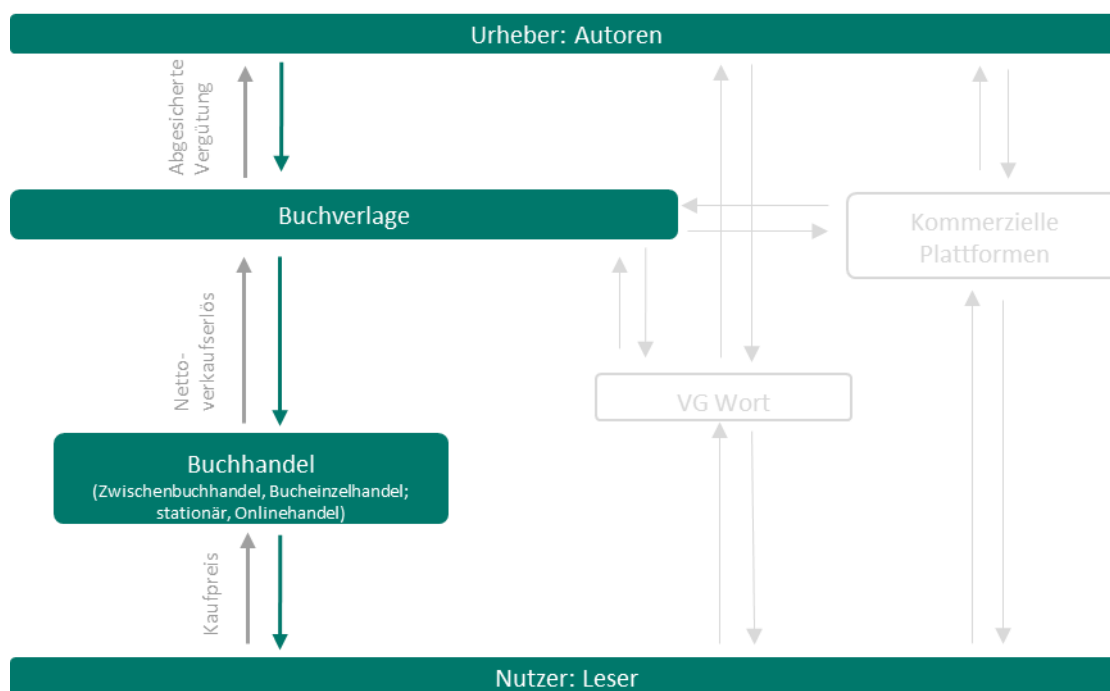
Die Höhe der Vorschüsse für ein belletristisches Werk bewegt sich laut mehreren Interviewpartnern im niedrigen vierstelligen Bereich. Dieser stellt einen Teil des finanziellen Risikos der Verlage dar. Der Vorschuss muss bei ausbleibendem Verkaufserfolg nicht zurückgezahlt werden. Interviewpartner berichten, dass ca. jeder zweite Vorschuss sich „nicht wieder einspielen“ würde.

Neben der GVR von 2005 standardisiert ein zwischen dem Verband der Schriftsteller in ver.di und dem Börsenverein des deutschen Buchhandels zuletzt im Jahr 2014 zuletzt verhandelter sog. „Normvertrag für den Abschluss von Verlagsverträgen“ die Vertragsgestaltung in nicht-monetären Aspekten der Verträge zwischen Urhebern und Verlagen im Teilmarkt (BOEV & VDS in ver.di, 2014). Laut Interviewpartnern wird dieser Normvertrag, insbesondere von kleineren Verlagen, oft als Grundlage für die Ausgestaltung der finalen Verträge verwendet.

Verlage generieren Einnahmen aus dem Direktvertrieb von gedruckten Werken, sowie durch den Vertrieb über den stationären und digitalen Buchhandel in Form von Nettoverkaufserlösen. Nutzer entrichten den Kaufpreis, der in Deutschland in den meisten Fällen der Buchpreisbindung unterliegt, an Händler im Buchhandel. Werden die Werke von den Verlagen veröffentlicht und vom Buchhandel vertrieben liegt das klassische Verlagsmodell vor, welches nach wie vor der dominante Archetyp im Teilmarkt Text-Belletristik ist (vgl. Abbildung 3-12).

Abbildung 3-12:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Text-Belletristik, Archetyp „klassisches Verlagsmodell“



Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 4 „Plattformmodell mit Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Belletristik

Es ist ebenfalls möglich, dass die Kunden die Werke, insbesondere Hörbücher oder eBooks, über Plattformen kaufen und an diese auch den Kaufpreis entrichten. Beispiele für Plattformen sind Amazon

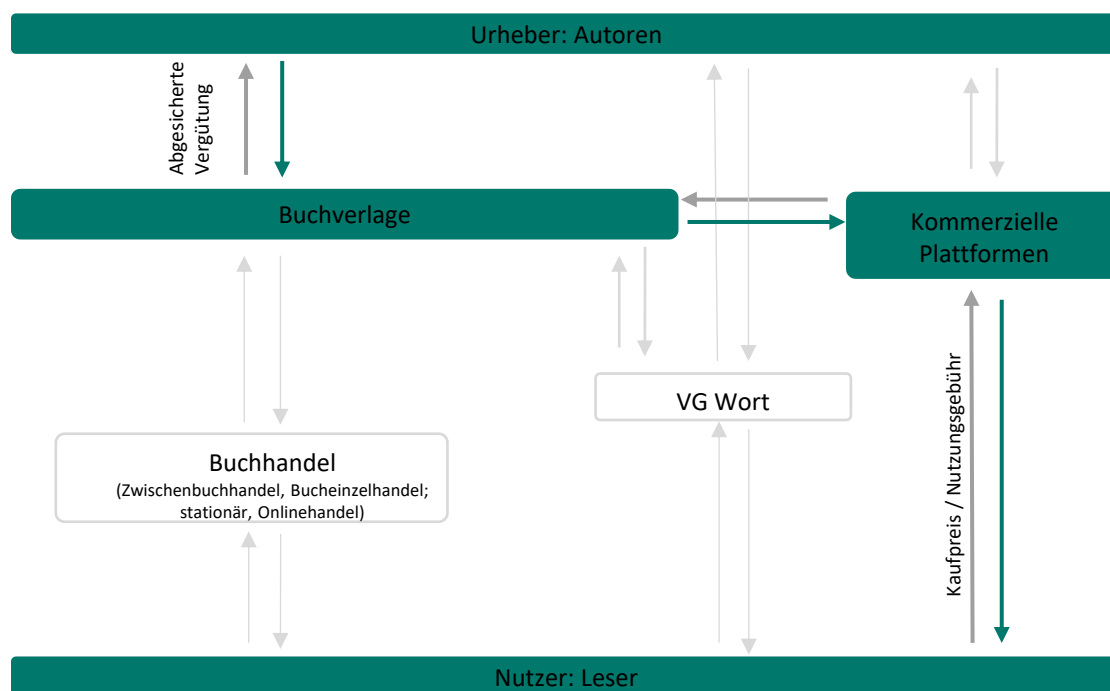
oder das Angebot der Tolino-Allianz. Dies stellt dann den Archetyp Plattformmodell mit Handelsintermediär dar. Die Autoren vertreiben ihre Werke nicht direkt an die Plattformen, sondern über den zwischengeschalteten Verlag. Für die Ausleihe bzw. Streaming über Plattformen zahlen Nutzer eine Nutzungsgebühr. Der Unterschied zum klassischen Verlagsmodell ist der Vertriebsweg über die Plattformen statt dem Buchhandel (vgl. Abbildung 3-13).

Kollektive Richtlinien zur Urhebervergütung an den digitalen Vertriebskanälen wurde einer Vereinbarung zu „unbekannte Nutzungsarten“ zwischen BOEV und der VG WORT im Jahr 2008 geschlossen. Im Unterschied zum Verkauf von Printbüchern werden Urheber in diesen Fällen anteilig am Nettoverlags-erlös, dem Umsatz abzgl. Umsatzsteuer, die Verlage mit der Verwertung der digitalen Nutzungsarten erzielen. Im Bereich der Belletristik liegt diese Beteiligung bei ca. 17-20 Prozent (BOEV, 2011).

Die Vergütung von Hörbüchern und weitere Vertragskonditionen unterscheidet sich je nach Plattform. Ein Download bei Anbietern wie Audible oder Apple Books kann mit etwas weniger als 50 % des Verkaufspreises vergütet werden (Kling, 2022), wohingegen Audiobook Creation Exchange (ACX) als digitaler Hörbuchdienstleister Tantiemen von 20-40 % für den Vertrieb über Audible, Amazon und iTunes zahlt (Kindle Direct Publishing, 2024). Downloads aus Abonnements werden deutlich geringer vergütet (Kling, 2022). Bei Streams hängt die Vergütung von der verfügbaren Auszahlungsmasse ab, welche durch die Gesamtzahl der Streams und Abonnenten bestimmt ist (Kling, 2022). 2022 betrug die Vergütung in Deutschland pro Stream bei Spotify beispielsweise 0,3 Cent (igroove, 2022). Der möglichen privaten Vervielfältigung von physischen Hörbüchern wird durch die Ausschüttung von Tantiemen der VG Wort Rechnung getragen. Auf Meldung der Urheber können die Werke bei der Ausschüttung berücksichtigt werden, wobei die Einnahmen zur Ausschüttung der Geräte- und Speichermedienvergütung entstammen (VG Wort, 2024).

Abbildung 3-13:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Text-Belletristik, Archetyp „Plattformmodell mit Handelsintermediär“

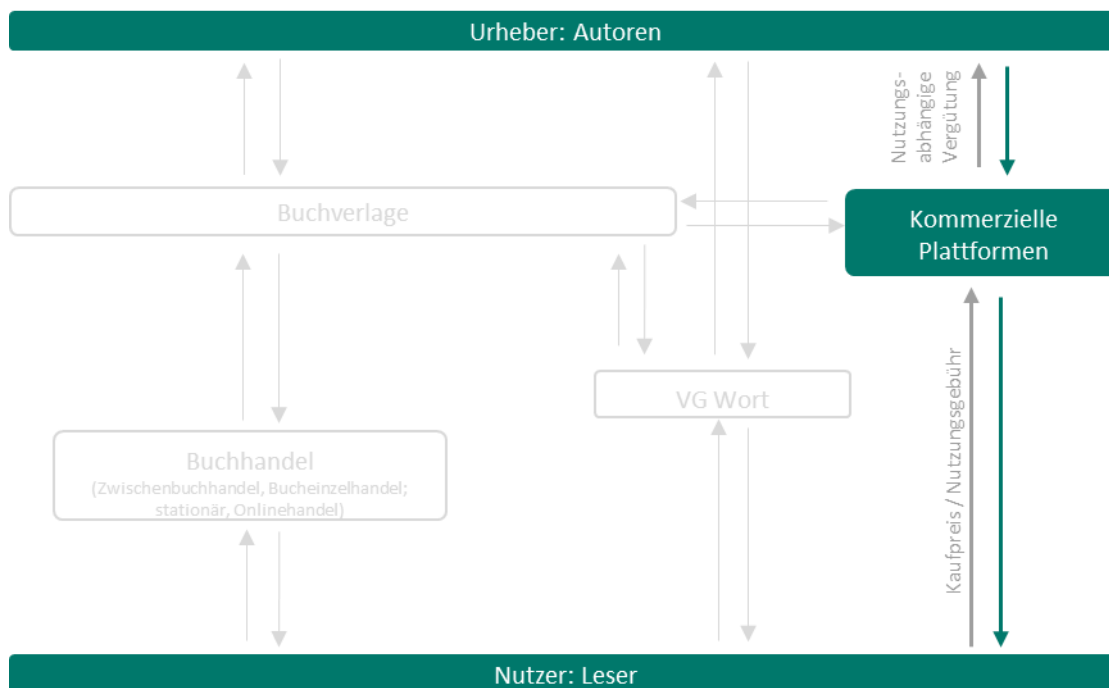


Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 3 „Plattformmodell mit Direktvertrieb“ im Teilmarkt Text-Belletristik

Eine dritte Möglichkeit stellt das Selfpublishing dar. Hierbei veröffentlichen die Autoren ihre Werke selbst und ohne den Verlag als zwischengeschalteten Handelsintermediär. Das ist der Archetyp Plattformmodell mit Direktvertrieb (vgl. Abbildung 3-14). Anbieter für das Selfpublishing sind beispielsweise Amazon oder Tolino. Inwieweit die Erlöse in Form von Vergütungen von den Plattformen und Self-Publishing Dienstleistern an Urheber weitergegeben wird, unterscheidet sich je Anbieter. Kindle Direct Publishing zahlt für Taschenbücher beispielsweise 60 % des Listenpreises abzüglich der Druckkosten und bei E-Books 35 % oder 70 % des Netto-Listenpreises abhängig davon, ob der Listenpreis den Anforderungen Amazons an die höhere „Tantiemenoption“ entspricht (bspw. mind. 20 % unterhalb des Listenpreises für die gedruckte Ausgabe etc.), abzüglich der Lieferkosten (Amazon Kindle Direct Publishing, 2024). Im Fall von Kindle Unlimited, dem Abonnementmodell von Amazon, bemisst sich die Auszahlung an der Anzahl der zum ersten Mal gelesenen Seiten in Relation zu den erstmalig gelesenen Seiten insgesamt sowie der Höhe des KDP-Select Fonds (Amazon Kindle Direct Publishing, 2024). Tolino media zahlt für E-Book-Verkäufe in eigenen Shops 67 % oder 87 % des Nettoerlöses (abhängig vom Bruttoverkaufspreis) als Honorar (tolino media, 2023). Tolino media rechnet die Erlöse der

Abbildung 3-14: Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Belletristik, Archetyp „Plattformmodell mit Direktvertrieb“



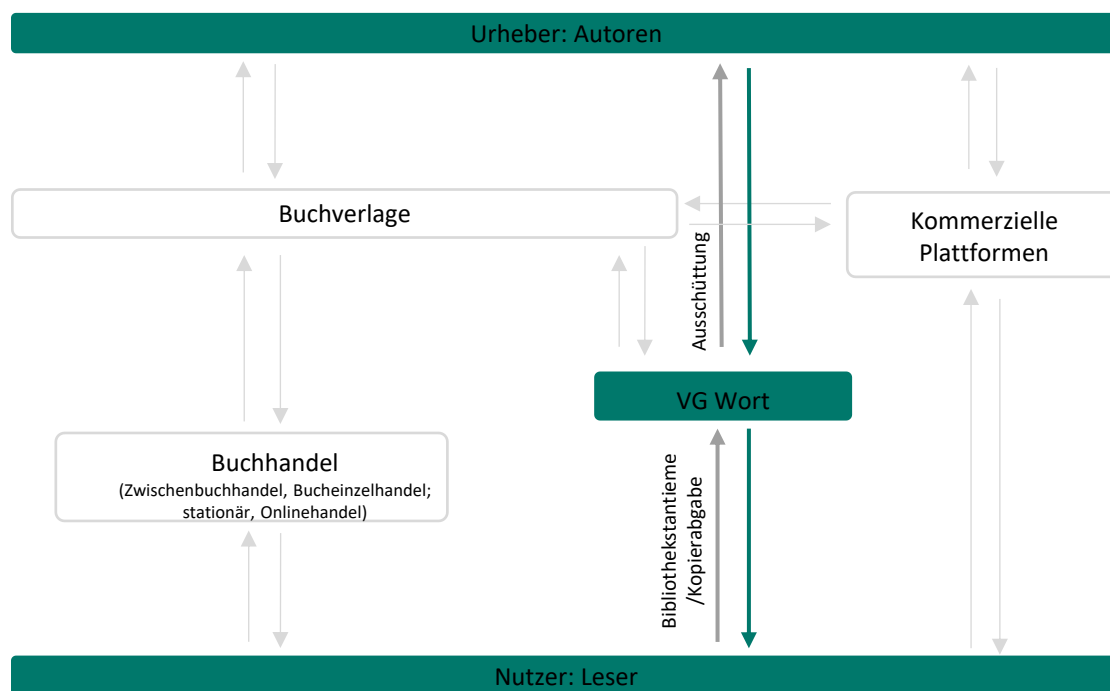
Quelle: Eigene Darstellung.

Auch für das Verleihen und Vervielfältigungen ihrer Werke werden Urheber vergütet. Für die Nutzung der Leihangebote von Bibliotheken bzw. den Dienstleistungen wie Ausleihe zahlen Leser eine Leih- bzw. Nutzungsgebühr. Insofern Urheber einen Wahrnehmungsvertrag abgeschlossen haben, übernimmt die VG Wort die Ausschüttung im Falle öffentlicher Bibliotheken. Die Höhe der Ausschüttung ergibt sich bei Ausleihen anhand eines Sockelbetrags (15,13 Euro je Urheber in 2023), den alle Ausschüttungsberechtigten erhalten, sowie einem variablen Anteil, der anhand hochgerechneter Ausleihzahlen der letzten drei Jahre ermittelt wird. Urhebern kommen 70 % und Verlagen 30 % der Ausschüttungssumme zu (Verch, 2023; VG Wort, 2023). 2023 (2022) betrugen die Einnahmen der VG Wort knapp 168 Mio. Euro (175 Mio. Euro), wovon in jedem Jahr etwa 9,5 Mio. Euro durch die Bibliothekstantieme generiert und 7,5 Mio. Euro für die Ausleihe in öffentlichen Bibliotheken an Urheber und Verlage ausgeschüttet wurden (VG Wort, 2024). Der größte Teil der Einnahmen und Ausschüttungen entstammt der Privatkopieabgabe aus der Geräte- und Speichermedienvergütung (2023:

72,78 Mio Euro; 2022: 71,7 Mio. Euro). Diese Vergütungen der Urheber im Teilmarkt Belletristik kann dem Archypen „Verwertungsgesellschaft“ zugeordnet werden (vgl. Abbildung 3-15).

Abbildung 3-15:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Belletristik, Archyp „Verwertungsgesellschaft“



Quelle: Eigene Darstellung.

Hierbei ist anzumerken, dass sich die Ausschüttungen dabei auf weitere Warengruppen über die Belletristik hinaus, wie Sach- und Fachbücher oder digitale Lernapparate, beziehen (VG Wort, 2023b). Die reale Höhe der Bibliothekstantieme sinkt seit 2013 und auch die Ausschüttung der Tantiemen durch die VG Wort an gemeldete Autoren hat sich seitdem rückläufig entwickelt (vgl. Abbildung 3-16). Aufgrund der Vergütungspraxis in Form von Sockelbetrag und variablen Anteil wirkt sich der Rückgang unmittelbar auf die Ausleihvergütung der Urheber und Verlage aus. Durch die rückläufigen Verkaufs- und Ausleihzahlen gedruckter Bücher bedeutet der Rückgang der Bibliothekstantieme in absoluten Zahlen nicht zwangsläufig, dass die Vergütung pro Ausleihe ebenfalls gesunken ist (GfK, 2023; Institut für Demoskopie Allensbach, 2023). Vor diesem Hintergrund ist die Entwicklung der Vergütung pro Ausleihe eine deutlich aussagekräftigere Kennzahl (Deutscher Bundestag, 2022).¹⁰⁰ Verschiedene Bran-

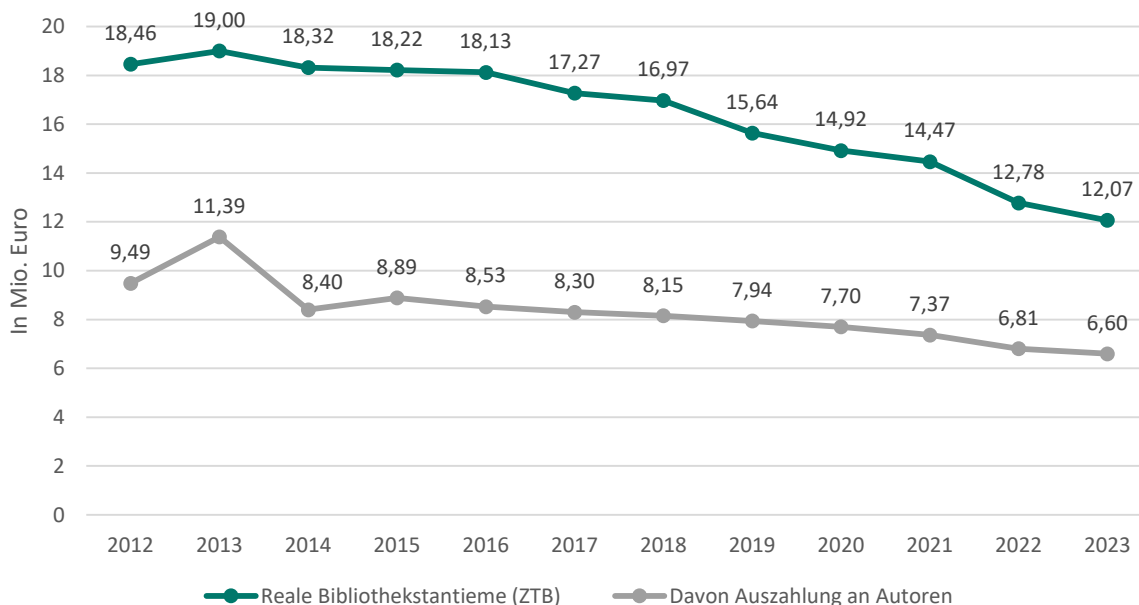
¹⁰⁰ Die Bibliothekstantieme wird nicht pro Ausleihe, sondern pauschal festgelegt. Zudem sind sowohl in den Ausleihzahlen, als auch in den Tantiemen neben Büchern auch weitere physische Medien enthalten.

chenverbände haben berechnet, dass eine Ausleihe eines physischen Medienwerks in einer Öffentlichen Bibliothek im Durchschnitt mit 4,3 Cent pro Leihvorgang vergütet wird (Netzwerk Autorenrechte, 2021; Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2021; Bibliotheksverband, 2021).¹⁰¹ Im Jahr 2023 wurde im Schnitt je gemeldetem Autor nominal rund 156 Euro im Bereich Bibliothekstantieme öffentlicher Bibliotheken ausgeschüttet (VG Wort, 2024)

E-Books sind von Ausschüttungen der Bibliothekstantiemen ausgeschlossen. Analog zum E-Bookkauf werden Urheber lediglich mit ca. 20-25 % am Nettoverlagserlös beim Lizenzverkauf beteiligt. Die E-Book-Lizenzen sind i.d.R. 1-2,5-mal so hoch wie der ursprüngliche E-Book Preis (Netzwerk Autorenrechte, 2021).¹⁰²

Abbildung 3-16:

Entwicklung der realen Bibliothekstantieme sowie der Ausschüttungen an Autoren durch die VG Wort für öffentliche Bibliotheken, 2012-2023 zu Preisen in 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Zentralstelle Bibliothekstantieme (2024) & Sonderauswertung der VG Wort.

Wie auch die Bibliothekstantieme sind die gesamten Ausschüttungen wie Einnahmen der VG Wort rückläufig (vgl. Abbildung 3-17). Die realen Ausschüttungen in Preisen von 2020 sind von ca. 280 Millionen in 2018 auf knapp 145 Millionen Euro in 2023 gesunken. Die Einnahmen finanzieren dabei die

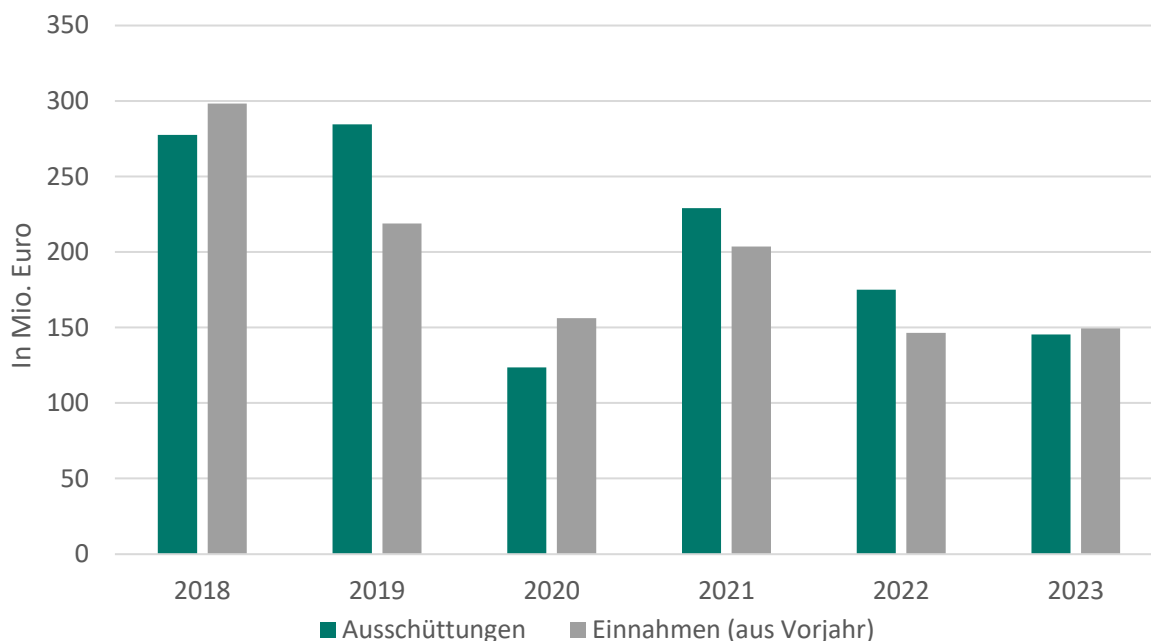
¹⁰¹ Die Berechnungen beruhen auf gerundeten Werten der gesamten Bibliothekstantieme und der Ausleihstatistik (vgl. bspw. Bibliotheksverband (2021)).

¹⁰² Nettoverlagserlös entsprechen den Einnahmen der Verlage durch den Lizenzverkauf abzüglich Mehrwertsteuern und Provisionen an Dienstleister der Lizenzierung (Netzwerk Autorenrechte, 2021; Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2021).

Ausschüttung des Folgejahres (VG Wort, 2023b). Auf Einnahmenseite kann ein realer Rückgang von knapp 150 Millionen Euro zwischen den Jahren 2017 und 2022 beobachtet werden, was das Marktgeschehen (also vor allem Verkaufszahlen) abbildet. Der Rückgang der Einnahmen und Ausschüttungen reduziert die Vergütung der Urheber.

Abbildung 3-17:

Reale Ausschüttungen und Einnahmen der VG Wort, 2018-2023 zu Preisen in 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Transparenzberichte der VG Wort (2018-2023).

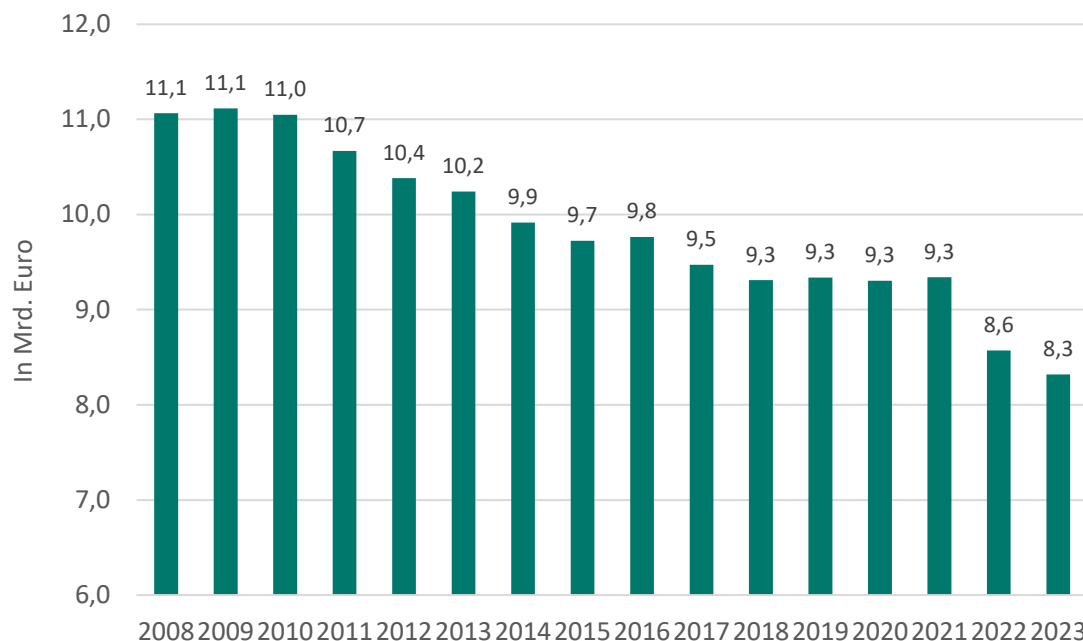
Im Teilmarkt Belletristik liegen folglich vier Archetypen vor: das klassische Verlagsmodell, das Plattformmodell mit Handelsintermediär, das Plattformmodell mit Direktvertrieb sowie die Verwertungsgesellschaft. Das klassische Verlagsmodell ist noch immer der vorherrschende Archetyp in diesem Teilmarkt. Plattformmodellen kommt jedoch zunehmend eine größere Bedeutung zu.

3.2.1.2 Entwicklungen des Marktes

Die realen Umsätze der gesamten Buchbranche sind seit einem Jahrzehnt rückläufig, auch wenn es nominal seit 2019 eine leichte Erholung zu erkennen ist (vgl. Abbildung 3-18). 2023 betrug der geschätzte Gesamtumsatz 8,3 Mrd. Euro in Preisen von 2020, was einem realen Rückgang von ca. 19 % ggü. 2013 entspricht (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2024). Mit 35,5 % Umsatzanteil ist Belletristik die wichtigste Warengruppe und weist zudem positive Wachstumsraten auf (Börsenverein

des Deutschen Buchhandels, 2024).¹⁰³ Nahezu die Hälfte der Gesamtausgaben im Buchmarkt (49,8 %) gingen 2022 auf belletristische Werke zurück (GfK, 2023). Bemerkenswert ist, dass Ausgaben für E-Books fast ausschließlich (87,0 %) auf die Warengruppe Belletristik entfielen (GfK, 2023).

Abbildung 3-18:
Umsatzentwicklung der Buchbranche, 2008-2023 zu Preisen 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Börsenverein des Deutschen Buchhandels (2024).

Daten der GfK zeigen, dass die Verteilung der Umsätze dabei weiterhin stark ungleich, zu Gunsten von Printbüchern, bleibt. Trotz steigender Umsatzanteile machen E-Books 2022 lediglich 10,5 % des Umsatzes aus (vgl. Tabelle 3-1). Insbesondere E-Book-Abonnements verzeichneten jedoch ein starkes Wachstum, so stiegen die Ausgaben von Nutzern im Zeitraum von 2018 bis 2022 um 67,7 % (GfK, 2023).

¹⁰³ Ein Wirtschaftszweig „Belletristik“ ist in den amtlichen Statistiken nicht abgrenzbar. Um an dieser Stelle trotzdem wirtschaftliche Kennzahlen und Tendaussagen zum Teilmarkt treffen zu können, werden Kennzahlen aus Übersichtsstudien / -erhebungen genutzt, die den Wirtschaftszweig in seiner Gänze beschreiben. Grundsätzlich kann sich hierbei auf zwei Quellen bezogen werden. Zum einen die jährlichen Statistiken des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels e.V. oder die Zahlen zum Buchmarkt aus dem Monitoring Bericht zur Kultur- und Kreativwirtschaft des BMWK (BMWK, 2023). Da die Angaben des Börsenvereins deutlich granularer sind sowie teilweise auch eine Genre-Differenzierung erlauben und gleichzeitig die Monitoringbericht nur sehr grobe Umsatzaussagen zulässt, fokussieren sich die Zahlen in diesem Abschnitt in erster Linie auf Veröffentlichungen des Börsenvereins.

Bemerkenswert im Markt für verkaufte E-Bücher ist der hohe Marktanteil weniger Plattformen. Zwar gibt es zum Marktanteil von E-Book-Händlern in Deutschland keine repräsentative Statistik, eine Auswertung der 15 Millionen verkauften E-Books des E-Book-Vertriebs Readbox aus dem Jahr 2019 zeigt, dass es bei den Händlern zu einer hohen Marktkonzentration kommt. Die vier größten Händler verkauften ca. 90 % der E-Books (readbox publishing GmbH, 2019).

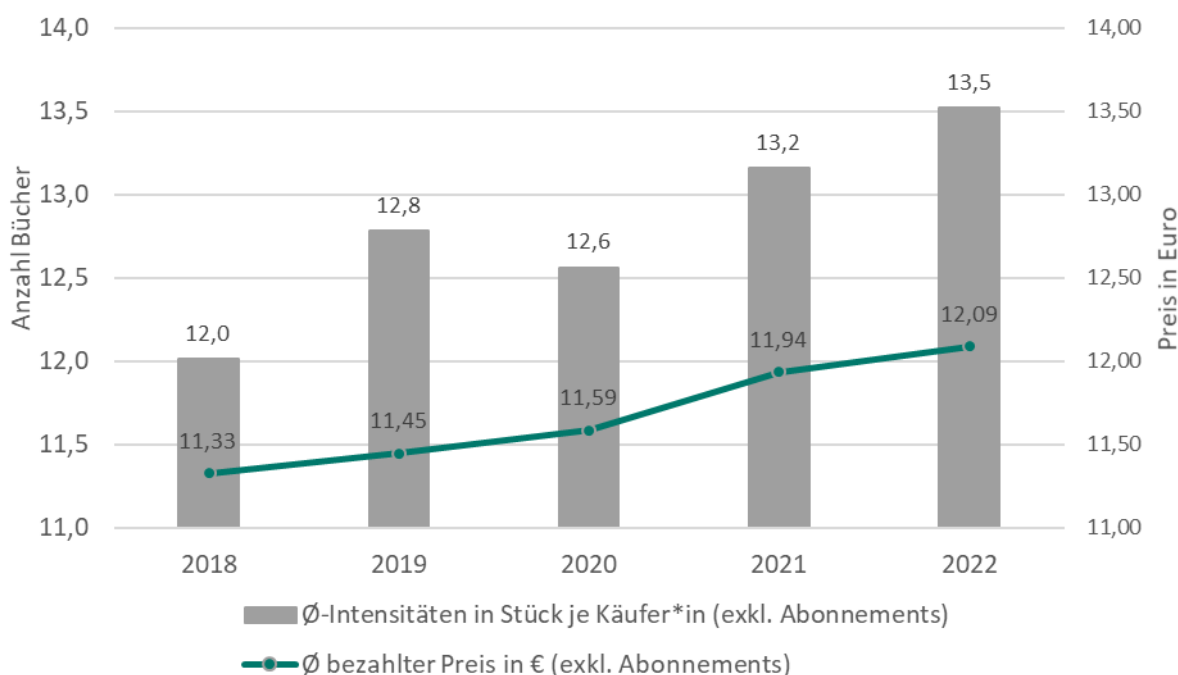
Tabelle 3-1:
Umsatzanteil Print- und Digital am Publikumsbuchmarkt

	2018	2019	2020	2021	2022
E-Books (inkl. Abonnements)	7,9%	8,2%	9,9%	10,3%	10,5%
Printbücher	92,1%	91,8%	90,1%	89,7%	89,5%

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis GfK (2023)

Im Bereich der Hörbücher schreitet die Digitalisierung derweil deutlich stärker voran. Während die Umsätze mit physischen Hörbüchern zwischen 2019 und 2023 um fast 65 % zurückgegangen ist, stieg der Anteil von Downloads (64,6 %) und Streaming (190,6 %) stark (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2024). Weniger als 10 % der Umsätze wurden 2023 mit CDs generiert (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2024).

Die Zahl der verkauften Werke ist in den letzten Jahren gesunken. Während 2018 360 Millionen Stück (Printbücher, E-Books, Hörbücher) verkauft wurden, sank die Zahl in 2022 auf 348 Millionen (GfK, 2023). Dass der Umsatz trotz der rückläufigen Verkaufszahlen gesteigert werden konnte, beruht auf zwei Entwicklungen. Einerseits auf dem Anstieg der Anzahl der gekauften Werke pro Käufer (Intensitätseffekt, Rücklauf der Konsumentenvielfalt) und andererseits auf einem Anstieg der durchschnittlichen Verkaufspreise (Preiseffekt). Abbildung 3-19 zeigt die Entwicklung der durchschnittlichen Intensität, also wie viele Werke pro Nutzer gekauft wurden sowie den durchschnittlich gezahlten Preis je Werk. 2022 kauften Kunden im Mittel 13,5 Werke pro Jahr verglichen mit 12,0 Werken in 2018. Der Anstieg ist getrieben durch den Anstieg der E-Books. Auch der durchschnittliche Preis steigt von 11,33 Euro im Jahr 2018 auf 12,09 Euro in 2022. Bei der Betrachtung der Zeitreihen ist zu berücksichtigen, dass die Zahl der Käufer seit 2019 sinkt. Während 2019 noch 28,6 Millionen Personen Bücher kauften, was einer Reichweite von 43 % unter der deutschen Wohnbevölkerung älter als 10 Jahren entspricht, waren es 2023 nur noch 25 Millionen sowie eine Reichweite von 38 % (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2024). Gegensätzlich ist dieser Trend in der junge Zielgruppe von Personen von 10 bis 15 Jahren. Unter ihnen stieg die Zahl der Käufer von 1,8 Millionen (46 % Reichweite) im Jahr 2019 auf 2 Millionen (50 % Reichweite) in 2023 (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2024).

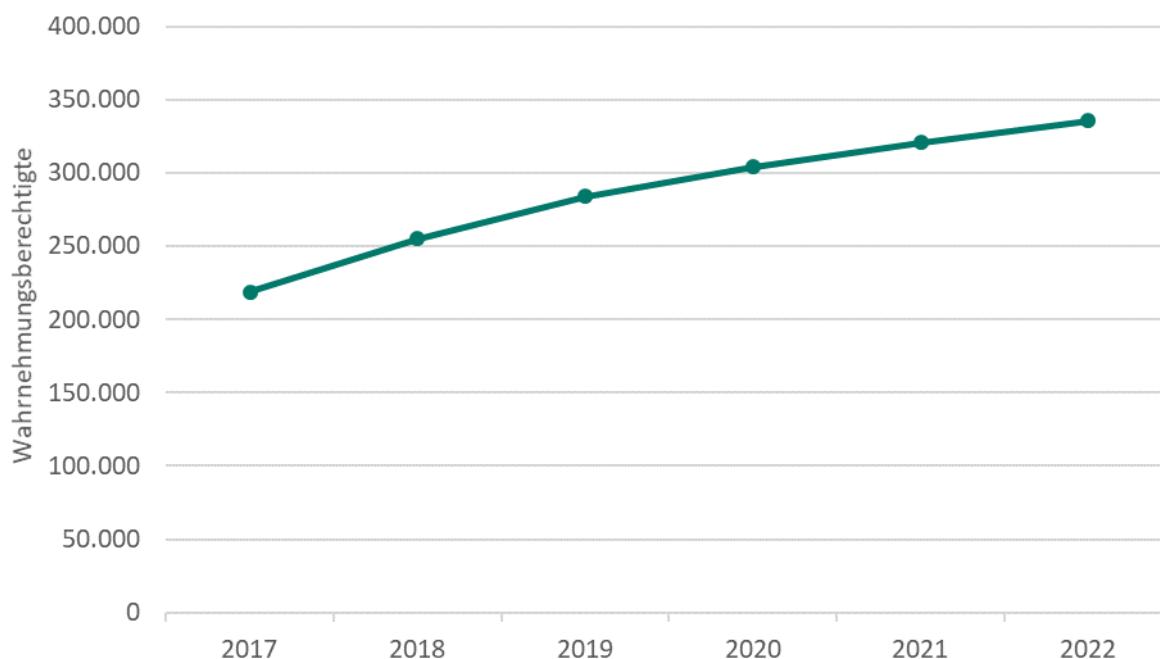
Abbildung 3-19:
Entwicklung der durchschnittlichen Intensität sowie des durchschnittlichen Preises (nominal) auf dem Buchmarkt, 2018-2022


Quelle: GfK (2023).

Auf Seiten der Anbieter zeigt sich zum einen eine steigende Anzahl an Urhebern in Form von Wahrnehmungsberechtigten der VG Wort (vgl. Abbildung 3-20). Seit 2017 ist die Zahl der Berechtigten von knapp 220.000 auf 335.000 im Jahr 2022 angestiegen (VG Wort, 2023b). Zum anderen kann eine zunehmende Konzentration seitens der Verlage beobachtet werden, was eine Analyse der Umsatzsteueranteile von Buchverlagen in Deutschland seit 2010 offenlegt. Die nach Umsatzklassengrößen aufgelisteten Zahlen des Börsenvereins des deutschen Buchhandels zeigen, dass seit 2017 vor allem die Zahl kleinerer Buchverlage mit einem Umsatz von weniger als 500.000 Euro pro Jahr rückläufig ist (vgl. Tabelle 3-2). Zeitgleich bleibt die Zahl der Verlage mit einem Umsatz von mehr als 25 Mio. Euro nahezu unverändert. Bei den Umsatzsteuerdaten ist zu berücksichtigen, dass Verlage mit einem Umsatz unterhalb von 17.500 Euro nicht erfasst werden. Der Deutsche Kulturrat schätzt die Zahl dieser Verlage auf etwa 2.700 (Deutscher Kulturrat, 2020). Rund 2 % dieser Unternehmen wiesen 2021 einen Umsatz von mehr als 25 Mio. Euro auf. Diese erzielten 2021 69,8 % der Gesamteinnahmen aller Verlage (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2024). Damit besteht zwar kein enges Oligopol, aber doch eine deutliche Marktkonzentration im Bereich der Verlage.

Abbildung 3-20:

Entwicklung der Anzahl Wahrnehmungsberechtigter der VG Wort, 2017-2022



Anmerkung: Wahrnehmungsberechtigte bezieht sich hier auf die Summe aus Autoren und Verlagen, welche einen Wahrnehmungsvertrag mit der VG Wort haben.

Quelle: Geschäftsberichte der VG Wort (2017-2022).

Tabelle 3-2:
Anteil steuerpflichtiger Buchverlage nach Umsatzgrößenklasse

	2010	2017	2018	2019	2020	2021	Delta 2017- 2021
17.500- 50.000	514						
22.001 - 50.000		356	323	341	292	283	-20,5%
50.000 - 100.000	380	331	295	291	286	274	-17,2%
100.000 - 250.000	465	418	421	380	368	339	-18,9%
250.000 - 500.000	260	252	247	221	210	208	-17,5%
500.000 - 1 Mio.	194	185	194	186	167	174	-5,9%
1 Mio. - 2 Mio.	139	125	117	122	119	104	-16,8%
2 Mio. - 5 Mio.	115	107	109	103	113	104	-2,8%
5 Mio. - 10 Mio.	66	50	54	46	43	47	-6,0%
10 Mio. - 25 Mio.	48	42	36	39	36	39	-7,1%
25 Mio. - 50 Mio.	19	20	21	14	20	19	-5,0%
50 Mio. und mehr	20	20	21	14	20	20	0,0%
Gesamt	2.220	1.906	1.838	1.767	1.673	1.611	-15,5%

Anmerkung: Aus Gründen der Darstellbarkeit wurden in den Fällen, in denen die Anzahl der Unternehmen in den Umsatzgrößenklassen „25-50 Mio. Euro“ und „50 Mio. Euro und mehr“ aggregiert ausgewiesen wurden, eine Gleichverteilung auf beide Umsatzgrößenklassen angenommen.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Börsenverein des Deutschen Buchhandels (2023).

Wie auch andere Märkte steht der Teilmarkt Belletristik aktuellen Herausforderungen und Trends im Zuge der Digitalisierung gegenüber. Während die Verschiebung von linearem Programm hin zu On-Demand aufgrund der Art von Werken und ihrer Nutzungsart (Leser konsumieren belletristische Texte seit jeher nicht-linear) den Teilmarkt Belletristik weniger betrifft, sind Trends wie Streaming und das Aufkommen von durch Nutzer geschaffene Inhalte relevant.

Die Nutzung belletristischer Texte hat sich durch Streaming-Angebote großer Plattformen wie Kindle, Audible, Skoobe und BookBeat verändert. Statt Printbücher zu kaufen oder in Bibliotheken auszuleihen, greifen immer mehr Leser auf digitale Plattformen zu, die E-Books und Hörbücher (im Abonnementmodell) anbieten. Die Dienste ermöglichen den Zugriff auf eine große Auswahl an Werken, meist für eine monatliche Gebühr, was den Zugang zu belletristischer Literatur flexibler und kostengünstiger

macht. Beispielsweise bieten Skoobe und Kindle Unlimited, zwei der führenden Anbieter, zu einem monatlichen Preis von 9,99 Euro etwa 175.000 bzw. 70.000 E-Books an (trialo, 2025). Zum Vergleich verfügen die über 8.000 öffentlichen Bibliotheken laut der Deutschen Bibliotheksstatistik über mehr als 100 Millionen physische Medien (einschließlich Kopien derselben Werke), was im Mittel einem Angebot von knapp 13.000 pro Bibliothek entspricht (Hochschulbibliothekszentrum des Landes Nordrhein-Westfalen hbz, 2024). Zusätzlich sind für Bibliotheksnutzer über die sogenannte „Onleihe“ weitere Medien digital verfügbar, das Angebot variiert je nach Bibliothek (trialo, 2025). Im Mittel ermöglichen die Bibliotheken (in einem Bibliotheksverbund) den Zugriff auf ca. 35.000 E-Medien (Hochschulbibliothekszentrum des Landes Nordrhein-Westfalen hbz, 2024). Die Nutzung der Bibliotheken erfordert einen Bibliotheksausweis, für welchen meist eine jährliche Nutzungsgebühr erhoben wird. Laut einer Studie zu den Jahresgebühren von Bibliotheken in 100 deutschen Städten liegen die Nutzungsgebühren zwischen fünf und 45 Euro, drei der untersuchten Städte ermöglichen eine kostenlose Nutzung durch öffentliche Förderung (Mykhalevych, 2024), womit die Kosten deutlich unterhalb denen eines der erwähnten Abonnementangebote von digitalen Plattformen liegen.

Das Online-Angebot bzw. Streaming hat auch die Konsumgewohnheiten verändert: Viele Nutzer konsumieren mehr Inhalte und haben Zugang zu einer breiteren Auswahl an Werken. Für Urheber und Verlage führt dieses Modell zu einer gesteigerten Reichweite sowie zu neuen Einnahmequellen, aber auch zu Herausforderungen bei der Vergütung. Wie in Kapitel 3.2.1.1 dargestellt, ist die Vergütung im Fall von Streaming-Diensten oft nutzungsabhängig und geringer als beim Einzelverkauf eines Werkes, sodass Überlegungen zur angemessenen Vergütung von Urheber an Relevanz gewinnen.

Des Weiteren verändert user-generated content (UGC) den Teilmarkt Belletristik grundlegend, indem er neue Möglichkeiten für die Erstellung, Verbreitung und Nutzung von belletristischen Texten schafft. Plattformen wie Wattpad, Archive of Our Own, Fanfiction.net und Fanfiktion.de ermöglichen es Nutzer, eigene Texte zu veröffentlichen, Feedback zu erhalten und eine Leserschaft aufzubauen – unabhängig von den etablierten Marktstrukturen wie Verlagen.¹⁰⁴ Besonders populär ist Fanfiction, bei der bestehende Werke durch neue Handlungen, Figuren oder Schauplätze erweitert oder verändert werden, oft von Mitgliedern einer Fangemeinde und meist nicht-kommerziell (Weitin, Bühler, Brottrager, Glawion, & Doat, 2023; Tosenberger, 2014; Flegel & Roth, 2014). UGC bietet Nutzern eine große Vielfalt an Inhalten, die schnell auf Trends reagieren und oft Nischeninteressen bedienen, welche im klassischen Markt unterrepräsentiert sind. Besonders populäre UGC werden oftmals von traditionellen

¹⁰⁴ Die Strukturen der Plattformen auf denen die Nutzer Inhalte (Werke) bereitstellen und andere Nutzer damit interagieren, ähneln denen bekannter sozialer Netzwerke (Weitin, Bühler, Brottrager, Glawion, & Doat, 2023).

Verlagen übernommen.¹⁰⁵ Einerseits werden durch UGC der Zugang zu literarischem Schaffen demokratisiert, neue Talente gefördert und die Innovationskraft des Marktes erhöht (Reißmann, Klass, & Hoffmann, 2017). Zudem kann UGC die Bekanntheit und den Absatz der zugrundeliegenden Werke steigern (Kreutzer, 2022).

Andererseits birgt UGC Herausforderungen für den traditionellen Markt. Zum einen da sie als Substitut ihre Produkte verwendet werden und zum anderen in Bezug auf die Qualitätskontrolle, das Urheberrecht und die Vergütung der Inhalte (Reißmann, Klass, & Hoffmann, 2017). Die Urheberrechtsreform von 2021 hat jedoch durch die Einführung von § 51 a UrhG (Karikatur, Parodie und Pastiche¹⁰⁶) rechtliche Unsicherheiten hinsichtlich Fanfiction etwas reduziert, indem sie die Nutzung urheberrechtlich geschützter Werke für kreative Abwandlungen explizit erlaubt (Kreutzer, 2022). Die Kommerzialisierung von UGC erfolgt oft durch die Überführung dieser Werke in traditionelle Publikationsformen, etwas durch Verlage oder Self-Publishing-Dienstleister, wodurch etablierte Mechanismen hinsichtlich der Qualitätskontrolle und Vergütung greifen. Somit wird UGC-Urhebern ein niedrighschwelliger Einstieg ins Schreiben ermöglicht, während Nutzer von kostenlosen, oft unkonventionellen Inhalten und direkter Interaktion mit den Autoren profitieren.

Insgesamt bleibt jedoch festzuhalten dass der klassische Verlagsvergütungstyp (Archetyp 2) diejenigen über Verlage und Plattformintermediäre (Archetyp 4) sowie rein über Plattformintermediäre (Archetyp 3) immer noch deutlich dominiert

Die Umsatzzahlen aus der Jahresstatistik des BOEV zeigen, dass weit über zwei Drittel der Umsätze weiterhin über den oben beschriebenen Typ „Hanelintermediär“ generiert werden (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2023). Auch der Direktvertrieb über Plattformen hat sich zwar etabliert. Dies scheint laut grauen Quellen und den Einschätzungen der Interviewpartner auf einem niedrigen Niveau des Gesamtumsatzes passiert zu sein (Matting, 2016).

¹⁰⁵ Beispielsweise veröffentlichte Beth Reekles ihr Werk *Kissing Booth* zunächst auf der Plattform Wattpad, bevor der Verlag Penguin Random House sie als Autorin unter Vertrag genommen und das Werk im Verlag publiziert hat (Penguin Random House, 2024). 2018 wurde *Kissing Booth* von Netflix verfilmt. Auch *After* von Anna Todd war ursprünglich als Fanfiction auf Wattpad veröffentlicht bevor es im Verlag veröffentlicht und später verfilmt wurde (Pham, 2019). Wattpad treibt die Publikation erfolgreicher Inhalte außerhalb der Plattform zunehmend voran und hat im Zuge dessen eine eigene Produktionssparte (Wattpad Brand Originals) gegründet (Wattpad Brand Partnerships, 2024).

¹⁰⁶ Die Definition von Pastiche ist dabei weit gefasst. Im urheberrechtlichen Kontext macht Kreutzer (2022) den Vorschlag, eigenständige kulturelle und/oder kommunikative Werke, die auf Elementen von veröffentlichten Werken Dritter beruhen oder sie erkennbar übernehmen, als Pastiche zu definieren. In diesem Sinne wird das Konzept des Pastiche Fan Fiction sowie vergleichbaren UGC umfassen, da neue Inhalte aus der Veränderung und/oder Zusammensetzung bestehender Werke geschaffen werden (Kreutzer, 2022).

3.2.1.3 Bewertung der Angemessenheit der Vergütung

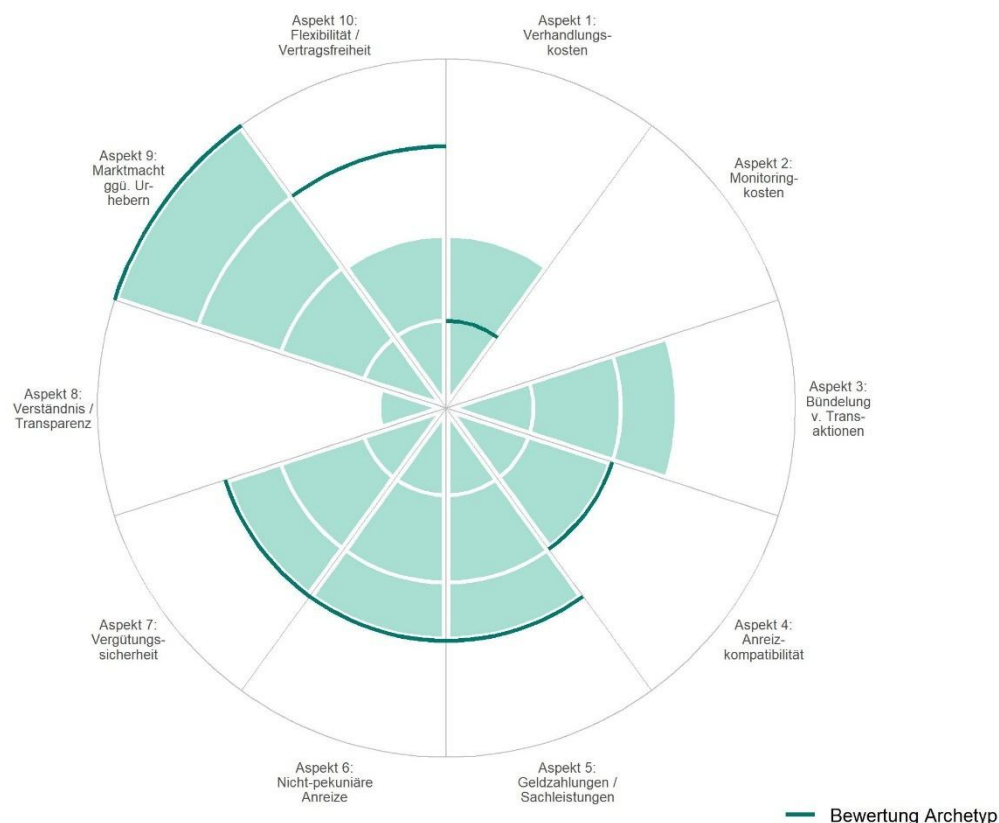
Die Angemessenheit der Vergütung im Teilmarkt Belletristik wird separat für die relevanten archetypischen Vergütungsmodelle in der Belletristik bewertet. In der Belletristik lassen sich folgende Archetypen vorrangig identifizieren, die eine signifikante Bedeutung für die Vergütung von Urhebern in diesem Teilmarkt darstellen:

- Der Vergütungstyp Handelsintermediär (**klassisches Verlagsmodell**) ist trotz der voranschreitenden Digitalisierung der dominante Archetyp im Teilmarkt Belletristik. Der weitaus größte Teil der verkauften belletristischen Werke (gemessen an Auflage oder Umsatz) wird von Buchverlagen veröffentlicht und über den Zwischenbuchhandel (terrestrisch und online) physisch an Endnutzer vertrieben.
- Das **Plattformmodell mit Handelsintermediär** bezeichnet im Teilmarkt Belletristik das Vergütungsmodell, in dem Bücher über einen Plattformintermediär (wie z.B. Amazon oder der Tolino-Allianz) statt des klassischen Einzelhandels vertrieben werden. Der Großteil der darüber verkauften eBooks und Hörbücher stammen jedoch nicht direkt von den Urhebern, sondern wird weiterhin von Verlagen vertrieben. Urheber werden hierbei weiterhin in erster Linie über die Vertragsbeziehung mit einem Verlag vergütet.
- Das **Plattformmodell mit Direktvertrieb** tritt in der Belletristik auf, wenn Autoren als Self-Publisher ihre Werke über Plattformen (z.B. Amazon Direct Publishing) vertreiben. Im Vergleich zu den Vergütungstypen mit Handelsintermediär oder Plattformmodell mit Handelsintermediär ist dessen Bedeutung bislang im Teilmarkt jedoch gering.
- Der Archetyp **Pauschalabgabe (VG Modell)** existiert im Teilmarkt Text-Belletristik rund um die VG Wort. Ein Blick auf die Verteilungspläne der VG Wort bestätigt die in den Interviews mit Urhebern in diesem Teilmarkt geführten Interviews, dass Einkünfte aus diesem Vergütungstyp im Vergleich zu den Einkommen aus den anderen Typen für einen Urheber in Deutschland eine geringere Rolle spielen.

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Belletristik

Abbildung 3-21:

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Belletristik



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Verträge zwischen Urhebern und Verlagen, den Handelsintermediären im Teilmarkt Text-Belletristik, finden in der Regel bilateral statt. Im Gegensatz zu anderen Teilmärkten sind hierbei keine weiteren Urheber von Gewerken, die für das finale UGW benötigte würden wie bspw. im Teilmarkt Film und Fernsehen, beteiligt. Teilweise werden Urheber bei Verhandlungen durch Agenten beraten oder vertreten.

Keine der beiden Seiten stellt dabei einen zentralen Akteur mit Marktmacht dar. Die Verlagslandschaft ist durch eine relativ große Diversität geprägt, in der in Deutschland auch viele kleinere Verlage auftreten. Neben der Standardisierung durch die geltende Rechtssetzung orientieren sich die Verträge in

ihrer Ausgestaltung oft den zwischen ver.di und Verlagen des BOEV ausgehandelten Normvertrag für den Abschluss von Verlagsverträgen. Die ungefähre Vergütungshöhe orientiert sich seit 2005 an einer vom Verband deutscher Schriftsteller*innen in ver.di und unter der "Schirmherrschaft" des Börsenvereins beteiligten größeren Verlagsgruppen ausgehandelten gemeinsamen Vergütungsregelung (GVR).

Damit existiert eine kollektive Vereinbarung als Referenzwert für Verträge zwischen Urhebern und Verlagen, wodurch der Vergütungstyp im Aspekt Verhandlungskosten höher und im Aspekt Flexibilität etwas niedriger gewertet wird als der Archetyp Handelsintermediär.

Die Monitoringkosten für Urheber sind wie im Archetyp niedrig zu bewerten, da viele Akteure im Markt die Daten dezentral sammeln und auf dessen Grundlage für die Urheber nicht unabhängig überprüfbar die Vergütung gestalten.

Die Vergütung selbst erfolgt in der Regel je Werk und laut GVR für einen längeren Zeitraum von ca. einem Jahr. Die Bündelung von Vergütungstransaktionen ist somit teilweise stark ausgeprägt. Da GVRs im Bereich Belletristik eine nutzungs-, bzw. verkaufsbezogene Urhebersvergütung bestimmen, besteht kaum ein Problem damit, dass Amateure und Newcomer aus dem Markt gedrängt werden.

In den Aspekten „Anreizkompatibilität“ und „Geldzahlungen und Sachleistungen“ ist der Vergütungstyp in Teilmarkt analog zum Archetyp zu bewerten, da die monetäre Vergütung aus einer pauschalen Vorauszahlung sowie einem nutzungsbezogenen Element besteht und die Verlagsleistungen neben Geldzahlungen auch urheberspezifische Sachleistungen umfassen.

Dementsprechend wird auch der Aspekt „Vergütungssicherheit“ wie im Archetyp bewertet. Auch der Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ entspricht der Bewertung im Archetyp.

Auch im Aspekt „Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten“ wird der Vergütungstyp etwas höher als der Archetyp bewertet, da laut Normvertrag zwar „das Recht, das Werk in zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses unbekannten Nutzungsarten zu nutzen“ enthält, die Erlöse hieraus jedoch auch den geschlossenen Vergütungsregeln unterliegen und damit noch nicht abgegolten sind.

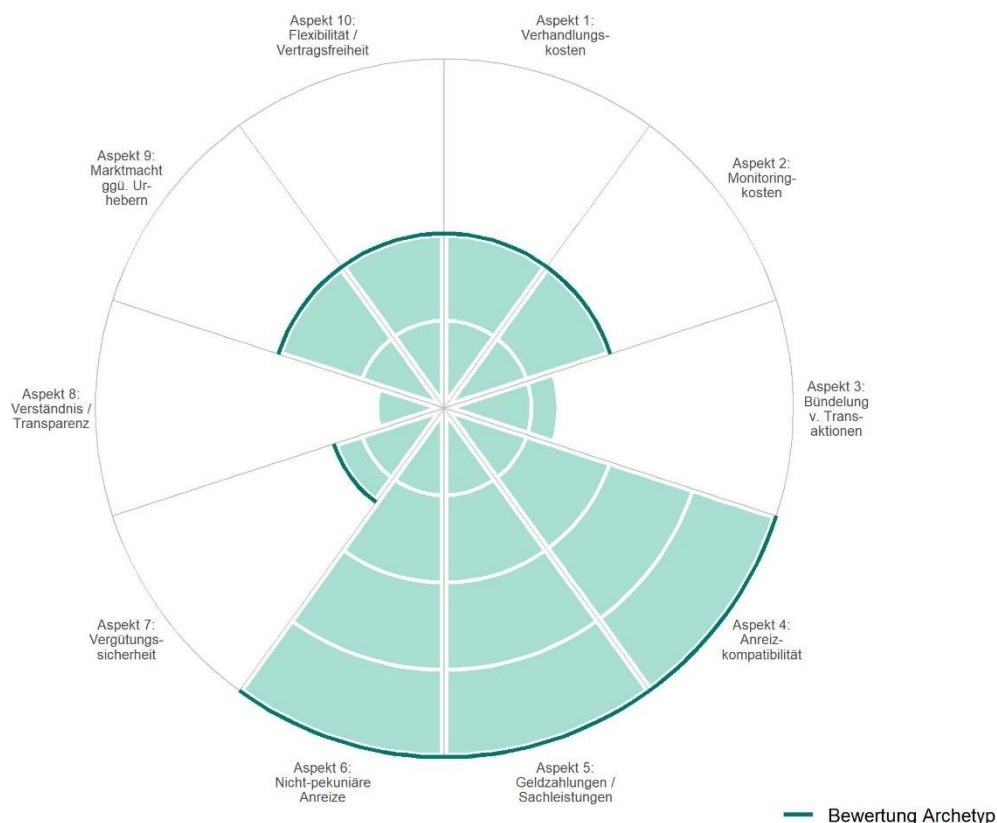
Da Anzahl die Verlage im Teilmarkt, wie in der Referenzbewertung des Archetyps Handelsintermediär beschrieben, groß ist und diese zueinander in Konkurrenz stehen, kann die Marktmacht dieser ggü. den Urhebern auch analog bewertet werden.

Insgesamt zeigt sich im an den Archetypen „Handelsintermediär“ angelehnten Vergütungstypen, dass das System der Urhebersvergütung im Teilmarkt Text-Belletristik gut „eingeschwungen“ ist und sich über längeren Zeitraum Vergütungspraxen herausgestellt haben, die in Teilen die Wertung der Angemessenheitsaspekte im Vergleich zum Archetyp etwas übersteigen.

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär“ mit Direktvertrieb im Teilmarkt Text-Belletristik

Auch wenn die Möglichkeit Werke im Direktvertrieb über Plattformanbieter an Endnutzer zu vertreiben nicht die dominante im gesamten Teilmarkt darstellt, ist dieser Vergütungstyp für „kleinere“ Urheber oder Urheber mit einer klar abzugrenzenden Zielgruppe im letzten Jahrzehnt immer relevanter geworden.

Abbildung 3-22:
Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär“ im Teilmarkt Text-Belletristik



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Insgesamt entsprechen die bereits im Archetyp „Plattformintermediär“ bewertbaren Aspekte, denen des tatsächlichen Vergütungstypen. Die beiden größten Anbieter für Direktvertrieb, Amazon und Tolino, bilden ein enges Oligopol auch wenn es gelegentlich zu neuen Markteintritten kommt.

Die damit ggü. den Urhebern entstehende Marktmacht wird wie im Archetyp relativ niedrig bewerte und stellt mit Blick auf die Aspekte der Flexibilität und Vertragsfreiheit neben dem geltenden Recht die einzige Standardisierung dar

Im Bezug auf Monitoringkosten bedeutet dies, dass die großen Plattformenintermediär zentral, die Verkaufszahlen beobachten und effizient auswerten können. Diese Auswertungen können jedoch nicht unabhängig von den Urhebern überprüft werden.

Die Vergütung im System des Direktvertriebs erfolgt pro Werk und in regelmäßigen kurzen (monatlichen) abständen. Sachleistungen erfolgen höchsten pauschal, nicht urheberspezifisch.

Die Vergütung ist typischerweise monetär und rein nutzungsbezogen. Damit entsprechen auch die Aspekte der „Anreizkompatibilität“, „Geldzahlungen und Sachleistungen“ und „Vergütungssicherheit“ denen des Archetyps

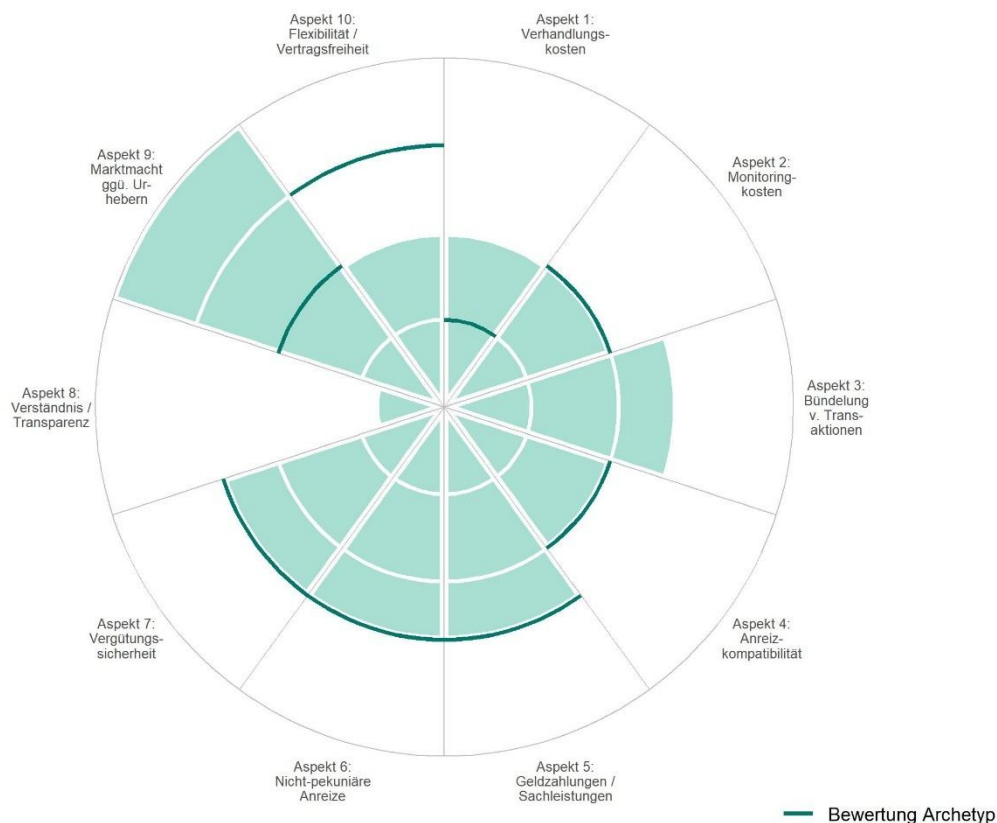
Auch im Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ erfüllt der Vergütungstyp „Plattformmodell“ im Teilmarkt „Text- Belletristik“ alle Punkte analog zum Archetyp. Die Attribution der Werke zu den Urhebern ist gegeben und aufgrund ihrer Urheberpersönlichkeitsrechte, haben Sie die Möglichkeit, die Nutzung ihrer Werke zu unterbinden. Darüber hinaus unterliegen Urheber gegenüber Plattformen in der Regel keinen Exklusivitätsklauseln und haben somit die Möglichkeit, mit mehreren Plattformen gleichzeitig zu kooperieren und vielfältige komplementäre Güter und Leistungen neben ihren Werken anzubieten, so dass sie auch flexible Preisstrategien entwickeln können.

Im Aspekt „Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten“ kommt es nur daher nicht zu der niedrigsten möglichen Bewertung, da Non-Disclosure Agreements über Vertragsmodalitäten aufgrund der starken Standardisierung und Transparenz der Vergütungsprogramme nicht notwendig sind. Wie in so gut wie allen Vergütungstypen aller Teilbereichen haben uns auch in diesem Fall unsere Interviewpartner bestätigt, dass es Urhebern in der Regel nicht möglich ist, die juristische Tragweite, der ihnen vorgelegten Verträge (ohne aufwändigen juristischen Beistand) vollständig zu durchdringen.

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Belletristik

Abbildung 3-23:

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Belletristik



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Im Vergütungsmodell mit Plattform- und Handelsintermediär wirkt sich die Marktmacht der Plattformen auch auf die Urhebervergütung aus. Typischerweise werden die Urheber besonders bei digitalen Geschäftsmodellen nicht am Ladenpreis, sondern am Nettoverlagserlös prozentual beteiligt. Plattformen können ihre Marktmacht in Form höherer Provisionen oder Dienstleistungspauschalen an die Verlage weiterreichen, was sich damit auch direkt auf die prozentuale Beteiligung der Urheber auswirkt. Trotzdem wird der Aspekt „Marktmacht“ in diesem Vergütungstyp im Teilmarkt „Text - Belletristik“ höher als im entsprechenden Archetyp bewertet. Der Grund hierfür sind die bereits im Typ „Handelsintermediär“ geltenden kollektiven Richtlinien der GVRs und Normverträge. Dies bedeutet nicht, dass es im Teilmarkt keine Marktmacht gäbe, sondern dass Prozesse und Institutionen existieren, die in

einem Markt mit fragmentierten Urhebern und konzentrierten Intermediären eine angemessene Urhebervergütung wahrscheinlicher werden lassen.

Die Präsenz eines Plattformintermediärs in der Wertschöpfungskette wirkt sich weiterhin auch auf den Aspekt der „Monitoringkosten“ aus. Durch dessen zentrale Position ist es potentiell möglich, alle Transaktionen zentral zu beobachten und auszuwerten. Dies geschieht allerdings nicht unabhängig für die Urheber überprüfbar. Daher entspricht die Bewertung in diesem Aspekt auch dem Archetyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“.

Da der zentrale Bezugsakteur für die Urheber in diesem Typ jedoch weiterhin der Verlag ist, werden die Aspekte Bündelung von Transaktionen“, „Anreizkompatibilität“, „Geldzahlungen und Sachleistungen“, „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“, „Vergütungssicherheit“ und „Verständnis und Transparenz“ analog zum Vergütungstyp „Handelsintermediär“ bewertet.

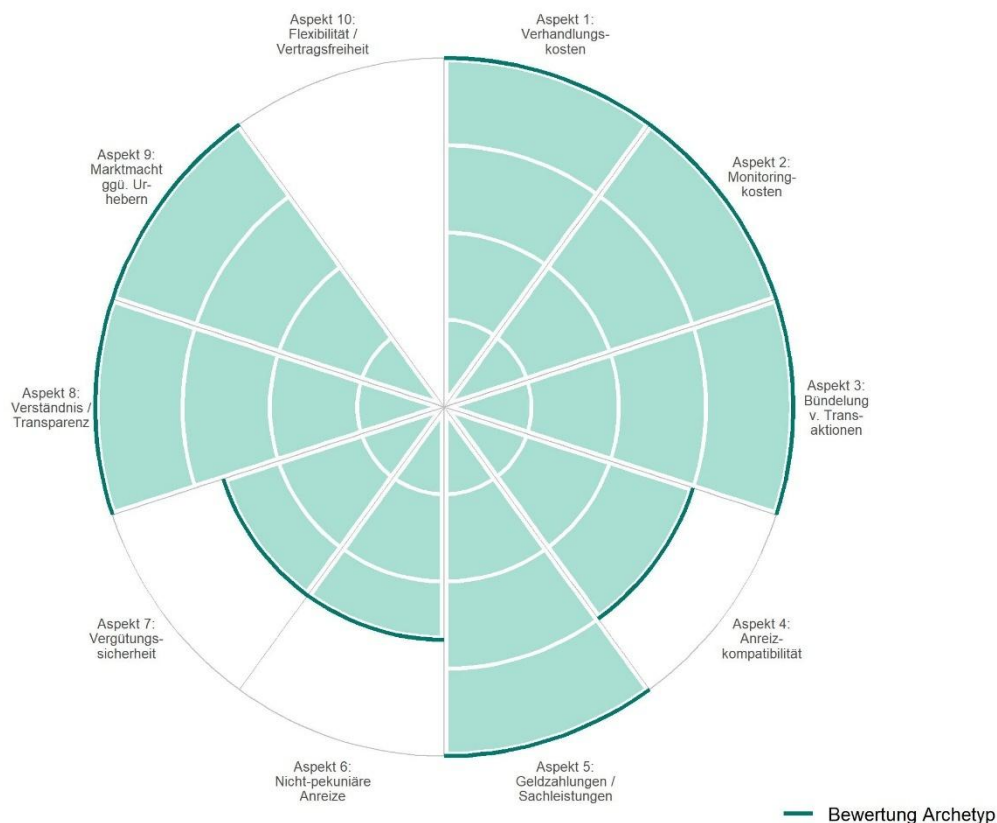
Ebenso wie im Typ „Handelsintermediär“ stellt mit Blick auf die Aspekte der Flexibilität und Vertragsfreiheit die geltende GVR zu „unbekannte Nutzungsarten“ neben dem geltenden Recht die Standardisierung dar. Damit wird der Aspekt der Flexibilität geringer und der Aspekt der Standardisierung höher als im Archetyp bewertet.

Insgesamt bleibt es fraglich, inwieweit sich Urheber im Bereich Belletristik (Autoren) durch das Entstehen von Plattformen besser stellen. Den Transaktionskostenverringerungen steht die mögliche Marktmacht von Plattformen gegenüber. Mit bestehenden kollektive Regelungen zur gemeinsame Vergütung und Normverträgen sind bereits erste Voraussetzungen für eine wahrscheinlichere angemessene Vergütung ggü. dem Archetyp einer Vergütung mit Plattform getroffen. In jedem Fall bleibt der Verkauf von gedruckten Ausgaben, oft über den traditionellen Einzelhandel, die Regel im Teilmarkt Belletristik, wozu wahrscheinlich auch die Buchpreisbindung beiträgt.

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Text-Belletristik

Abbildung 3-24:

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Text-Belletristik



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Der Vergütungstyp „VG-Modell“, der im Teilmarkt Text-Belletristik bezieht sich auf die Vergütung der VG Wort. Wie in Abbildung 3-24 deutlich wird, gleicht die Bewertung der Ausschüttung der Bibliothekstantiemen und Anteilen an der Privatkopieabgabe in allen Aspekten dem Archetyp.

Zusammenfassung Belletristik

Im Teilmarkt Belletristik haben sich traditionelle Verwertungsformen weitgehend erhalten, in Deutschland wie in vielen anderen Ländern mit leistungsstarken Buchmärkten. Alles in allem besteht im Teilmarkt Belletristik für sich allein genommen nur geringer Anlass über grundlegende Neuregelungen nachzudenken. Laut der wichtigsten Kennzahlen ist die Entwicklung stabil.

3.2.2 Text – Presse

Die Kernprodukte im Pressemarkt sind Artikel in Zeitungen und Zeitschriften. Diese können in informative und kommentierende Artikel unterteilt werden. Unterformen der informativen Artikel sind Nachrichten, Meldungen, Berichte, Reportagen, Porträts und Features. Kommentierende Artikel sind Kolumnen, Glossen, Kommentare, Kritiken oder Interviews. Neben den klassischen Zeitungen und Zeitschriften im Print- und digitalen Format kommen diese auch als reine Online-Medien (News Websites, Blogs, Newsletter) vor, welche in ihrer individuellen Ausgestaltung eine hohe Heterogenität aufweisen.

Zeitungen

Deutschland hat gemessen an der Anzahl der verkauften Auflagen von Tages-, Wochen- und Sonntagszeitungen nach China, Indien, Japan und den USA den fünftgrößten Zeitungsmarkt der Welt. Nach Angaben des Bundesverbands der Zeitungsverleger erreichen Zeitungen – gedruckt und digital – täglich drei Viertel der deutschsprachigen Bevölkerung (Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger, 2024a). In Deutschland erscheinen insgesamt 333 Zeitungen, davon 17 Zeitungen wöchentlich und sieben Zeitungen sonntäglich (Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger, 2024a). Darüber hinaus wird bei der Verbreitung zwischen überregionalen, regionalen und lokalen Zeitungen und bei der Vertriebsart zwischen Kaufzeitungen, Straßenverkaufszeitungen und Abonnementzeitungen unterschieden (Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger, 2024b). Ein besonderes Merkmal des deutschen Zeitungsmarktes ist die starke Prägung durch Lokal- und Regionalzeitungen. Ihr Marktanteil beträgt gemessen an der Anzahl der verkauften Exemplare rund 88 % (Röper, 2022). Zwischen den verschiedenen Zeitungsarten gibt es zudem deutliche Unterschiede in der Umsatzstruktur. Bei Kaufzeitungen und überregionalen Zeitungen spielen digitale Erlöse eine deutlich größere Rolle als bei regionalen Abonnementzeitungen, bei denen der Printumsatz immer noch den mit Abstand größten Anteil am Gesamtumsatz ausmacht (Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger, 2024b).

Zeitschriften

Zeitschriften erscheinen seltener als Zeitungen und legen ihren Fokus daher weniger auf das tagesaktuelle Geschehen. Um als Zeitschrift klassifiziert zu werden, sollte das Produkt mindestens viermal pro Jahr und seltener als zweimal pro Woche erscheinen. Bei Zeitschriften kann zwischen Publikumszeitschriften, Fachpresse und konfessionellen Zeitschriften unterschieden werden (Seidenfaden, Kaspar, & Hagenhoff, 2005). Publikumszeitschriften richten sich an eine breite Zielgruppe und sind auf persönliche (Freizeit-)Interessen ausgelegt. Fachzeitschriften konzentrieren sich hingegen meist auf bestimmte Berufsgruppen (KEK, 2022).

Online-Formate

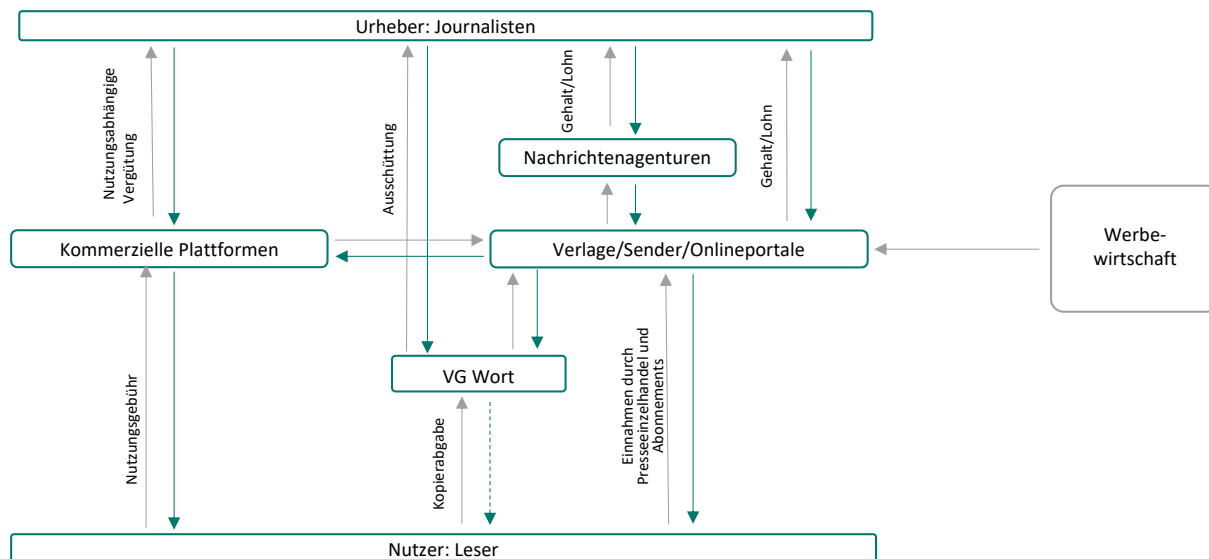
Neben den klassischen Print-Zeitungen und Zeitschriften veröffentlichen Journalisten auch in reinen Online-Medien. Dazu zählen Websites (z.B. Correctiv) und Newsletter, auf denen Journalisten ihre Werke publizieren können. Zudem gibt es Anbieter, welche sich konkret auf die Vermittlung freier Journalisten an Online-Medien spezialisiert haben wie die vom Deutschen Verband der Pressejournalisten unterstützte Job- und Auftragsbörse PressePoint. Journalisten können hierüber ihren Content vermarkten und Auftraggeber ihre Aufträge einstellen (DVJP, 2024).

3.2.2.1 Akteure und Vergütungsmodelle

Abbildung 3-25 zeigt eine schematische Darstellung der Akteure des Teilmarkts sowie ihrer Beziehungen und damit verbundenen Zahlungsströme. Journalisten werden als Urheber ihrer Werke hauptsächlich durch die vereinbarten Vergütungen mit Verlagen, Nachrichtenagenturen, Sendern, Onlineportalen sowie durch Einnahmen über Plattformen und Ausschüttungen der VG Wort vergütet. Eine wichtige Quelle für die Verlage zur Vergütung ihrer Journalisten ist die Werbewirtschaft, da die Einnahmen aus Anzeigen einen wichtigen Anteil des Gesamtumsatzes darstellen.

Abbildung 3-25:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Presse



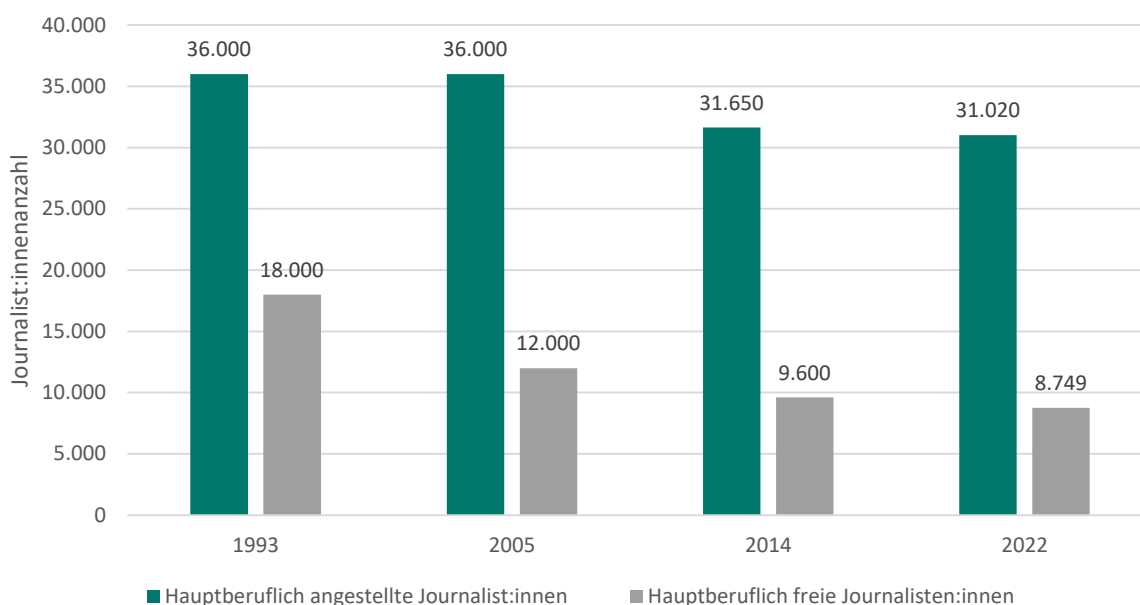
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kogler, et al. (2022, S. 45).

Der Beruf Journalist ist nicht geschützt, es gibt keine vorgeschriebene Ausbildung. Die häufigsten Einstiegswege sind fachjournalistische Studiengänge, Journalistenschulen, ein Studium der Journalistik sowie ein Volontariat (Bayrischer Rundfunk, 2022). Die Zahl der Journalisten in Deutschland schwankt je nach Quelle und Erhebung aufgrund unterschiedlicher Definitionen deutlich. Dabei muss zwischen der vertraglichen Beziehung zwischen Journalisten und Zeitungsverlagen differenziert werden. Es gibt

festangestellte Journalisten, die ihren Beruf in Form einer Festanstellung ausüben, und sogenannte „freie“ Journalisten, die in erster Linie selbstständig beruflich tätig sind und für ihre Werke von Verlagen vergütet werden. Letztere sind über die Tätigkeit des Journalisten tendenziell eher nebenberuflich aus. Die Schätzung der Zahl freier Journalisten unterliegt starker Unsicherheit. Meyen und Springer (2009) sowie Buckow (2010) schätzen, dass rund 122.500 haupt- und nebenberufliche freie und Hobby-Journalisten in Deutschland tätig sind.¹⁰⁷ Die verschiedenen Schätzungen stimmen darin überein, dass sie von einer steigenden Anzahl freier Journalisten ausgehen. Die Zahl der festangestellten hauptberuflichen Journalisten ist mit weniger Unsicherheit verbunden und wird aktuell auf etwas mehr als 30.000 Personen geschätzt. Insgesamt arbeiten derzeit somit rund 150.000 Personen als Journalisten in Deutschland. Ein Großteil der hauptberuflichen Journalisten (78 %) hat eine feste Stelle, welche zugleich meist unbefristet ist (vgl. Abbildung 3-26).

Abbildung 3-26:

Anzahl der festangestellten und freien hauptberuflichen Journalisten



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Scholl und Weischenberg (1993), Weischenberg, Malik und Scholl (2006), Steindl Laurerer und Hanitzsch (2017), Wiebke Loosen et al. (2023).

Die Anzahl der festangestellten hauptberuflichen Journalisten ist über den Zeitraum weitestgehend stabil geblieben. Deutlich zurückgegangen ist hingegen die Zahl der freien hauptberuflichen Journalisten. Hier scheint eine Verschiebung zum nebenberuflich freien Journalismus stattgefunden zu haben

¹⁰⁷ In der vorliegenden Teilmarktbetrachtung fallen auch sog. „Pauschalisten“ – Journalisten, die für eine Redaktion regelmäßig in einem bestimmten Umfang tätig sind und dafür mit einem Pauschalhonorar entlohnt werden, unter die freien Journalisten.

(Hanitzsch, Seethaler, & Wyss, 2019). Laut Interviewpartnern ist hieran auch die konsequente Untersuchung möglicher Fälle vom Scheinselbstständigkeit ursächlich. Die Arbeitsweise vieler freier Journalisten fokussierte sich zuvor oftmals auf einen bestimmten Verlag, der in vielen Aspekten einem arbeitnehmerähnlichen Verhältnis glich.

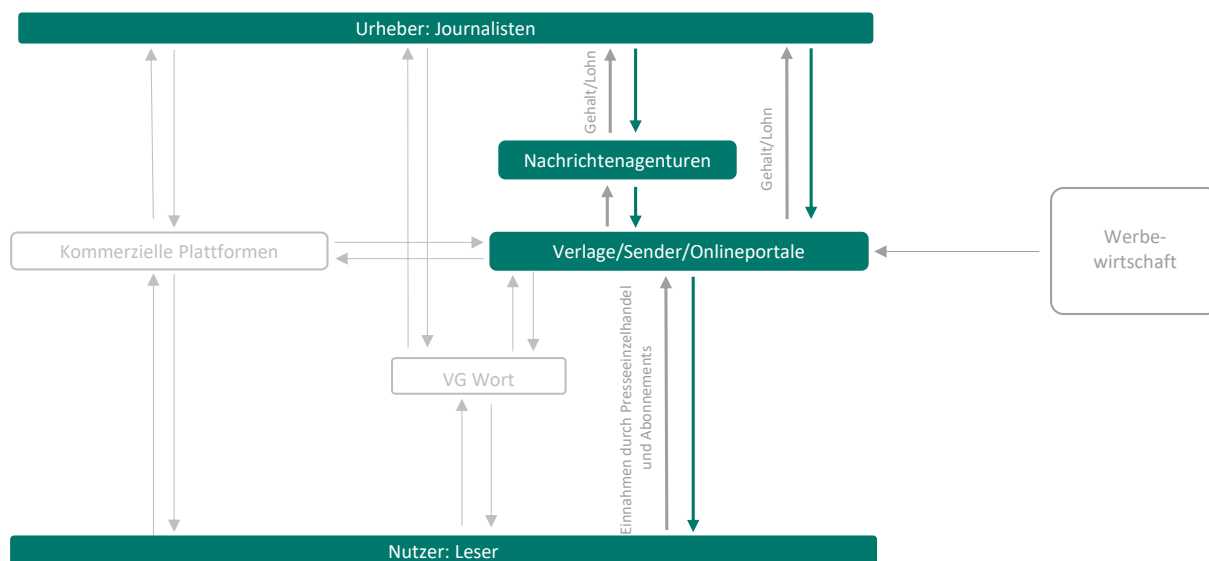
Archetyp 2 „klassisches Verlagsmodell“ im Teilmarkt Text-Presse

Traditionelle Printhäuser sind die wichtigsten Auftraggeber für hauptberufliche Journalisten: 57 % der deutschen Journalisten geben an, für einen Zeitungs- (36,5 %) oder Zeitschriftenverlag (20,5 %) zu arbeiten. Nur wenige der befragten Journalisten sind für Nachrichtenagenturen (3,5 %) oder eigenständige Online-Nachrichtenseiten (3,1 %) tätig (Loosen, von Garminssen, Bartelt, & van Olphen, 2023). Während der deutsche Zeitungsmarkt weiterhin eine relativ hohe Titelvielfalt aufweist, zeigt sich auf der Ebene der Presseverlage eine hohe Marktkonzentration, die als weites Oligopol charakterisiert werden kann. Die fünf größten Verlagsgruppen haben bei den Abonnement- und Kaufzeitungen zusammen einen Marktanteil von 96,7 % (2020). Diese großen Verlagsgruppen sind vor allem durch Zukäufe entstanden (Röper, 2022). Bei den Publikumszeitschriften teilen die fünf großen Verlagsgruppen Heinrich Bauer Verlag (19,7 %), Hubert Burda Media (17,9 %), Funke-Mediengruppe (16,8 %), Bertelsmann/Gruner (14,8 %) sowie Springer/KKR (13,9 %) rund 85 % des Marktes unter sich auf (KEK, 2022). Diese Printhäuser wie auch Sender oder Onlineportale nehmen im Presseteilmarkt die Rolle der Handelsintermediäre ein, die die Artikel der Urheber den Nutzern über verschiedene Verwertungskanäle (Abonnements, stationärer Einzelhandel, eigene Online-Plattform) zugänglich machen. Der direkt erzielte Erlös durch Nutzungsgebühren der Nutzer stellt dabei nur einen Teil des Gesamtumsatzes der Verlage dar. Daneben wird die Aufmerksamkeit der Nutzer mit Hilfe der Werbewirtschaft monetarisiert. In erster Linie geschieht dies, in dem Print- und online Anzeigen verkauft werden

Der wichtigste Vergütungstyp im Teilmarkt der Presse ist daher an den Archetyp Handelsintermediär angelehnt (siehe Abbildung 3-27). Dieser Archetyp umfasst die Arbeitsverhältnisse der freien und festangestellten Journalisten. Informationen zur Vergütung müssen demnach nach angestellten und freien Journalisten differenziert werden. Laut der Auswertung einer großen Jobplattform verdienen Journalisten in Deutschland durchschnittlich 46.100 Euro (Stepstone, 2025). Dabei ist zu berücksichtigen, dass hierunter nicht nur Journalisten im Bereich Presse, sondern auch anderer Medienformate (Fernsehen, Hörfunk etc.) fallen.

Abbildung 3-27:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Presse, Archetyp „Handelsintermediär“



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kogler, et al. (2022, S. 45).

Eine weitere Einordnung erlauben die Zeitungs- und Zeitschriften Tarifverträge. Der Gehaltstarifvertrag für ausgebildete Redakteuren an Tageszeitungen sieht ab 2023 Bruttomonatsgehälter von 3.327 Euro bis zu 6.533 Euro vor. Dabei wird nach Berufserfahrung, Tätigkeiten und Leitungsverantwortung unterschieden (BVDZ, DJV, dju in ver.di, 2022). Aus dem Jahr 2018 existiert ein ähnlicher Tarifvertrag für Redakteure an Zeitschriften, in dem Bruttomonatsgehälter zwischen 3.466 Euro und 5.824 Euro festgehalten sind (VDZ, DJV, dju in ver.di, 2018). Gehälter von leitenden Redakteuren (Chefredakteure etc.) sind davon explizit ausgenommen und werden frei verhandelt. Aktuell sind der BDVZ und die DJU in ver.di jedoch wieder im Gespräch zur Aushandlung neuer Tarifverträge. Die DJU fordert eine Lohnerhöhung von 12 % bei einer Laufzeit von 12 Monaten (Bundesverband der Deutschen Digitalpublisher, 2024a).

Einen Einblick in die Einkünfte freier Journalisten geben Umfragen von Selbstständigenorganisationen. Diese dürfen zwar nicht mit dem Anspruch auf Repräsentativität gelesen werden, geben aber einen guten Einblick in die Einkommenssituation freischaffender Journalisten. Zum einen ist an dieser Stelle die Honorarumfrage des Hauses der Selbstständigen zu nennen. In einer ersten Auswertung zeigt sich ein durchschnittliches Bruttojahreseinkommen von rund 26.000 Euro aus allen Einkommensströmen für freie Journalisten und Fotografen (Haus der Selbstständigen, 2022). Zum anderen sammelt der Berufsverband freier Journalisten (Freischreiber) über das Portal www.wasjournalistenverdienen.de regelmäßig Einkommensinformationen. Darin wurde für 2024 ein gemitteltes Stundenhonorar für Textarbeit in Höhe von 25 Euro angegeben (Freischreiber, 2025).

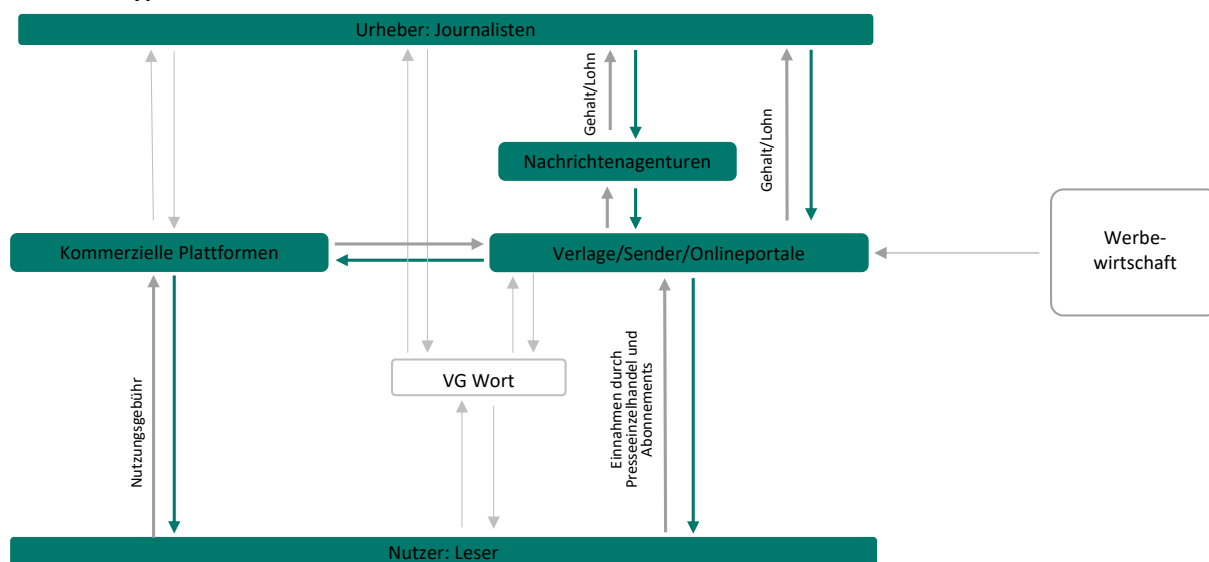
Zwischenzeitlich gab es eine Vereinbarung über Gemeinsame Vergütungsregeln (GVR) zwischen dem Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger e. V. (BDZV), dem Deutschen Journalisten-Verband e. V. und der Deutschen Journalistinnen- und Journalisten-Union (dju) in verdi. Die Vergütungsregeln wurden jedoch einseitig durch den BDZV aufgekündigt, sodass aktuell keine einheitlichen Regelungen vorliegen. Die Kündigung wurde vom BDZV mit der Einführung eines Verbandsklagerechtes in der Neufassung der Regeln begründet (verdi, 2017). Dadurch bewegen laut Urheber-Interviewpartner die tatsächlich gezahlten Honorare niedrigem Niveau.

Archetyp 4 „Plattformmodell mit Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Presse

Ein weiterer relevanter Archetyp im Teilmarkt Presse ist der Handelsintermediär mit Plattform. Dieser liegt bei Abonnementmodellen vor, bei welchen gebündelt auf eine Vielzahl von Werken zurückgegriffen werden kann. Diese Vertriebsform ist laut Interviewpartner im Markt für Zeitschriften deutlich relevanter als im Zeitungsbereich. Die bekanntesten Optionen im deutschsprachigen Raum sind Readly, United Kiosk, YUMPU News und Prime Reading. Die Abonnementkosten belaufen sich auf 7,99 bis 14,99 Euro pro Monat und ermöglichen den Zugriff auf bis zu 7.500 Zeitungen und Zeitschriften (Perez-Diehl, 2024). Die Verlage fungieren hierbei weiterhin als Handelsintermediär, welche die Artikel an die Abonnementdienste vermitteln. Diese stellen dann die Plattform dar, auf welche die Leser die Artikel konsumieren (vgl. Abbildung 3-28).

Abbildung 3-28:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Presse für den Archetyp „Handelsintermediär mit Plattform“



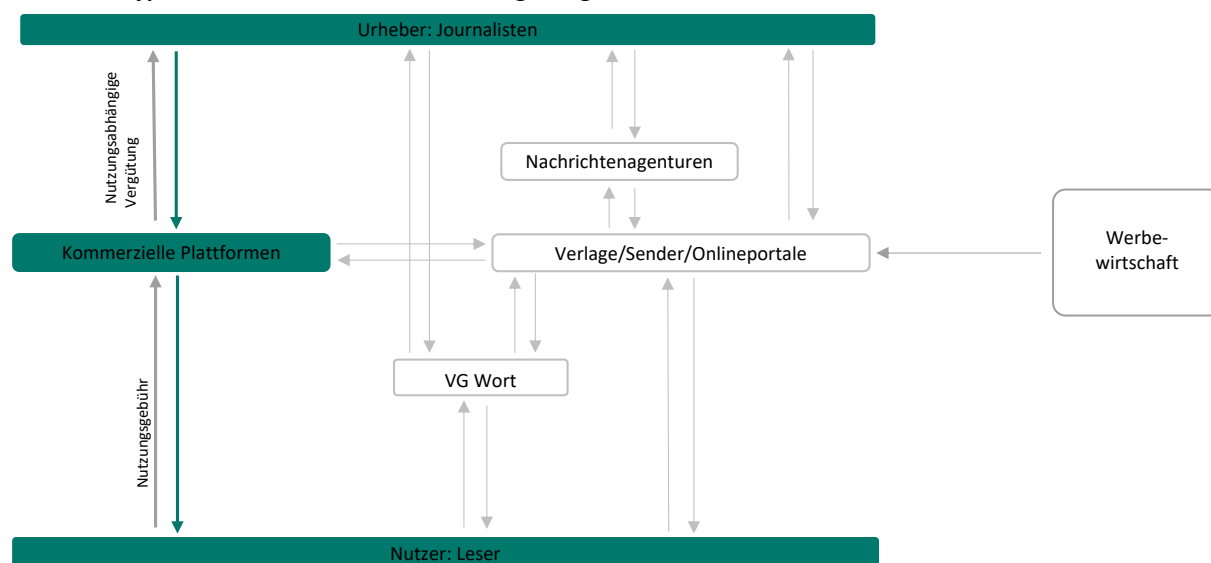
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kogler, et al. (2022, S. 45).

Archetyp 3 „Plattformmodell mit Direktvertrieb“ im Teilmarkt Text-Presse

Darüber hinaus können Journalisten auch eigene Websites, Blogs, Newsletter betreiben und monetarisieren. Ein bekanntes Beispiel für eine Plattform zum Selfpublishing ist Substack, welche im Jahr 2017 in den USA als Plattform für bezahlte Newsletter nach dem Vorbild des Abonnement-Newsletters Stratechery gegründet wurde. Dies entspricht dann dem Plattformmodell mit Direktvergütung. Inzwischen umfasst das Substack 17.000 Schreibende und 3 Mio. Abonnements. Im Jahr 2024 hat das Unternehmen auch erstmals begonnen, das Geschäft im deutschen Markt aufzubauen. Damit ist Deutschland nach den USA und dem Vereinigten Königreich der dritte Markt, auf den das Unternehmen sein Geschäft ausweitete. Neben Substack betreibt Beehiiv ein ähnliches Geschäftsmodell. Auf dem deutschen Markt schon länger vertreten ist Steady aus Berlin, mit dessen Hilfe ebenfalls Newsletter und Podcasts monetarisiert werden können. Digitale Magazine (z.B. Uebermedien.de) nutzen Steady bspw. für die Verwaltung ihrer Abonnementfunktionen. Nennenswert sind außerdem Paid-Content-Plattformen (Patreon) oder die Publishing-Plattform Ghost (Gardt, 2024)

Abbildung 3-29:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Presse für den Archetyp „Plattformmodell mit Direktvergütung“



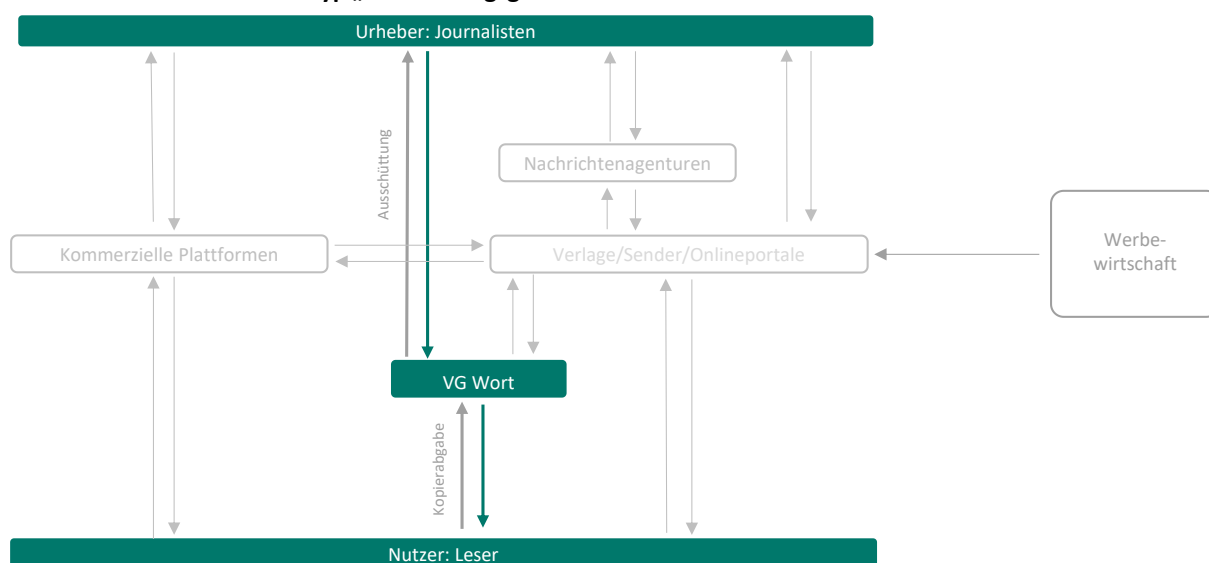
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kogler, et al. (2022, S. 45).

Archetyp 5 „Verwertungsgesellschaft“ im Teilmarkt Text-Presse

Neben der direkten Vergütung durch Verlage, Agenturen und Plattformen besteht die Vergütungsmöglichkeit von Sekundärrechten über die VG Wort. Voraussetzung für die Auszahlung durch die VG Wort ist der Abschluss eines Wahrnehmungsvertrags zwischen den Journalisten und der Verwertungsgesellschaft. Die Vergütung erfolgt nach dem Archetypen der Verwertungsgesellschaft (vgl. Abbildung 3-30). Die Berechtigung zu einer Ausschüttung besteht dann ab dem Jahr des Vertragsabschlusses. Damit

Urheber oder Verlage an der Ausschüttung teilnehmen können, muss zudem für einen Großteil der Werke und Beiträge Meldungen abgegeben werden. In einigen wenigen Bereichen erfolgt die Ausschüttung dagegen automatisch. Die Ausschüttungsbeträge werden über einen Ausschüttungsplan geregelt. Der Großteil der Ausschüttungen erfolgt im Juni eines jeden Jahres durch die Hauptausschüttung. In der Herbstausschüttung werden die Meldungen für METIS (Online) Publikationen und Kabelweitersendungen (Erhebungsdaten) vergütet (VG Wort, 2024a).

Abbildung 3-30: Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Presse für den Archetyp „Verwertungsgesellschaft“



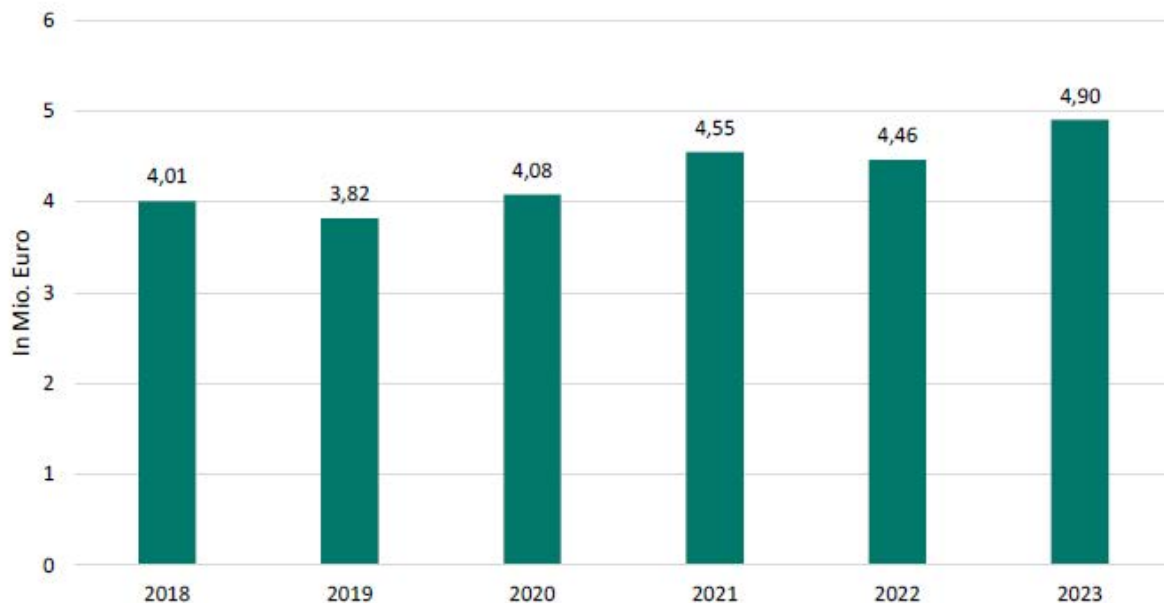
Quelle: Eigene Darstellung.

Insofern Urheber einen Wahrnehmungsvertrag abgeschlossen haben, können Sie an den Ausschüttung der VG Wort partizipieren. Die Höhe des Urheberanteils und des Verlagsanteils ist abhängig von der Sparte, in der die Einnahmen erzielt werden. Bei der Vervielfältigung der Pressespiegel fallen die gesamten Ausschüttungen den Urhebern zu. Bei der Vervielfältigung von stehenden Texten in Tageszeiungen, Wochenpresse oder Publikumszeitschriften gehen 82,5 % an die Urheber und die verbleibenden 17,5 % an die Verlage. Bei nicht oder nicht mehr verlagsgebundenen Werken erhalten die Urheber 100 % der Auszahlungen (VG Wort, 2024c).

Auszahlungen erfolgen in den Bereichen Vervielfältigungen von Pressespiegeln (vgl. Abbildung 3-31) sowie Presse-Repro, den restlichen Anteil für Vervielfältigung von stehendem Text ausmacht (vgl. Abbildung 3-32). Im Jahr 2023 verteilten sich die 5,72 Mio. Euro Ausschüttung im Bereich Pressespiegel auf 18.648 Journalisten (je 307 Euro). Im Bereich Presse Repro verteilten sich die 7,54 Mio. Euro auf 16.984 Journalisten (je 444 Euro) (VG Wort, 2024).

Abbildung 3-31:

Reale Ausschüttungen der VG Wort für Pressespiegel an Journalisten, 2018-2023 zu Preisen in 2020

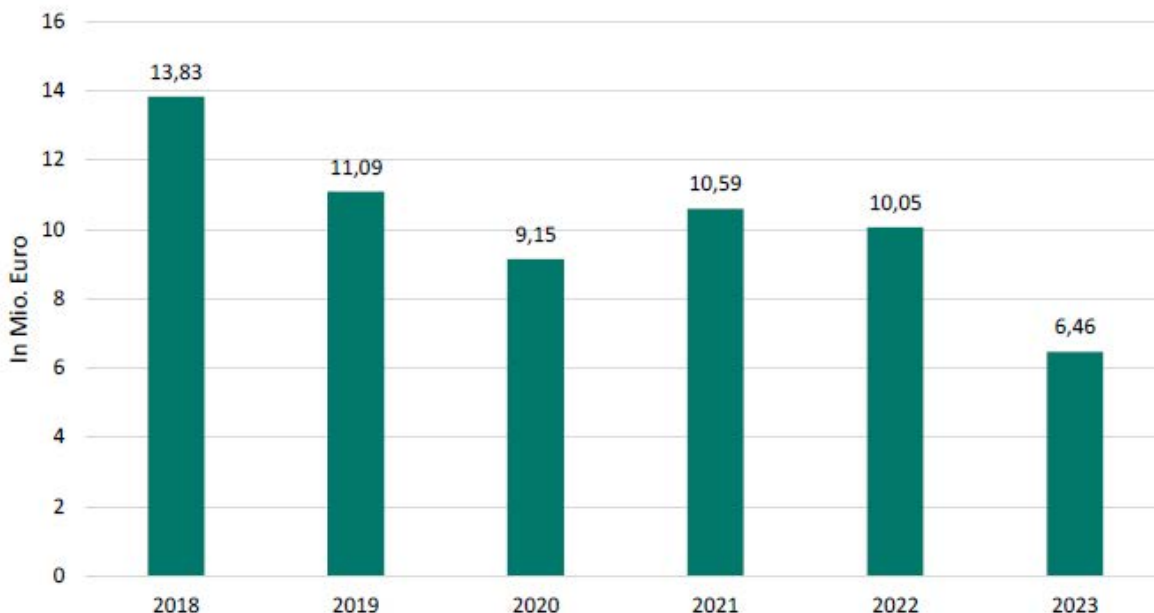


Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis der Geschäftsberichte der VG Wort 2019-2023.

Abbildung 3-32:

Reale Ausschüttungen der VG Wort für den Bereich Presse-Repro an Journalisten, 2018-2023 zu Preisen in 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis der Geschäftsberichte der VG Wort 2019-2023.

Die VG Wort steht jedoch vor der Frage, wie mit der zunehmenden Anzahl an Medienbeiträgen, unter anderem aufgrund des zunehmenden Onlinejournalismus, umgegangen werden sollte. Bei gleichbleibender Gesamtausschüttungsmenge sinkt zwangsläufig der Ausschüttungsbetrag pro Medium. So betrug der Ausschüttungsbetrag pro Medium im Jahr 2021 45 Euro, in 2022 43,86 Euro und 2023 33,34 Euro. Darüber hinaus hat eine Verschiebung des Journalismus hin zu Online-Medien zur Folge, dass der Ausschüttungsanteil der Urheber sinkt. Für Veröffentlichungen in gedruckten Zeitungen erhalten die Urheber 82,5 % der Tantieme und die Verlage die restlichen 17,5 %. Bei Online-Beiträgen stehen den Urheber ohne Bezahlschranke 70 % der Tantieme zu und 30 % fallen an die Verlage. Befindet sich der Text hinter einer Bezahlschranke, erhalten die Autoren zwei Drittel der Auszahlung und die Verlage ein Drittel. Journalisten, welche ausschließlich für Onlinemagazine schreiben, entsteht folglich ein deutlicher Nachteil im Vergleich zu Kollegen, welche für Printmedien tätig sind (Martens, 2023).

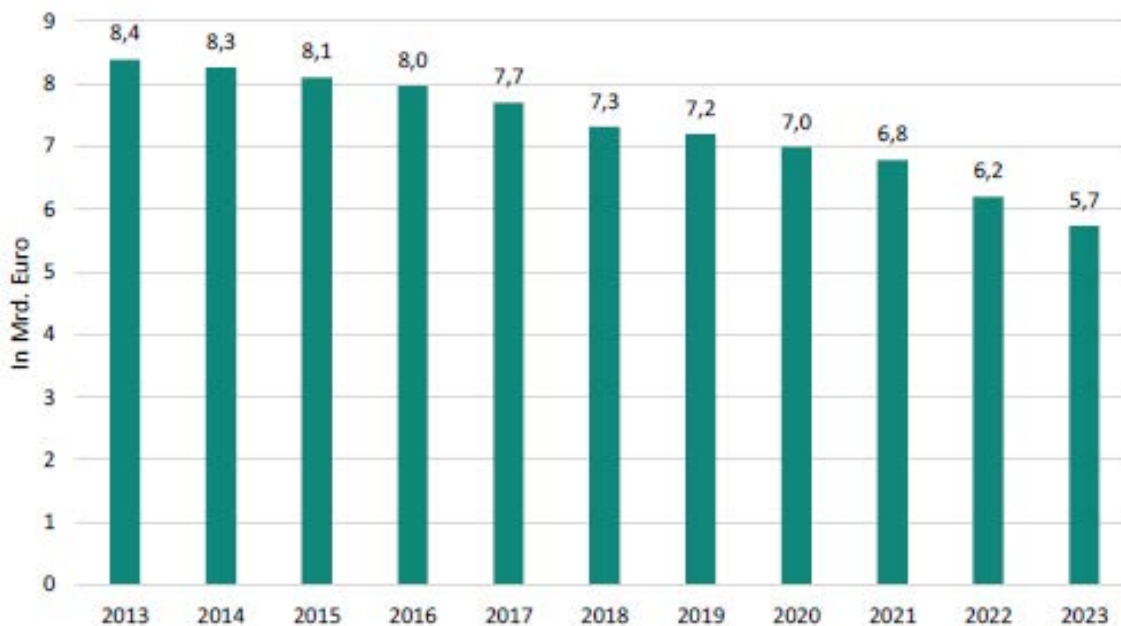
Im Teilmarkt Presse gibt es folglich vier Archetypen: den Handelsintermediär, den Handelsintermediär mit Plattform, das Plattformmodell mit Direktvergütung und die Verwertungsgesellschaft. Von diesen vier ist der Handelsintermediär durch die Verlage aktuell der dominante Archetyp in diesem Teilmarkt.

3.2.2.2 Entwicklungen des Markts

Die Gesamtumsätze deutscher Zeitungen sind in den letzten Jahren real deutlich zurückgegangen. Betrag der Gesamtumsatz im Jahr 2013 noch 8,4 Mrd. Euro (in Preisen von 2020), ist er bis 2023 um knapp 32 % auf 5,7 Mrd. Euro gefallen (vgl. Abbildung 3-33).¹⁰⁸

Abbildung 3-33:

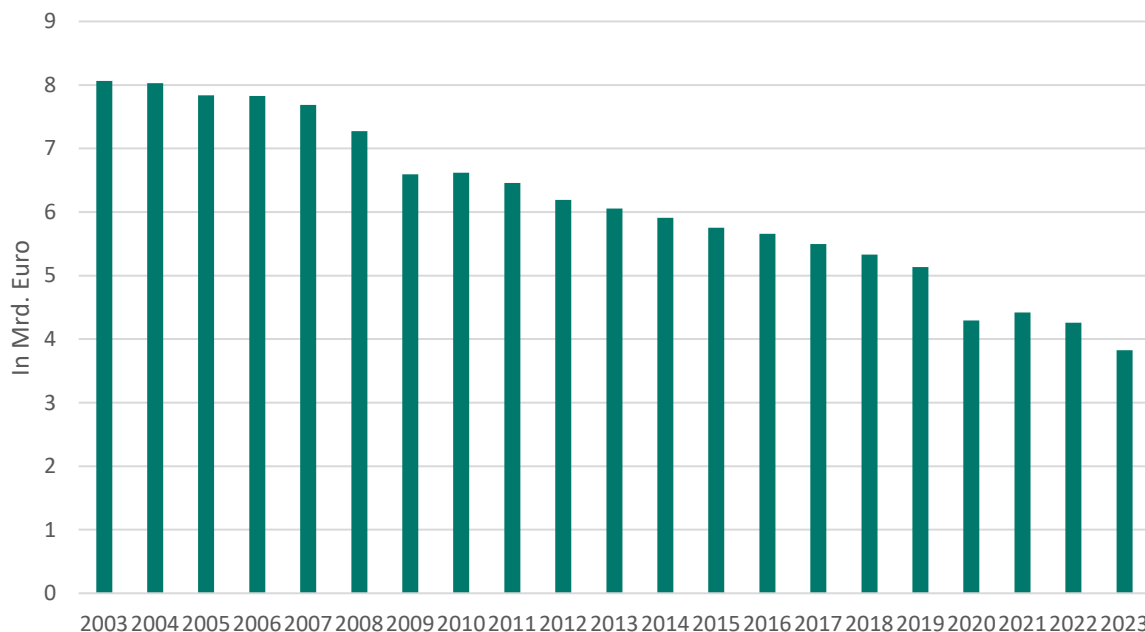
Reale Umsatzentwicklung von deutschen Zeitungen zwischen 2013 und 2022 zu Preisen in 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (BDVZ, 2024).

¹⁰⁸ Im Gegensatz um den im Monitoring Bericht zur Kultur- und Kreativwirtschaft des BMWK veröffentlichten Umsätzen des "Teilmarktes" Presse (BMWK, 2023), konzentrieren wir uns in den Marktbeschreibungen dieses Teilmarktes auf ausgewählte Umsatzstatistiken, die eine Doppelzählung von Umsätzen vermeiden.

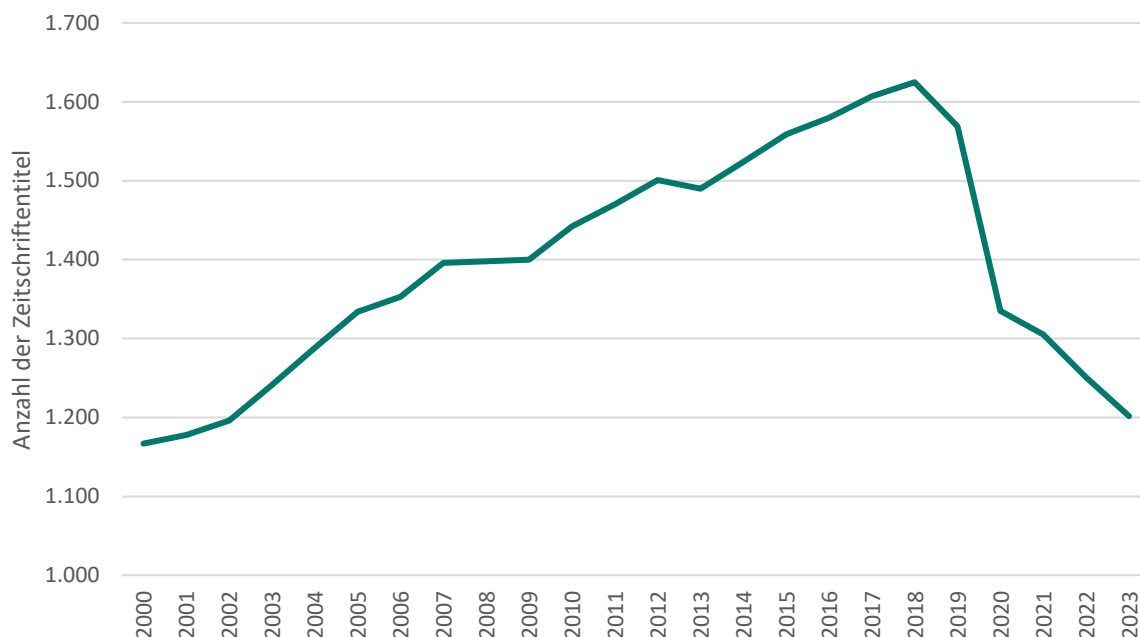
Abbildung 3-34:
Reale Gesamtumsätze auf dem Zeitschriftenmarkt in Deutschland zwischen 2003 und 2022 zu Preisen in 2020


Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (PWC, 2024).

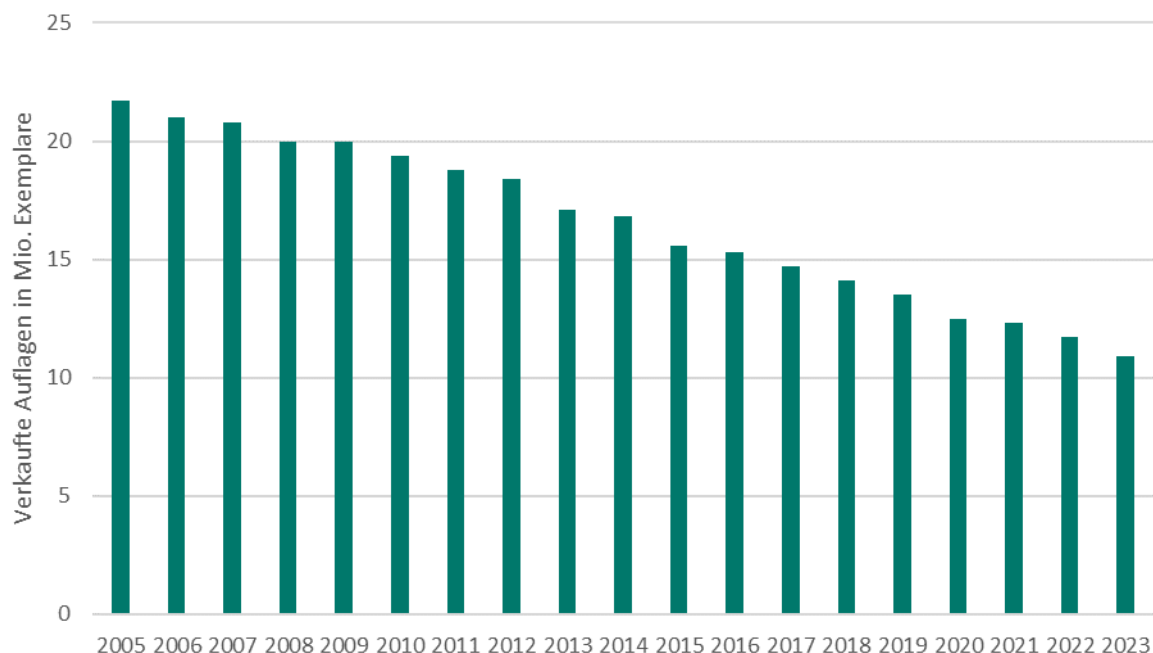
Wie im Zeitungsmarkt sind die Gesamtumsätze im deutschen Zeitschriftenmarkt rückläufig. Betragen sie real zu Preisen in 2020 im Jahr 2003 noch rund 8 Mrd. Euro, fielen bis 2022 auf 3,8 Mrd. Euro (vgl. Abbildung 3-34). PwC (2024) erwartet in ihrem jährlich herausgegebenen German Entertainment and Media Outlook einen weiteren Rückgang bis 2027.

Eine Besonderheit in der Entwicklung des Zeitschriftenmarktes ist die hohe Zahl an Neuerscheinungen bei Publikumszeitschriften. Insbesondere in den frühen 2000ern stieg die Titelzahl stark an, um nach dem Höhepunkt im Jahr 2018 mit rund 1.600 Titeln wieder deutlich zurückzugehen. Aktuell liegt die Anzahl von Titeln mit rund 1.200 jedoch immer noch über den Werten der späten 1990er und frühen 2000er (bspw. 1997 1.048 Titel) (vgl. Abbildung 3-35). Die Entwicklung der Titellanzahl von Fachzeitschriften ist hingegen deutlich konstanter geblieben und hat sich zwischen 2016 und 2023 zwischen rund 5.500 und knapp 5.700 Titeln bewegt (Deutsche Fachpresse, 2024).

Abbildung 3-35: Anzahl der Publikumszeitschriften in Deutschland


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Medienverband der freien Presse (2024).

Veränderte Konsumgewohnheiten aufgrund der Digitalisierung schlagen sich in deutlich sinkenden Gesamtauflagen (Digital plus Print) nieder. Wurden im zweiten Quartal 1991 noch 27,3 Mio. Exemplare von Tageszeitungen verkauft, waren es im zweiten Quartal 2023 nur noch 10,9 Mio. Exemplare (vgl. Abbildung 3-36). Gleichzeitig ist die E-Paper Auflage in den letzten Jahren gestiegen. Im dritten Quartal 2024 wurden rund 2,9 Mio. E-Paper pro Erscheinungstag verkauft (ZMG, 2024), verglichen mit knapp 2,1 Mio. verkauften Auflagen pro Erscheinungstag im dritten Quartal 2020 (IVW, 2024). Alleine vom dritten Quartal 2023 bis zum dritten Quartal 2024 ist die Anzahl von E-Paper um 9 % gestiegen. Die Anzahl der abgeschlossenen Abonnements hat sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 11 % erhöht (ZMG, 2024).

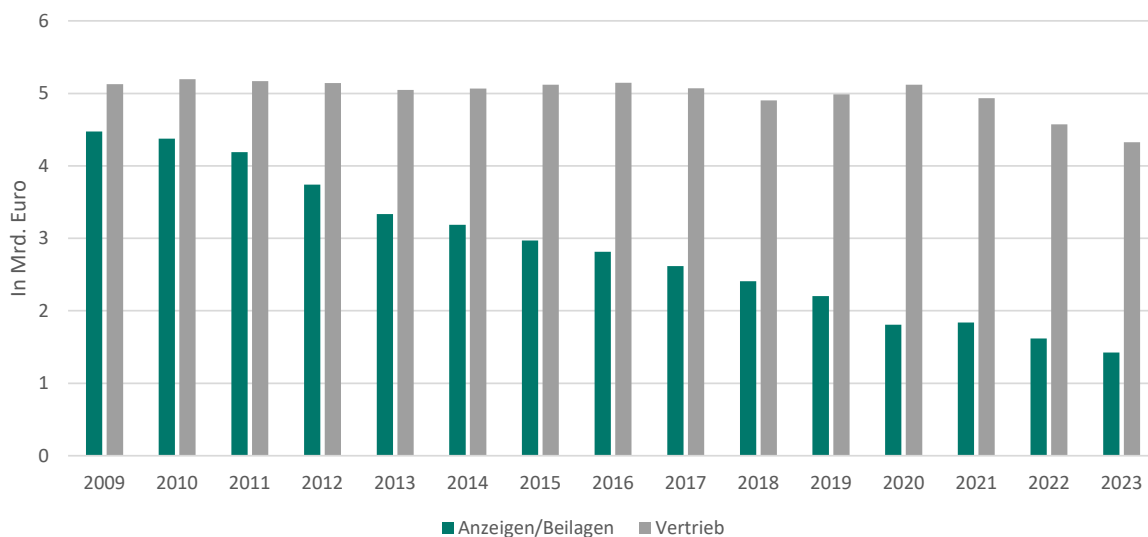
Abbildung 3-36:
Verkaufte Gesamtauflagen (Print + E-Paper) der Tageszeitungen in Deutschland im 2. Quartal, 2005-2023


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Statista, 2024b).

Das veränderte Nutzerverhalten im Pressemarkt wirkt sich auch auf die Umsatzstruktur der deutschen Zeitungen aus. So sind die Umsätze aus Anzeigen und Beilagen im Zuge der sinkenden Auflagen und Reichweite im Printgeschäft deutlich zurückgegangen (vgl. Abbildung 3-37). Stattdessen spielt der Lesermarkt eine zunehmend wichtige Rolle und ist mittlerweile für rund drei Viertel der Umsätze verantwortlich. Der Lesermarkt bezeichnet dabei den Teil des Marktes, in welchem die Verlage ihre Print- und Digitalprodukte direkt an den Lesern verkaufen. Er deckt folglich die Einnahmen aus dem Verkauf der Zeitungen und Zeitschriften an die Leser ab und grenzt sich von dem Werbemarkt ab, bei welchem die Einnahmen aus Anzeigen und Annoncen im Vordergrund stehen.

Abbildung 3-37:

Entwicklung der realen Anzeigen- und Vertriebsumsätze deutscher Zeitungen, 2009-2023 zu Preisen in 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger (2024b).

Neben der Digitalisierung verschärfen auch die stark gestiegenen Papierpreise den wirtschaftlichen Druck auf Zeitungs- und Zeitschriftenverlage. So haben sich die Papierpreise zwischen 2021 und 2022 beinahe verdoppelt.¹⁰⁹ Des Weiteren werden die Verlage durch gestiegene Zustellkosten von Seiten der Deutschen Post AG um 1,5 % belastet. Ebenfalls steht im Raum die Zustellung auf fünf Tage zu reduzieren (Keller & Eggert, 2023).

Die angespannte finanzielle Situation von Presseverlagen wirft zunehmend die Frage nach einer öffentlichen Förderung auf, um weiterhin einen unabhängigen Journalismus gewährleisten zu können. Die Presse wird in Deutschland derzeit indirekt durch einen reduzierten Mehrwertsteuersatz von sieben Prozent gefördert (Deutscher Bundestag - Wissenschaftliche Dienste, 2009). Im Bundeshaushalt 2024 gab es keinen Etat für die Presseförderung. Die Zuständigkeit der Presseförderung ist jedoch generell nicht eindeutig geklärt. Vor dem letzten Regierungswechsel lag die Zuständigkeit bei dem Bundeswirtschaftsministerium. Es steht zur Debatte, ob die Zuständigkeit vom Staatsministerium für Kultur und Medien übernommen werden könnte (Sterz & Wellendorf, 2023). Allerdings werden von staatlicher Seite ausgewählte Modellprojekte gefördert, welche die strukturellen Bedingungen journalistischer Arbeit stärken und zum Schutz des eigenständigen und unabhängigen Journalismus beitragen.

¹⁰⁹ 2015 mit Index gleich 100

Für die zweite Förderrunde hat die Staatsministerin für Kultur und Medien im Jahr 2023 rund 1,2 Millionen Euro aus ihrem Haushalt bereitgestellt (BKM, 2024).

Neben Fragen der öffentlichen Förderung stellt sich vor dem Hintergrund der veränderten Nutzerprofile die Frage, inwiefern der Pressemarkt betriebswirtschaftlich plattformisierbar ist. Bezogen auf die Finanzierung ist hierbei insbesondere die Frage, ob die auf Plattformen zur Verfügung gestellten Inhalte monetarisierbar sind, da es sowohl die Option von Paid-Content als auch kostenlose Plattformen gibt. Die Verschiebung des Pressewesens in den Onlinebereich führt gleichzeitig zu neuen Diskussionen hinsichtlich der Ausschließbarkeit und Nicht-Rivalität von Pressewerken. Die Verschiebung von Print zu Online hat zu einer Zunahme der Nicht-Rivalität geführt, da zeitgleich von mehreren Personen auf einen Artikel zugegriffen werden kann, ohne, dass der individuelle Nutzen reduziert wird. Die Exklusion von zahlungsunwilligen Trittbrettfahrern ist jedoch sowohl bei traditionellen Printmedien als auch bei online Nachrichtenseiten möglich (Beispiele: Spiegel+, FT.com, NYTimes.com). Daher wird Onlinejournalismus zumeist als Clubgut statt als öffentliches Gut klassifiziert. Es stellt sich jedoch die Frage, ob die Ausschließbarkeit durch Paywalls nur theoretisch gegeben, weil diese nicht die zentrale Information in ihrer Weiterverbreitung über Agenturmeldungen und Zitationenstoppen können (Sander, 2020).

Die größte Zahlungsbereitschaft haben laut „Zeitungsfacetten 2023“ (Score Media Group, 2023) die 22 bis 25-Jährigen. 41 % von ihnen nutzen mindestens wöchentlich kostenpflichtige Online-Angebote ihrer regionalen Tageszeitung und 38 % das E-Paper. Es folgt die Gen X (36-53 Jahre), die zu je 33 % für die Paid Online-Angebote und E-Paper bezahlt. Bei den Baby Boomern (54+) wiederum stellen die Print-Leserinnen und Leser mit 33 % die stärkste Fraktion (Score Media Group, 2023). Die Nutzung der Bezahlangebote ist zudem über alle Kanäle hinweg gleichermaßen intensiv. 80 % der Lesenden lesen täglich mindestens 15 Minuten in ihrer gedruckten Abo-Zeitung, bei den dazugehörigen E-Papern tun dies 70 % und bei den Paid Online-Angeboten 58 % (Score Media Group, 2023). Gründe für die Zahlungsbereitschaft sind der Zugang zu häufig aktualisierten Inhalten (73 %), der Zugang zu exklusiven Inhalten (61 %), Werbefreiheit bzw. weniger Werbung (60 %), Bewusstsein, dass guter Journalismus einen Preis hat (59 %) sowie Wissensvorsprung (58 %). Eine Plattformisierung sowie eine Monetarisierung digitaler Inhalte ist folglich generell möglich. Die sinkenden Umsätze der Verlage deuten jedoch darauf hin, dass die Monetarisierung noch nicht in ausreichendem Umfang stattfindet (Verband Bayerischer Zeitungsverleger e. V., 2022).

3.2.2.3 Bewertung der Angemessenheit der Vergütung

Im Teilmarkt Presse lassen sich folgende Vergütungstypen angelehnt an die oben definierten Archetypen identifizieren:

- Das **der Handelsintermediär** ist der dominante Archetyp im Teilmarkt Presse. Sowohl Zeitungen als auch Zeitschriften werden von Verlagen betrieben, die Journalisten für ihre verfassten Beiträge vergüten. In einigen (aber nicht in der Mehrheit der Fälle) betreiben die Verlage die stärkste Art der pauschalisierten Vergütung, indem sie Journalisten fest anstellen.
- Zusätzlich werden insbesondere Zeitschriften im **Plattformmodell mit Handelsintermediär** von Plattformen wie Readly, United Kiosk, YUMPU News und Prime Reading in gebündelten Abo-Modellen angeboten.
- Im **Plattformmodell mit Direktvergütung** können Journalisten ihre Werke in Form von Blogs und Newslettern mithilfe von Plattformen wie Substack vertreiben und monetarisieren.
- Der Archetyp **Verwertungsgesellschaft** wird in der Presse durch die VG Wort vertreten.

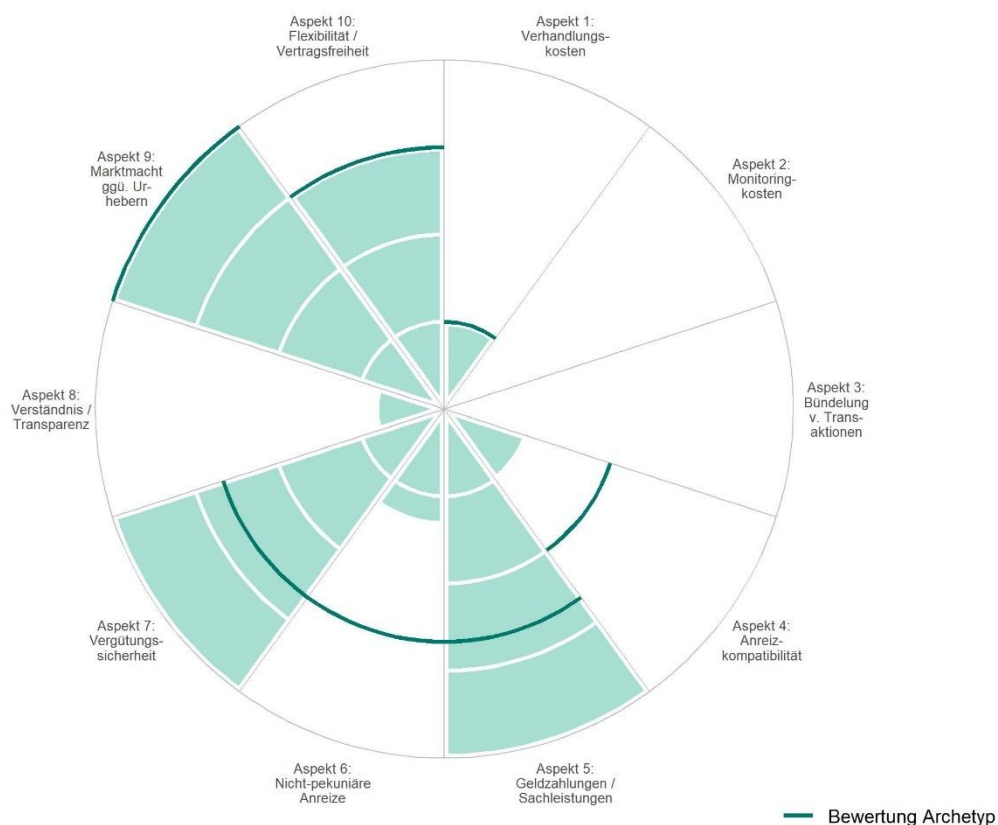
Die folgende Bewertung der Vergütungstypen werden hinsichtlich ihrer Bedeutung für frei arbeitende Urheber im Teilmarkt Text-Presse bewertet, da sie den Hauptteil derjenigen ausmachen, die UGWs erzeugen.

Generell stellen Zeitungs- und Zeitschriftenverlage zentrale Akteure im Teilmarkt dar. Seine Untersuchung hat gezeigt, dass die Beziehung der Verlage zu den Urhebern fundamental danach zu unterscheiden ist, ob die Urheber in Form einer abhängigen Beschäftigung fest beim Verlag angestellt sind oder als sog. freie Journalisten auf Basis ihrer erschaffenen Werke vergütet werden. Erstere Beziehung stellt ökonomisch einen Extremfall der Pauschalvergütung dar. Darum werden in der Diskussion der Vergütungstypen mit Handelsintermediär die Bewertung beider Beziehungen vorgenommen und diskutiert.

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Presse

Abbildung 3-38:

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ für frei arbeitende Urheber im Teilmarkt Text-Presse

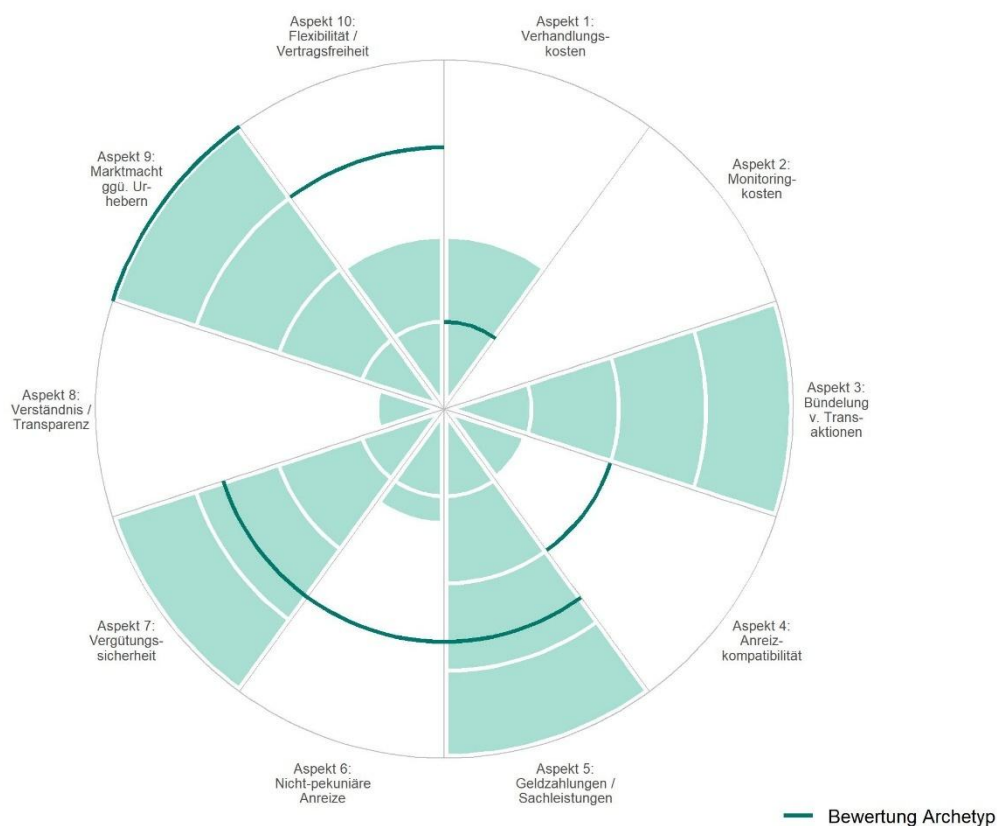


Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 3-39:

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ für festangestellte Urheber im Teilmarkt Text-Presse



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Im Teilmarkt Text-Presse sind nur wenige Urheber und Gewerke für einen jeweiligen Pressebeitrag notwendig, d.h. Pressebeiträge sind „einfache kreative Werke“ (Caves 2000), im Gegensatz zum Teilmarkt Film und Fernsehen. Allerdings bündeln Verlage in der Regel eine Vielzahl von Beiträgen zu einem gemeinsam vermarkteten Gut (z.B. einer Zeitung oder Nachrichten-Webseite). Zudem ist der Wert der meisten, einzelnen Pressebeiträge deutlich weniger dauerhaft als für fiktive Unterhaltungswerke. Das Geschäftsmodell beruht vielmehr weit überwiegend auf einer hochfrequenten Veröffentlichung immer neuer Beiträge unter einer erkennbaren „Marke“ (der Zeitung, dem Magazin, oder der damit im Bezug stehenden Webseite). Damit haben Verlage auch einen kontinuierlichen Bedarf an neuen Inhalten, so dass es sich für sie oft lohnt, einen großen Teil der beitragenden Urheber (Redakteure) dauerhaft anzustellen.

Die Bewertung für festangestellte und frei arbeitende Urheber unterscheidet sich teilweise deutlich. Während Festangestellte einen Arbeitsvertrag auf Basis bestehender Tarifverträge abschließen, existiert derzeit keine gültige oder annähernd als Orientierung dienende kollektive Richtlinie zur Vergütung der Werke von freien Journalisten. Daher wird der Aspekt „Verhandlungskosten“ für Festangestellte höher und „Flexibilität und Vertragsfreiheit“ niedriger bewertet als im Fall von frei arbeitenden Journalisten.

Die Monitoringkosten für Urheber sind wie im Archetyp hoch, also in unserem Bewertungsschema als niedrig/ungünstig zu bewerten, da viele Akteure im Markt die Daten dezentral sammeln. Zudem sind die Angaben ihrer Vertragspartner für die die Urheber kaum ohne überproportionalen Aufwand unabhängig überprüfbar. Allerdings spielt dieser Aspekt praktisch kaum eine Rolle, da Urheber in diesem Teilmarkt selten nutzungsbezogen vergütet werden.

Beide Formen des Urheber-Verlags-Verhältnisses unterscheiden sich beim Aspekt „Bündelung von Transaktionen“ fundamental. Festangestellte Journalisten werden pauschal für ihre im Rahmen des Arbeitsverhältnisses erbrachten Leistungen durch ein Arbeitnehmerentgelt vergütet – eine Extremform der Transaktionsbündelung. Frei arbeitende Journalisten werden oft für jedes Werk einzeln vergütet werden, können gelegentlich aber auch Projektverträge eingehen, die sich über mehrere Werke erstrecken und gemeinsam abgerechnet werden. Letztlich ist dieser Aspekt für Freie nicht allgemeingültig zu bewerten.

Bei Freien wie bei Angestellten handelt es sich um verschiedene Arten pauschaler Vergütung – für Angestellte pro Zeitraum vertragsgemäßer Tätigkeit und für Freie pro Beitrag, meist abhängig vom Format und Länge. Zwar kann auch im Teilmarkt Text-Presse der Fall einer nutzungsbezogenen Vergütung eintreffen, jedoch war auch unseren Interviewpartnern mit langjähriger Berufserfahrung im Teilmarkt fast kein Fall bekannt, in dem Urheber von Presstexten zusätzlich im Falle großer Aufmerksamkeit oder Verkaufserfolgs vergütet worden sind. Für eine Vergütung langfristiger nutzungsorientierter Vergütungskomponente vergleichbar mit Vergütungsstrukturen von UGW im Film- oder Belletristikteilmarkt seien aufgrund der Schnelllebigkeit der erstellten Produkte im Presseteilmarkt nicht zielführend. Demnach fällt die Bewertung zur „Anreizkompatibilität“ für Freie wie für Angestellte etwas niedriger aus als im Archetyp „Handelsintermediär“.

Aus den pauschalen Vergütungen ergibt sich eine relativ hohe Bewertung bei der Vergütungssicherheit (Aspekt 7), sowohl für Freie (solange ein Beitrag durch einen Verlag übernommen wird) als auch für Festangestellte.

Die Vergütung für fest angestellte Journalisten ist in erster Linie monetär, und wird somit höher als im Archetyp bewertet (Aspekt 5). Freie Journalisten werden laut Interviewpartnern zwar in Teilen auch

über Sachleistungen vergütet, u.a. durch Zugang zu Verlagsarchiven, der auch für andere Tätigkeiten nutzbar ist. Jedoch wird aus den geführten Interviews nicht ersichtlich, dass freie Journalisten dafür bewusst eine niedrigere monetäre Vergütung akzeptieren. Dadurch ergibt sich für Freie die gleiche Bewertung wie für Festangestellte in Aspekt 5.

In beiden Fällen ist die Zuordnung eines Werks zum Urheber bei Veröffentlichungen zwar in der Regel gegeben, was für weitere Karriereaussichten wichtig sein kann. Urheber nehmen in der Praxis aber, laut Interviewpartnern, „so gut wie nie“ Einfluss auf die weitere Veröffentlichung in anderen Zusammenhängen oder die Modifikation dieser Werke. Zudem werden Pressebeiträge dem Verlag in aller Regel exklusiv zur Verfügung gestellt. Demzufolge wird in beiden Vergütungsfällen der Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize“ niedriger als im Archetyp bewertet.

Im Aspekt „Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten“ (Aspekt 8) werden freie wie angestellte Journalisten etwas höher als der Archetyp bewertet, da laut Interviewaussagen Non-Disclosure Agreements nicht die Regel sind. Bzgl. Klauseln, die „sämtliche weitere Nutzungsrechte“ betreffen, konnte keine klaren Befunde herausgearbeitet werden.¹¹⁰

Werk- und Anstellungsverträge zwischen Urhebern und Verlagen, den Handelsintermediären im Teilmarkt Text-Presse, finden in der Regel bilateral statt. Keine der beiden Seiten stellt dabei einen zentralen Akteur mit überwältigender Marktmacht dar. Die Zeitungsverlagslandschaft kann trotz größerer Verlagsgruppen als weites Oligopol bezeichnet werden, deren Gruppen und Marken zueinander in Konkurrenz stehen. Damit wird der Aspekt der „Marktmacht“, „analog zum Archetyp „Handelsintermediär“ bewertet.

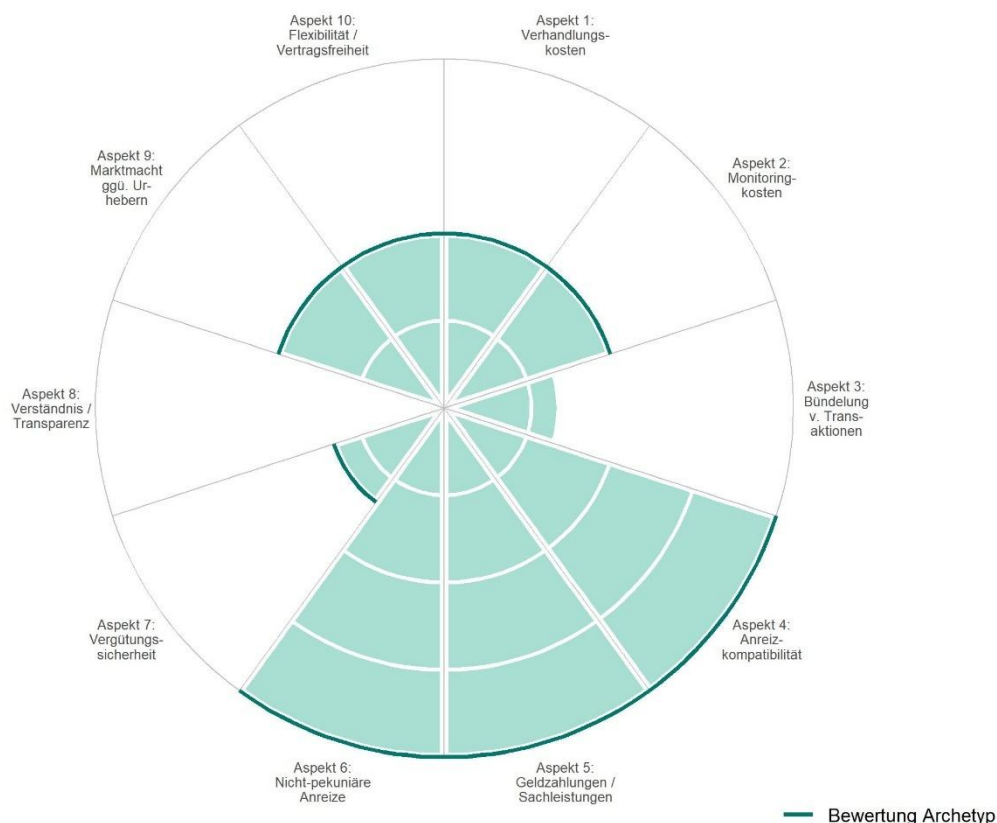
¹¹⁰ Man kann argumentieren, dass die bestehenden Tarifverträge für festangestellte Journalisten zur Erhöhung der Transparenz beitragen. Dies wird allerdings bereits im Aspekt der Verhandlungskosten berücksichtigt (vgl. Bewertungskonzept in 2.2)

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär“ im Teilmarkt Text-Presse

Die Möglichkeit Werke über Plattformanbieter, insbesondere substack, direkt an Endnutzer zu vertreiben ist für einige freie Urheber in den letzten Jahren immer wichtiger geworden, auch wenn dieser Vergütungstyp bisher nur einen kleinen Beitrag zur Gesamtvergütung von Journalisten erbringt.

Abbildung 3-40:

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär“ im Teilmarkt Text-Presse



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Insgesamt entsprechen die Bedingungen bei der Vergütung von Presse-Urhebern über Plattformen gemäß unseres Bewertungsschemas dem Archetyp „Plattformintermediär“. Die größten Anbieter, substack, patreon und steady, bilden ein enges Oligopol, aber es ist gelegentlich zu neuen Markteintritten gekommen.

Die damit wird die gegenüber den Urhebern entstehende Marktmacht als vorhanden aber nicht extrem ausgeprägt bewertet, wie im Archetyp. Durch die hohe Konzentration der Plattformanbieter und ihre gängige Praxis, ihre Dienstleistungen zu vorbestimmten und kaum verhandelbaren Bedingungen anzubieten, wird die Flexibilität und Vertragsfreiheit (Aspekt 10) etwas eingeschränkt, über die Standardisierung durch geltendes Recht hinaus.

Im Bezug auf Monitoringkosten bedeutet dies, dass die großen Plattformenintermediäre zentral die Nutzungs- und Verkaufszahlen feststellen und relativ effizient auswerten können. Diese Auswertungen können jedoch nicht unabhängig von den Urhebern überprüft werden.

Die Vergütung im System des Direktvertriebs erfolgt pro Werk und in regelmäßigen kurzen (monatlichen) Abständen (wobei Urheber gelegentlich verschiedene Einkommen aus Werbung, Abonnements oder Spenden erzielen, auf die wir in der Diskussion zu „sozialen Medien“ im Teilbereich Wort & Bild eingehen). Dadurch wird dieser Aspekt etwas höher bewertet als im Fall vieler kleiner Transaktionen. Sachleistungen erfolgen im Allgemeinen höchst pauschal, nicht urheber- oder werkspezifisch, und werden nicht als gesonderte Vergütungsart klassifiziert. Die Vergütung ist typischerweise monetär und rein nutzungsbezogen. Damit entsprechen auch die Aspekte der „Anreizkompatibilität“, „Geldzahlungen und Sachleistungen“ und „Vergütungssicherheit“ denen des Archetyps.

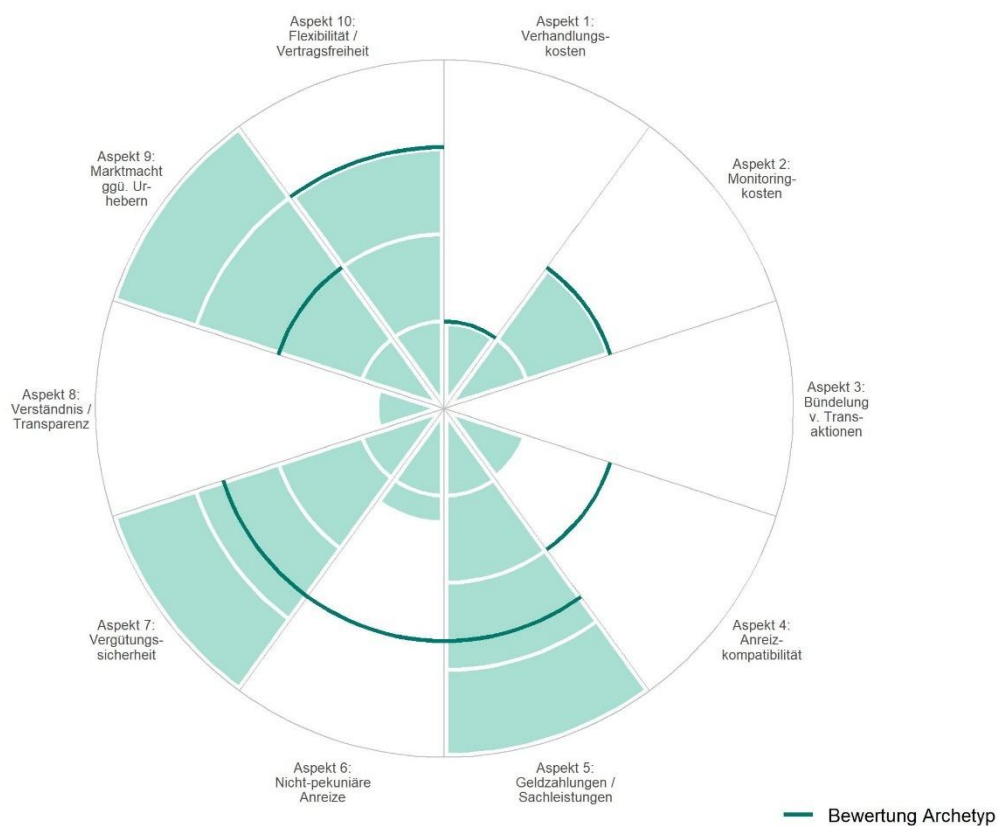
Auch im Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ erfüllt der Vergütungstyp „Plattformmodell“ im Teilmarkt „Text- Belletristik“ alle Punkte analog zum Archetyp. Die Attribution der Werke zu den Urhebern ist gegeben und aufgrund ihrer Urheberpersönlichkeitsrechte, haben Sie die Möglichkeit, die Nutzung ihrer Werke zu unterbinden. Darüber hinaus unterliegen Urheber gegenüber Plattformen in der Regel keinen Exklusivitätsklauseln und haben somit die Möglichkeit, mit mehreren Plattformen gleichzeitig zu kooperieren und vielfältige komplementäre Güter und Leistungen neben ihren Werken anzubieten, so dass sie auch flexible Preisstrategien entwickeln können.

Im Aspekt „Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten“ kommt es nur daher nicht zu der niedrigsten möglichen Bewertung, da Non-Disclosure Agreements über Vertragsmodalitäten für die meisten Urheber aufgrund der starken Standardisierung und Transparenz der Vergütungsprogramme nicht notwendig sind. Wie in so gut wie allen Vergütungstypen aller Teilmärkte haben uns auch in diesem Fall unsere Interviewpartner bestätigt, dass es Urhebern in der Regel nicht möglich ist, die juristische Tragweite, der ihnen vorgelegten Verträge (ohne juristischen Beistand) vollständig zu durchdringen. Letztlich ist dieser Aspekt nicht zu bewerten, da für alle Beteiligten unklar bleibt, inwieweit Plattformen Sonderverträge mit einzelnen Urhebern eingehen.

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Presse

Abbildung 3-41:

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“ für frei arbeitende Urheber im Teilmarkt Text-Presse

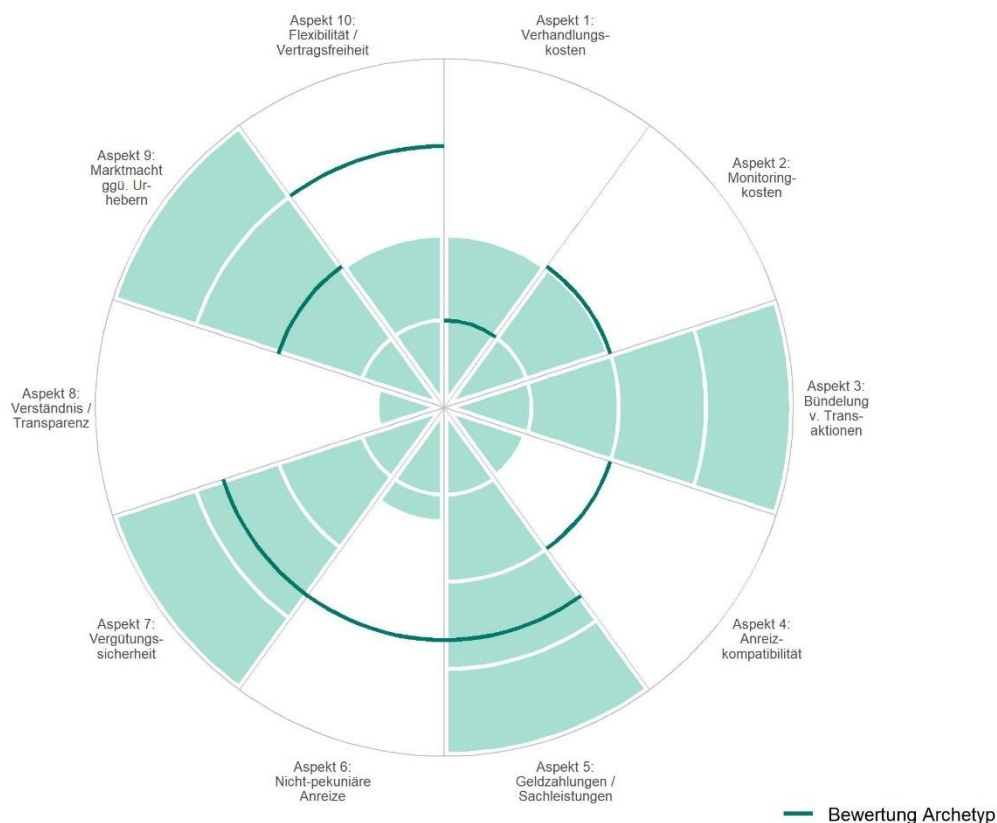


Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 3-42:

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“ für festangestellte Urheber im Teilmarkt Text-Presse



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

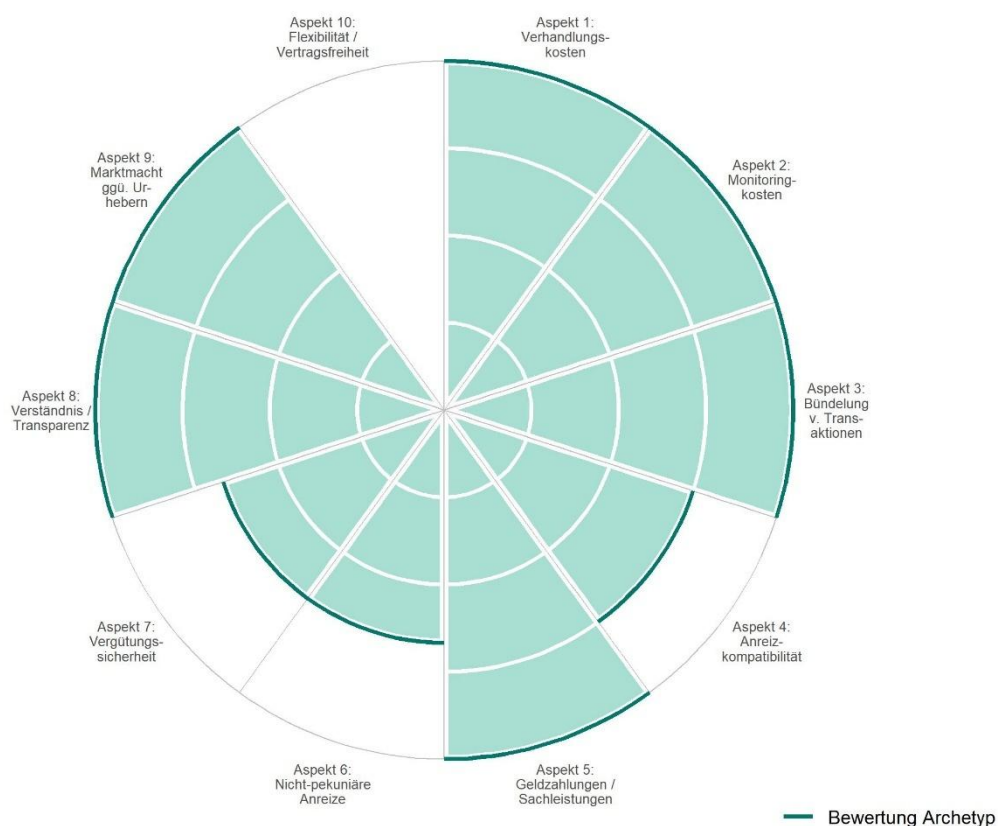
Das Vergütungsmodell mit Plattform- und Handelsintermediär spielt im Teilmarkt Presse nur eine kleinere Rolle, insbesondere bei Zeitschriften. Das Geschäftsmodell der Plattformen hat sich im Teilmarkt Text-Presse noch nicht stark etabliert. Es gibt regelmäßige Markteintritte und einige zueinander in Konkurrenz stehende Angebote, so dass an dieser Stelle noch nicht von einem engen Oligopol zu sprechen ist. Da zusätzlich der Umsatz dieses Verwertungskanals in seiner Bedeutung im Vergleich mit den anderen Kanälen deutlich geringer ist, kann die Marktmacht der Plattformen nicht als komplett ausgeprägt bezeichnet werden. Dies wirkt sich auf die Bewertung der Marktmacht gegenüber den Urhebern in beiden Vergütungstypen, der fest angestellten und frei arbeitenden Urheber (siehe Abbildung 3-41 und Abbildung 3-42) aus, in dem der Aspekt der Marktmacht jeweils für die Urheber günstig als sehr hoch bewertet werden kann.

Im Unterschied zur Bewertung der Vergütungstypen nur mit Handelsintermediär (s.o.) werden die Monitoringkosten etwas höher entsprechend dem Archetyp bewertet. Alle anderen Aspekte der beiden Vergütungstypen werden analog zum Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Presse bewertet.

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Text-Presse

Abbildung 3-43:

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Text-Presse



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Der Vergütungstyp „VG-Modell“, der im Teilmarkt Text-Belletristik bezieht sich auf die Vergütung der VG Wort. Wie in Abbildung 3-43 deutlich wird, gleicht die Bewertung denen des Archetyps in allen Aspekten.

Zusammenfassung Presse

Anhand wirtschaftlicher Kennzahlen befindet sich der Teilmarkt Presse in einer langwierigen Rezession. Die Einnahmen der Verlage, insbesondere durch die Werbewirtschaft, sind teils dramatisch gesunken, und damit auch die Vergütung durch Verlage an freie Journalisten oder das Angebot an festen Anstellungen. Nichtsdestotrotz überwiegt das Modell „Handelsintermediär“ noch bei weitem als Vergütungstyp für Journalisten. Die relativ stabile Vergütung über das VG-Modell macht nur einen Bruchteil der Urhebervergütung aus (wenn bei Presse anteilig auch steigend). Verbreitung von Presseinhalten über Plattformen generiert im Durchschnitt ebenfalls nur relativ geringe Einkommen für Journalisten.¹¹¹

Insgesamt zeigt sich in der Anwendung des Vergütungstyps „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Presse, mit den beiden Ausprägungen für Angestellte und freie Journalisten, wie sich eine Standardisierung der Vergütungs- und sonstiger Vertragsmodalitäten zwischen Urhebern und Handelsintermediären (Verlagen) auswirken kann. Dabei ist es für Intermediäre im Presse-Teilmarkt aufgrund des vorhersehbaren und kontinuierlichen Bedarfs immer neuer Inhalte von Vorteil, einige Urheber durch Festanstellung zu binden. Festanstellung mit Tarifbindung geht mit höherer Transparenz einher und senkt Transaktionskosten durch Bündelung, schränkt aber die Möglichkeiten zu Experimenten mit ungewöhnlichen Verträgen ein. Dabei ist die Alternative einer freien journalistischen Tätigkeit nicht einfach das Gegenteil. Stattdessen bieten die relativ transparenten Vergütungsmethoden für Angestellte, welche dieselbe Art Arbeit leisten, einen Orientierungspunkt für einzelne Freie, was asymmetrischen Informationsvorteilen der Intermediäre gegenüber Urhebern entgegenwirkt.

¹¹¹ Allerdings bestehen für Journalisten auch Möglichkeiten, in den Bereichen Sachbuch, Podcasts und sonstige soziale Medien aktiv zu werden.

3.2.3 Text – Wissenschaft

Das Kernprodukt im Teilmarkt Wissenschaft sind Fachtexte, die von Wissenschaftlern in Form von Büchern, Berichten, Konferenzbeiträgen, Aufsätzen und Fachkapitel direkt oder in Wissenschaftsjournalen oder Fachbüchern, aber auch im Bereich der sog. „grauen Literatur“ veröffentlicht werden. Wissenschaftsjournale unterscheiden sich dabei in ihrem Renommee und werden in die Kategorien A+, A, B, C, D, E unterteilt, wobei A die beste Kategorie darstellt (Universität Hamburg, 2022). Diese Zeitschriften und Buchverlage sind größtenteils nicht in Deutschland ansässig, gerade führende Forschung wird international rezipiert. Der Teilmarkt der Wissenschaft ist folglich in den meisten wissenschaftlichen Disziplinen sehr international. Die wissenschaftliche Arbeit und Publikationstätigkeit ist international stark vernetzt; so erfolgen Co-Autorenschaften oft über Landesgrenzen hinweg.

Die Anreizsysteme in der akademischen Forschung weichen oft von denen typischer Märkte ab (Dasgupta & David, 1994). So gibt es keine konventionelle Nachfragebildung und daher nur eine unvollständige Marktkoordination. Akademische Forschung gleicht in vielen Aspekten einem öffentlichen Gut und wird zu großen Teilen aus öffentlichen Mitteln finanziert. Die Einkommen der Wissenschaftler hängen weniger vom Verkauf ihrer Forschungsergebnisse ab, sondern werden primär durch eingeworbene Forschungsgelder und langfristige Anstellungen an renommierten Universitäten oder Forschungsinstituten bestimmt, die wiederum von der erfolgreichen Rezeption ihrer Forschung abhängen. Ihre Einkommen hängen somit von der Anerkennung durch Fachkollegen (peers) ab, die für die Publikation von zentraler Bedeutung ist (Handke, Vallbé, & Guibault, 2021).

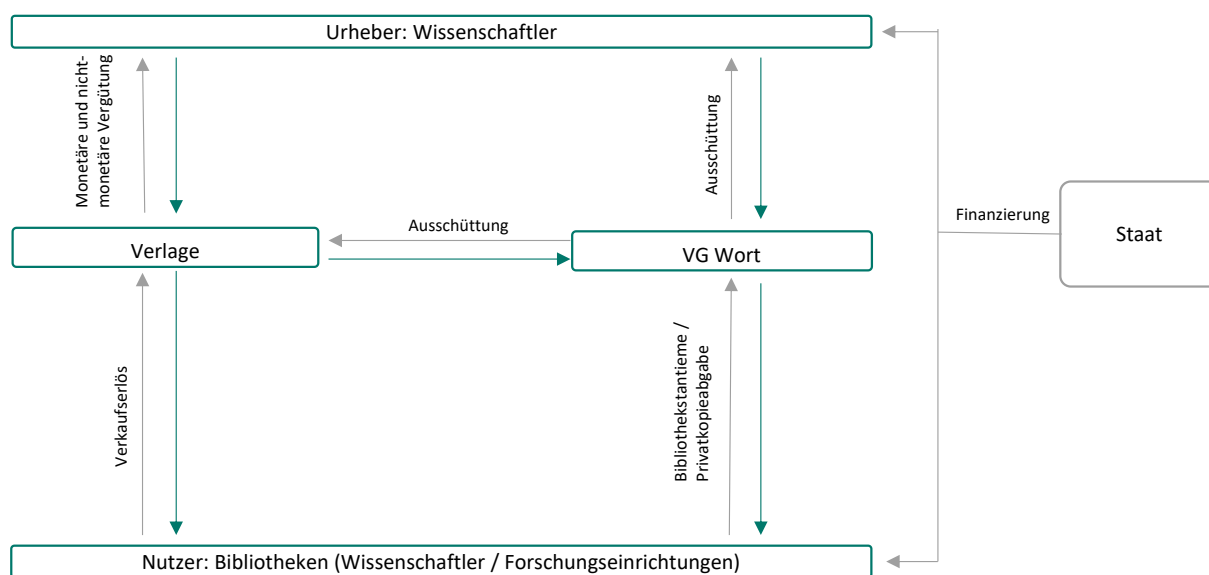
Zusätzlich veröffentlichen Wissenschaftler oftmals Fachbücher am Buchmarkt. In der Regel tragen Einnahmen von Urhebern aus Verkäufen von wissenschaftlichen Fachbüchern nicht substantiell zum Lebensunterhalt der Urheber bei. Häufig zahlen Wissenschaftler, bzw. deren Institutionen, sogar Verlage für die von ihnen erbrachten Leistungen bei der Sprachkorrektur, beim Layout, sowie Marketingleistungen, insbesondere im Fall von Open Access Publikationen.

3.2.3.1 Akteure und Vergütungsmodelle

Die Urheber im Teilmarkt Wissenschaft sind Wissenschaftler. Im Jahr 2022 waren insgesamt 278.235 Personen als wissenschaftliches oder künstlerisches Personal an 400 Hochschulen in Deutschland beschäftigt. Darunter fallen Professoren, Dozenten und Assistenten, wissenschaftliche und künstlerische Mitarbeiter sowie Lehrkräfte für besondere Aufgaben (Statistisches Bundesamt 2024b). 2023 gab es an deutschen Hochschulen zudem 204.945 Promovierende (Statistisches Bundesamt 2024). Hinzu kommen knapp 70.000 Forschende an den großen außeruniversitären Forschungseinrichtungen (Fraunhofer-Gesellschaft 2024, Max-Planck-Gesellschaft 2024, Helmholtz-Gemeinschaft 2023, Leib-

nitz-Gemeinschaft 2024). Abbildung 3-44 stellt die Beziehungen im Teilmarkt Wissenschaft schematisch dar. Neben den Verlagen als Intermediären ist in diesem Teilmarkt auch die VG Wort als zuständige Verwertungsgesellschaft bei der Veröffentlichung wissenschaftlicher Arbeiten ein relevanter Akteur.

Abbildung 3-44:
Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Wissenschaft



Quelle: Eigene Darstellung.

Die außeruniversitäre Forschung wird größtenteils an Einrichtungen durchgeführt, die gemeinsam von Bund und Ländern gefördert werden. Beispiele sind die Fraunhofer-Gesellschaft, Helmholtz-Gemeinschaft, Leibniz-Gemeinschaft sowie die Max-Planck-Gesellschaft (Bundesministerium für Bildung und Forschung 2024). Für außeruniversitär arbeitende Wissenschaftler ergeben sich damit ähnliche Anreizstrukturen wie für Wissenschaftler an Universitäten. Neben den Gesellschaften gibt es in Deutschland zudem die Akademien der Wissenschaft wie die Landesakademien der Wissenschaften, die Deutsche Akademie der Naturforscher Leopoldina – Nationale Akademie der Wissenschaften und die Deutsche Akademie für Technikwissenschaften (acatech).

Neben der öffentlichen Forschung gibt es zudem die Möglichkeit der privatwirtschaftlich organisierten Forschung (Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2024). Dabei stellt sich die Frage, inwiefern die Urheberrechte an den wissenschaftlichen Publikationen bei den Wissenschaftlern oder bei der Institution liegen, bei der sie angestellt sind. Dies hängt in der Praxis davon ab, ob die Schaffung des Werkes Teil der Erfüllung einer dienstlichen oder arbeitsvertraglichen Aufgabe ist. Ist dies der Fall, bleiben Urheberpersönlichkeitsrechte zwar bei der Person, jedoch können die Nutzungsrechte, dem Arbeitgeber zustehen. Der Arbeitgeber erhält dann die Nutzungsrechte an Arbeitnehmerwerken, weil

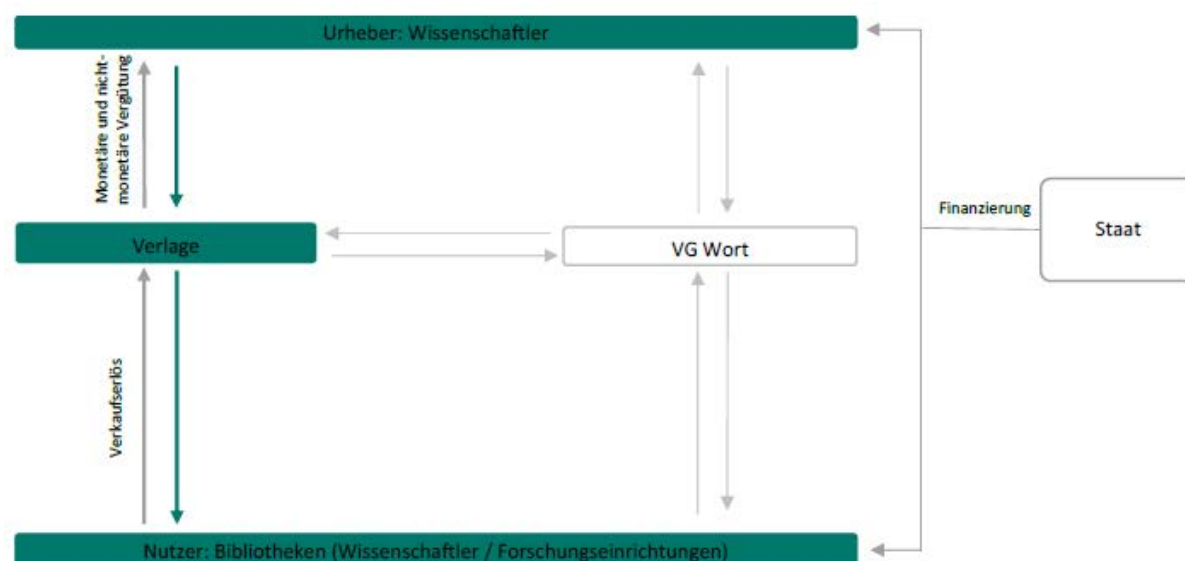
die Arbeitnehmer für die Erstellung des Werkes ein Gehalt beziehen (§ 43 UrhG). Wie diese Rechte im Einzelnen verteilt sind, wird vertraglich festgelegt, da es keine allgemeine gesetzliche Regelung dafür gibt, welche Rechte dem Arbeitgeber an einem Werk zustehen. Laut BMBF gibt es an Hochschulen oft keine expliziten vertraglichen Absprachen über die Nutzungsrechte (Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2024). Für Professoren, Dozenten und Lehrbeauftragte ist jedoch in der Regel anerkannt, dass sie alle Rechte an ihren eigenen Werken in Forschung und Lehre behalten. Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter hingegen sind häufig weisungsgebunden und arbeiten nicht im Sinne der freien wissenschaftlichen Forschung, weshalb sie in der Regel keine Nutzungsrechte an ihren Werken haben. Werden Werke jedoch außerhalb weisungsgebundener Tätigkeiten, etwa im Rahmen einer Dissertation, erstellt, entfällt diese Abhängigkeit. Bei Auftragsforschung oder Drittmittelprojekten können vertragliche Vereinbarungen, wie etwa bei DFG-Projekten die Verpflichtung zur Open-Access-Veröffentlichung, die Rechte an den Werken einschränken. Wenn mehrere Personen an einem Werk beteiligt sind, steht jedem Mitautor ein Miturheberrecht zu.

Archetyp 2 „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Wissenschaft

Die Veröffentlichung der Werke in ihrer finalen Form als Artikel oder Buch im Teilmarkt Wissenschaft erfolgt zu großen Teilen durch auf Wissenschaft spezialisierte Verlage, welche somit als Handelsintermediäre fungieren. Die Verlagsstruktur in der Wissenschaft ist durch ein ausgeprägtes aber weites Oligopol gekennzeichnet. In einer Studie aus dem Jahr 2015 kommen Larivière, Haustein und Mongeon (2015) zu dem Ergebnis, dass die fünf größten Verlage Reed-Elsevier, Springer Nature, Wiley-Blackwell, Taylor & Francis und Sage die akademischen Veröffentlichungen dominieren (Larivière, Haustein, & Mongeon, 2015). Das Ergebnis wird durch eine Studie von Nishikawa-Pacher (2022) bestätigt, welcher dieselben Verlage als die größten akademischen Publisher auf Basis der Anzahl zugehörigen Journals benennt. Das Oligopol der wissenschaftlichen Verlage ist in den letzten Jahren stabil geblieben und unterlag keinerlei Veränderungen. Stand 2021 hatten die drei größten Verlage Springer Nature, Elsevier und Wiley einen Anteil von 59 % an der Gesamtanzahl der publizierten wissenschaftlichen Werke (Barbers & Pollack, 2021). Der Archetyp des Handelsintermediärs ist in Abbildung 3-45 dargestellt.

Abbildung 3-45:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Wissenschaft, Archetyp „Handelsintermediär“



Quelle: Eigene Darstellung.

Es ist in diesem Kontext wichtig zu betonen, dass dem Staat im Teilmarkt Text-Wissenschaft eine wichtige Rolle bei der Querfinanzierung der Nutzer und Urheber zukommt. Anders als in anderen Teilmärkten wie der Belletristik oder Games werden die Urheber in der Wissenschaft nicht in erster Linie durch den Handelsintermediär direkt für ihre Werke entlohnt, sondern versuchen die durch Veröffentlichungen gewonnene Reputation anschließend zu monetarisieren, entweder durch bessere Anstellungsverhältnisse, Vorträge etc.

Der Lebensunterhalt der Wissenschaftler wird daher zum großen Teil durch die Beschäftigung an Universitäten oder anderen staatlichen Forschungseinrichtungen sichergestellt. Doktoranden und PostDocs werden in Deutschland an Universitäten nach dem Tarifvertrag für den öffentlichen Dienst der Länder und bei außeruniversitären Forschungseinrichtungen oder Hochschulen nach dem Tarifvertrag für den öffentlichen Dienst (TVöD Bund) bezahlt. Einzige Ausnahme ist Hessen, wo sich die Bezahlung nach dem TV-H und nicht dem TV-L richtet. Hierbei erfolgt eine Einstufung in eine der 15 Entgeltgruppen, welche sich nach der beruflichen Qualifizierung und der bisherigen Arbeitserfahrung richtet. Promovierende werden in der Regel in die Entgeltgruppe 13 eingestuft. PostDocs werden in der Regel in die Entgeltgruppe 16 eingruppiert. Jede Entgeltgruppe wird zudem noch in Untergruppen (Stufen) eingeteilt, welche sich nach den Jahren der Arbeit an der Hochschule richtet. Bei einer Vollzeitstelle beträgt das Bruttogehalt für einen Promovierenden mit Arbeitserfahrung unter einem Jahr (Stufe 1) ab Februar 2025 4.629,74 Euro brutto. Allerdings sind viele Promotionsstellen nur als halbe oder zwei

Drittel Stellen ausgeschrieben, sodass sich die Entlohnung dementsprechend reduziert (Tarifgemeinschaft deutscher Länder (TdL), 2024).

Die Entlohnung von Professoren erfolgt in Deutschland nach der Bundesbesoldungsverordnung W, welche sich jedoch je nach Bundesland unterscheiden kann. Die W Besoldung umfasst drei Stufen: W1 für Juniorprofessuren, W2 und W3 für ordentliche Professuren. Das Bruttogehalt für eine W1 Professur beträgt je nach Bundesland zwischen knapp 4.900 und rund 5.500 Euro. In der Besoldung sind jedoch nur die Grundgehälter festgelegt.

Der Staat tritt auch auf der Nutzerseite des Teilmarktes auf. Die größten Kunden der Wissenschaftsverlage sind die Bibliotheken der Universitäten und Forschungseinrichtungen. Sie kaufen meist Zugänge zum gesamten oder Teilen des Sortiments eines Verlages.

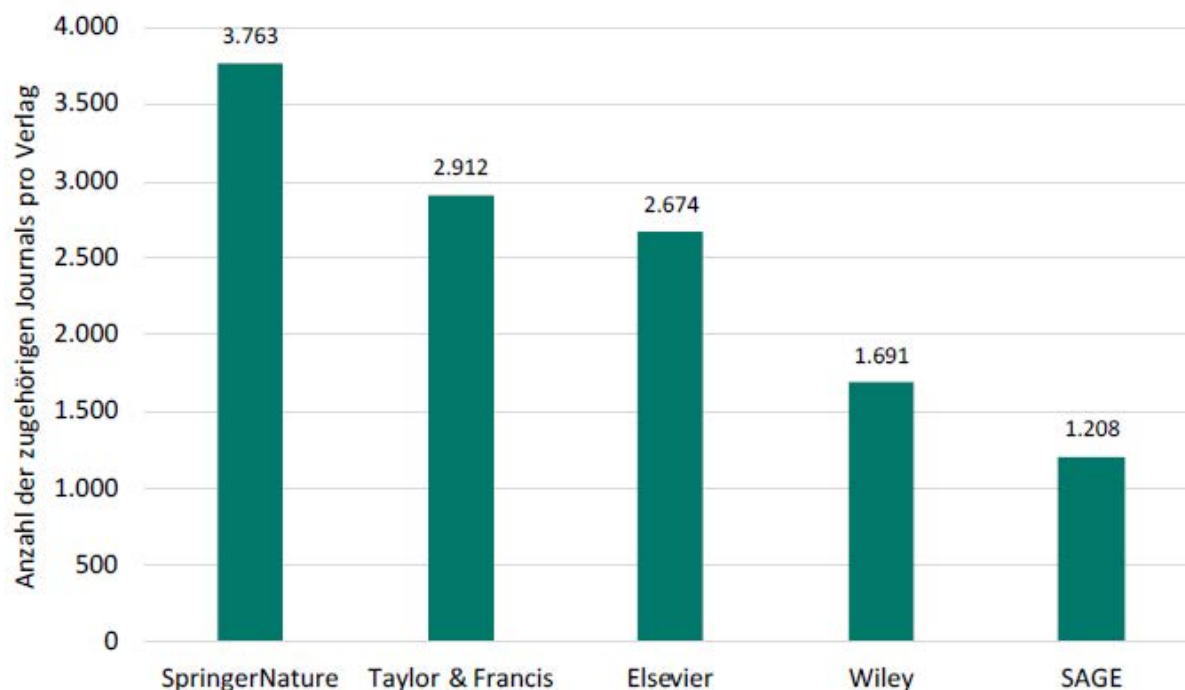
Dabei ist zwischen der Veröffentlichung von wissenschaftlichen Print- und E-Büchern sowie wissenschaftlichen Artikeln in Fachzeitschriften zu unterscheiden. Laut Interviewpartner der Verwerterseite macht das Geschäft mit den wissenschaftlichen Büchern rund nur ein Fünftel eines Verlages aus. Der Rest entfällt auf die Veröffentlichungen von Artikeln in Fachzeitschriften. Urheber von Büchern werden dabei in der Regel, wenn auch auf „niedrigem Niveau“ monetär vergütet. Diese Vergütung besteht aus einem Sockelbetrag und einem nutzungsorientierten Betrag. Die verstärkte Nutzung von E-Büchern und Lizensierungen großer Verlagspakete stellt die Verlage dabei immer wieder vor neue Herausforderung bei der Berechnung eines adäquaten nutzungsorientierten Anteils. In der Regel wird dieser über die Zugriffszahlen der Verlageigenen Portale bestimmt.

Im Fall von Fachartikeln erfolgt keine monetäre Vergütung. Stattdessen müssen Urheber teilweise Gebühren an den Verlag zahlen, damit dieser die Werke veröffentlicht. Die fünf größten Verlage in der Wissenschaft verdienen ihr Geld zunehmend durch Artikelbearbeitungsgebühren (Article Processing Charges, APCs). Diese APCs fallen für die Autoren der wissenschaftlichen Texte an, wenn diese als OpenAccess Publikationen veröffentlicht werden. Die APCs lösen damit die Einnahmen aus dem klassischen Abonnementmodell der Wissenschaftsverlage ab (König, 2023). In diesem Kontext werden die Verlage auch für ihre hohen Margen kritisiert (Leimbach, 2024b). 2022 erwirtschaftete Elsevier eine Gewinnmarge von 38 %, Springer Nature 27 % und Wiley 23 %. Die Verlage verlangen für die Veröffentlichung von Artikeln durchschnittlich rund 3.000 Euro. Es können jedoch auch Spitzenwerte von bis zu 9.500 Euro erreicht werden (Blankertz, 2023). Die eigentlichen Kosten für die Artikelveröffentlichung liegen hingegen in der Regel zwischen 200 und 1.000 USD mit einem Durchschnitt von rund 400 USD, da zentrale Leistungen wie die Begutachtung ehrenamtlich erfolgen (Grossmann & Brems, 2021). Vergleichbar hohe Gewinnmargen werden typischerweise nicht in wettbewerblichen Märkten erreicht und sind ein starker Hinweis für das Vorliegen eines engen Oligopols. Auch das Vorgehen der

drei größten Wissenschaftsverlagen in den Verhandlungen mit der deutschen Hochschulrektorenkonferenz, die dabei eine breite Allianz deutscher Wissenschaftsinstitutionen vertrat, deutet darauf hin.¹¹²

Abbildung 3-46:

Die größten akademischen Verlage nach Anzahl der zugehörigen Journals



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Nishikawa-Pacher, 2022).

Archetyp 5 „Verwertungsgesellschaft“ im Teilmarkt Text-Wissenschaft

Werkbezogene Vergütung für Urheber im Teilmarkt Wissenschaft stellen außerdem die Zahlungen der VG Wort dar. Voraussetzung für die Auszahlung ist, dass die Urheber einen Wahrnehmungsvertrag mit der VG Wort abgeschlossen und ihre Titel gemeldet haben. Zahlungen können für Fachbücher, Sachbücher und Fachbeiträge ausgeschüttet werden. Jedes gedruckte Werk kann jedoch pro Person nur einmal gemeldet werden. Jeder einzelne Co-Autor kann seinen Titel melden. Redaktionelle Tätigkeiten können hingegen nicht vergütet werden (VG Wort, 2022a). Voraussetzung für eine Vergütung gedruckter Werke ist zudem, dass die gemeldeten Publikationen in angemessenem Umfang in wissenschaftlichen und Fachbibliotheken entstehen. Gedruckte Bücher und Beiträge in gedruckten Zeitschriften müssen einen Umfang von mindestens zwei Normseiten á je 1500 Zeichen aufweisen.

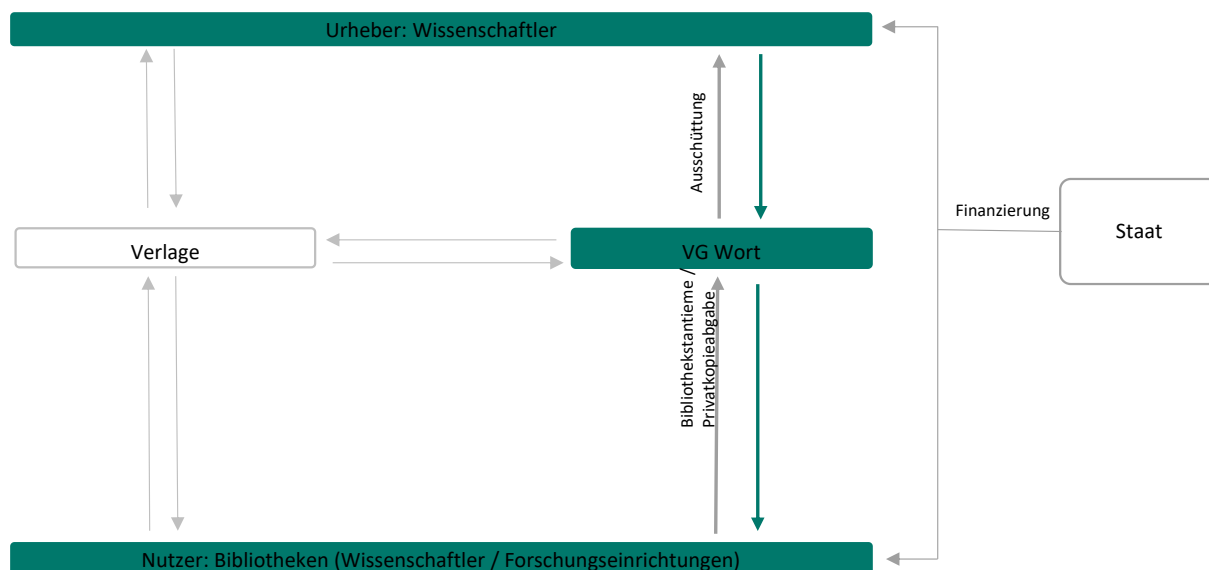
¹¹² Für eine Übersicht der Verhandlungen unter dem Namen „Projekt DEAL“ siehe Dobusch & Heimstädt **Es ist eine ungültige Quelle angegeben.**

Im Jahr 2023 wurden ca. 20 Mio Euro an Wissenschaftsautoren ausgeschüttet. Davon 12,4 Mio. Euro für Buchpublikationen, pro Buch lag die durchschnittliche Ausschüttung bei 700 Euro. 7,6 Mio. Euro wurden für wissenschaftliche Beiträge ausgeschüttet. An der Ausschüttung nahmen 44.388 Autoren teil (VG Wort, 2024).

Diese Vergütungen stellen jedoch nur einen sehr geringen Anteil der gesamten Einnahmen von Wissenschaftlern dar. Dieser Archetyp der Verwertungsgesellschaft ist in Abbildung 3-47 dargestellt.

Abbildung 3-47:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Wissenschaft, Archetyp Verwertungsgesellschaft



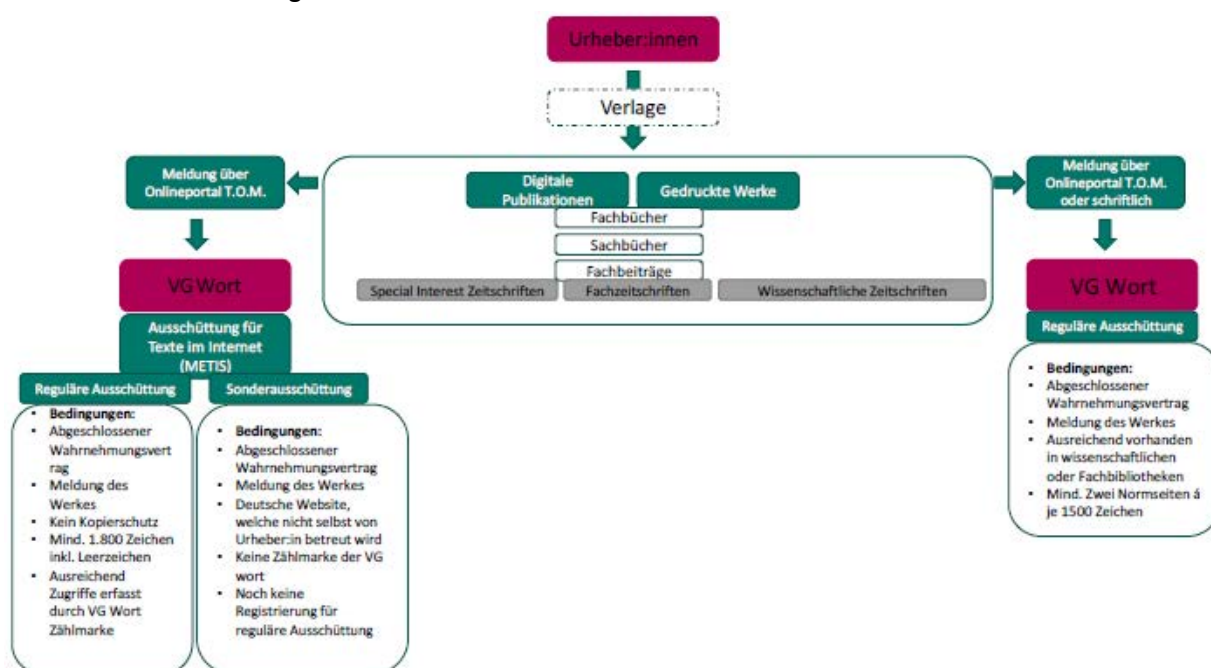
Quelle: Eigene Darstellung.

Die Höhe der Vergütung richtet sich bei gedruckten Büchern nach der Anzahl der Druckseiten. Es können nur Beiträge in wissenschaftlichen und Fachzeitschriften und Special-Interest-Zeitschriften gemeldet werden. Veröffentlichungen in Tageszeitungen, Wochenzeitungen und Publikumszeitschriften fallen dem Teilmarkt Presse zu. Verlage werden an den Vergütungsansprüchen durch die VG Wort beteiligt, wenn die Urheber dem Verlag die Nutzungsrechte an seinem Werk abgetreten haben (VG Wort, 2022a).

Wissenschaftliche Publikationen, welche im Internet veröffentlicht sind, werden durch das Meldesystem für Texte im Internet (METIS) berücksichtigt (VG Wort, 2024d). Für Texte im Internet kommen zwei verschiedene Ausschüttungen in Frage: die reguläre Ausschüttung mit Zugriffszählung und die Sonderausschüttung. In beiden Fällen muss die Meldung in elektronischer Form über das Online Meldeportal der VG Wort T.O.M. erfolgen. Meldefähig sind Texte ab einem Mindestumfang von 1.800 Zeichen inklusive Leerzeichen. Relevant für den Vergütungsanspruch ist die Kopierwahrscheinlichkeit,

welche durch eine Zählmarke der VG Wort anhand der Anzahl der Zugriffe bestimmt wird. Meldeberechtigte Texte dürfen deshalb nicht mit einem Kopierschutz versehen sein (VG Wort, 2024e). Wurden keine Meldungen für die reguläre Ausschüttung vorgenommen, kann an der Sonderausschüttung für digitale Werke teilgenommen werden. Meldungen sind für deutsche Internetseiten möglich, wenn die Website nicht selbst von dem Urheber verwaltet wird und keine Zählmarke der VG Wort auf der Seite angebracht ist (VG Wort, 2022b). Ist ein Text sowohl digital als auch gedruckt erschienen, kann eine Meldung für beide Fälle erfolgen (vgl. Abbildung 3-48).

Abbildung 3-48:
Struktur der Ausschüttungen der VG Wort im Bereich Wissenschaft



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (VG Wort, 2022a).

Die relevanten Vergütungen betreffen die Bereiche Vervielfältigung von stehenden Texten, Vervielfältigung an Schulen, Vervielfältigung und Zugänglichmachung an Volkshochschulen sowie Öffentliche Zugänglichmachung und öffentliche Wiedergabe in sonstiger Weise für Unterricht und Forschung. Die Vergütungsanteile der Urheber betragen für verlagsgebundene Werke in allen Bereichen zwei Drittel. Bei nicht verlagsgebundenen Werken fallen immer 100 % an die Urheber (VG Wort, 2024c). Die Ausschüttungen der VG Wort im Bereich Wissenschaft sind von einer recht hohen Volatilität gekennzeichnet (vgl. Abbildung 3-49). Zwischen 2018 und 2023 beliefen sie sich zwischen knapp 60 Mio. Euro und rund 23 Mio. Euro in Preisen zu 2020 für Autoren und Verlage. Gründe für die großen Schwankungen sind teilweise die Auflösungen von Rückstellungen in ausgewählten Jahren (VG Wort, 2024).

Abbildung 3-49:

Reale Ausschüttungen der VG Wort im Bereich Wissenschaft an Verlage und Autoren, 2018-2023, zu Preisen in 2020



Anmerkung: Die geringen Ausschüttungen in 2023 im Vergleich zu 2022 sind auf die Auflösung von Rückstellungen in 2022 zurückzuführen. Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis der Geschäftsberichte der VG Wort 2018-2023.

Im Teilmarkt Wissenschaft gibt es folglich zwei Archetypen: den Handelsintermediär und die Verwertungsgesellschaft, wobei ersterer die dominante Form ist. Zusätzlich ist jedoch die Querfinanzierung des Staates durch wissenschaftliche Stellen an Universitäten und Forschungseinrichtungen essenziell für die Finanzierung der Wissenschaftler.

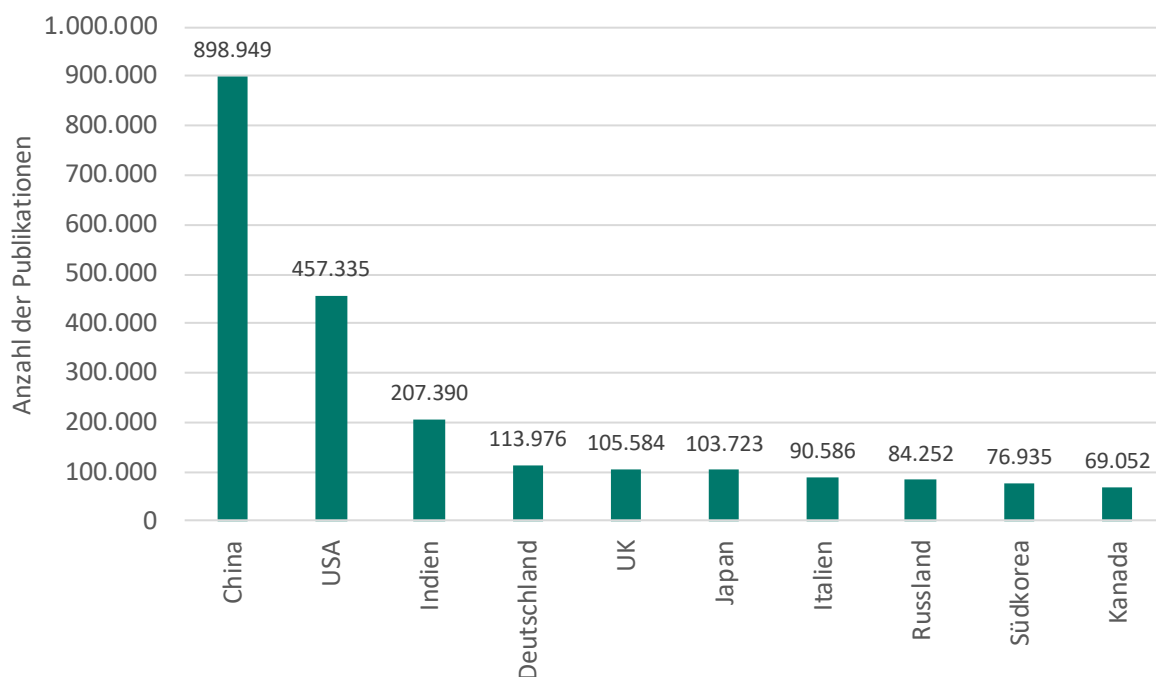
3.2.3.2 Entwicklungen des Marktes

Die Anzahl der wissenschaftlichen Publikationen ist weltweit seit 1900 exponentiell gestiegen, wobei die Wachstumsrate ab 2004 noch einmal zugenommen hat (Thelwall & Sud, 2022). Neben den Publikationen hat sich auch die Anzahl der verschiedenen Zeitschriften deutlich erhöht und liegt 2020 bei knapp 25.000 (Thelwall & Sud, 2022). Bei der Anzahl der wissenschaftlichen Publikationen belegte Deutschland im Jahr 2022 mit knapp 114 Tsd. jährlichen Publikationen nach China (899 Tsd.), den USA (457 Tsd.) und Indien (207 Tsd.) den vierten Platz im Ranking der Länder mit den meisten wissenschaftlichen Publikationen (vgl. Abbildung 3-50). Die Anzahl der wissenschaftlichen Publikationen pro Millionen Einwohner ist in Deutschland in den letzten 20 Jahren gestiegen. Waren es 1998 noch 838, betrug die Publikationsanzahl im Jahr 2021 1.767. Der Wert hat sich damit in etwa verdoppelt (vgl. Abbildung 3-51). Dabei hat sich in diesem Zeitraum die Anzahl der Publikationen pro Millionen Einwohner auch auf europäischer Ebene deutlich erhöht. So haben die Zahlen für Italien (2021 rund dreimal so hoch

wie 1998) oder die Niederlande (2021 etwa 2,7-mal so hoch wie 1998) noch deutlich stärker zugenommen als für Deutschland (vgl. Abbildung 3-51). Generell kann daher im europäischen Wissenschaftsbetrieb eine deutliche Erhöhung des Publikationsvolumens in den letzten 20 Jahren beobachtet werden (Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2022).

Abbildung 3-50:

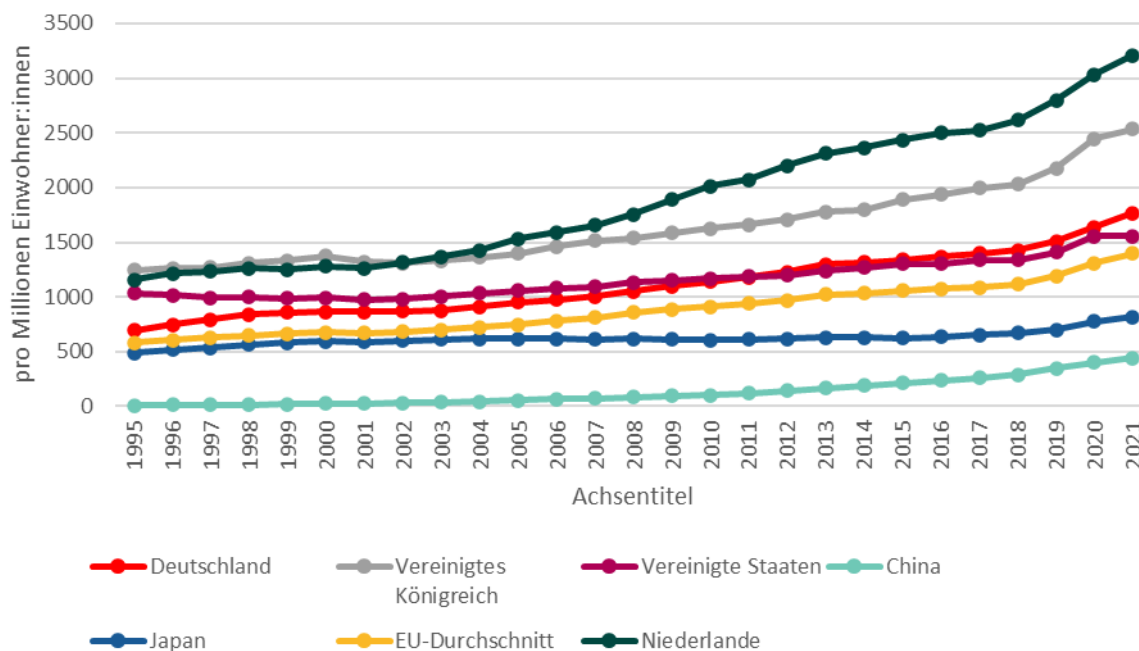
Ranking der Länder mit den meisten wissenschaftlichen Publikationen im Jahr 2022



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von National Science Foundation (2023a).

Abbildung 3-51:

Anzahl der wissenschaftlichen Veröffentlichungen pro Million Einwohner zwischen 1995 und 2021



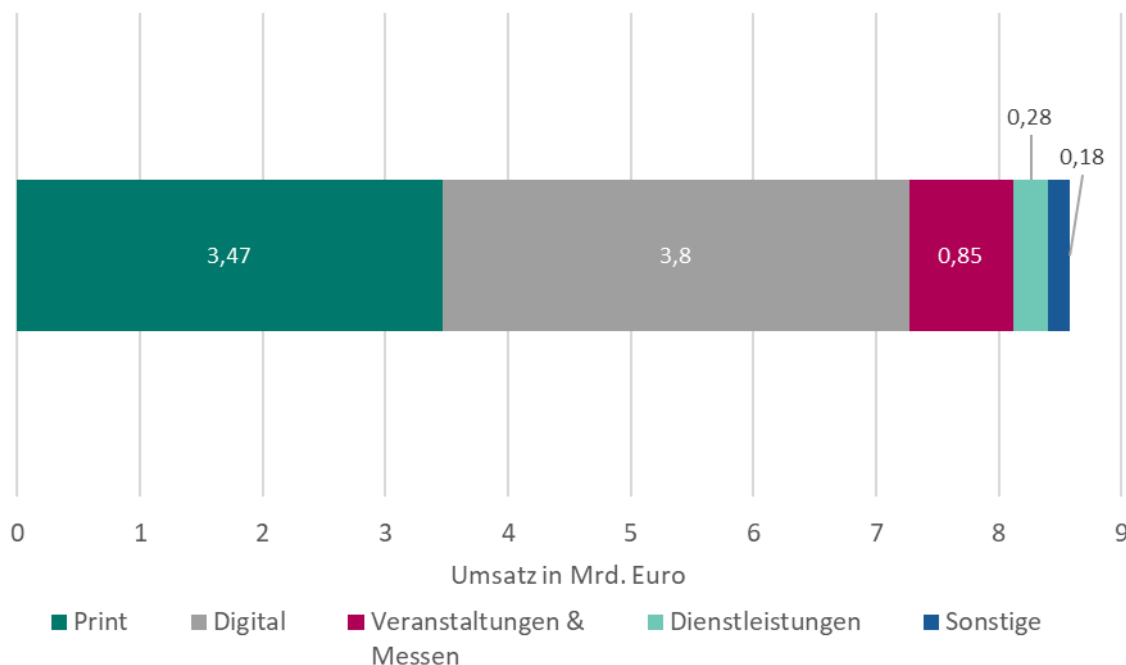
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Destatis (2024).

Die deutsche Fachmedienbranche erwirtschaftete im Jahr 2023 einen Gesamtumsatz von 8,6 Mrd. Euro. Davon entfallen auf den Printbereich (Fachzeitschriften und Fachbücher) 3,5 Mrd. Euro und auf den Digitalbereich 3,8 Mrd. Euro (Deutsche Fachpresse, 2024). Allerdings können nicht die gesamten Erlöse der Fachbranche dem Teilmarkt der Wissenschaft zugerechnet werden. Beispielsweise zählen in die Erlöse der Fachmedienbranche auch Sachbücher und Printwerbung, welche nicht Bestandteil des Wissenschaftsmarktes sind. Der größte deutsche Fachverlag, Springer Nature, erwirtschaftete 2022 einen Umsatz von 517,8 Mio. Euro (buchreport, 2023).

Der akademische Lehrbuchmarkt ist in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen: Zwischen 2010 und 2020 um rund 30 %. Dieser Rückgang hat durch das Urheberwissenschaftsgesetz im Jahr 2018 an Dynamik zugenommen. Das Gesetz sieht die lizenzfreie Nutzung von Werkauszügen vor.

Abbildung 3-52:

Geschätzte Umsätze der deutschen Fachmedienbranche in Mrd. Euro, 2023



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Deutsche Fachpresse, 2024).

Anders als in der Presse, wird die Forschung in Deutschland von staatlicher Seite stark finanziert. Im Jahr 2020 gab allein der Bund 20,7 Mrd. Euro für Forschung und Entwicklung aus, hinzu kommen noch die Ausgaben der Bundesländer. Die Ausgaben in Deutschland insgesamt sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen und haben nominal sich seit 2005 mehr als verdoppelt. Wurden 2005 noch 55,9 Mrd. Euro investiert, waren es 2020 105,9 Mrd. Euro. In 2022 wendeten alle Bundesländer zusammen 121,4 Mio. Euro auf. Davon entfielen 22 Mrd. auf die Hochschulen und 81,8 Mrd. Euro auf die Wirtschaft. Weitere 17,6 Mrd. Euro tätigten der Staat und private Institutionen ohne Erwerbszweck. Die mit Abstand größten Ausgaben wurden durch Bayern und Baden-Württemberg getätigt (Statistisches Bundesamt, 2024a).

Die Zunahme der Forschungsausgaben spiegelt jedoch nicht nur den Anstieg des BIPs in dem Zeitraum wider. Der prozentuale Anteil der Ausgaben für Bildung und Forschung am BIP stieg von knapp 2,5 % in 2005 auf rund 3,2 % in 2020 (Bundesministerium für Bildung und Forschung, Daten und Fakten zum deutschen Innovationssystem, 2022b). Der größte Ausgabenanteil entfällt mit 59 % auf das Bundesministerium für Bildung und Forschung. Die Förderung des Bundes unterteilt sich in die institutionelle Förderung und die Projektförderung. Durch die institutionelle Förderung werden beispielsweise au-

ßeruniversitäre Forschungseinrichtungen wie die Helmholtz-Gemeinschaft, die Fraunhofer-Gesellschaft, die Leibniz-Gemeinschaft und die Max-Planck-Gesellschaft sowie die Akademien der Wissenschaft (teil-)finanziert.

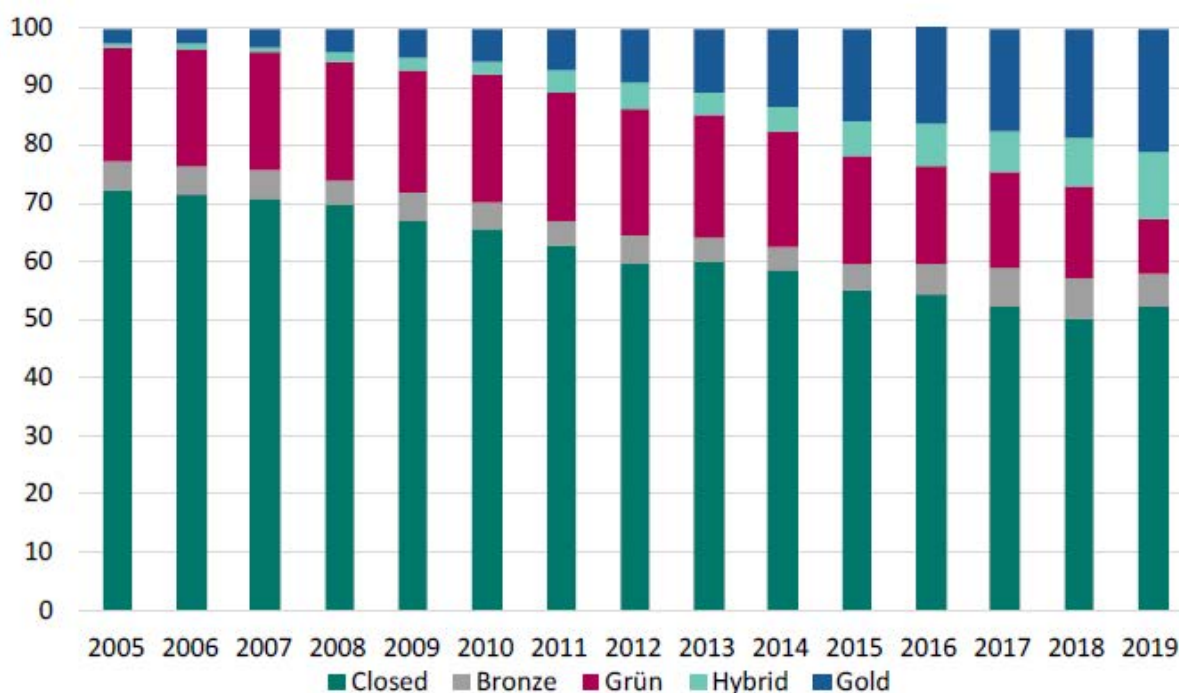
Im Rahmen der Projektförderung werden sowohl Einzel- als auch Verbundprojekte gefördert. Bei einem Verbund forschen zumeist Hochschulen und Forschungseinrichtungen zusammen. Zu der Förderung auf nationaler Ebene kommen zudem Gelder auf europäischer Ebene. Deutsche Einrichtungen erhalten durch das aktuelle Programm „Horizont Europa“ bisher etwa eine Milliarde Euro für ihre Forschung (Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2021).

Digitalisierung und OpenAccess

Bei der Publikation in wissenschaftlichen Zeitschriften wird zwischen Gold Open Access, Hybrid Open Access, Green Open Access und Closed Access unterschieden. Bei einem Gold Open Access ist die Erstpublikation frei zugänglich. Beim Green Open Access geschieht dies erst für die Zweitveröffentlichung. In Deutschland hat der Anteil von Open Access Publikationen in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Zwischen 2005 und 2019 wuchsen Closed Access Publikationen um lediglich 5 %, während Open Access Publikationen um 25 % zunahmen (vgl. Abbildung 3-53). Die Zunahme von Open Access Publikationen wird dabei nicht nur von reinen Open Access Publikationsverlagen getrieben, welche lediglich einen Anteil von 3,6 % am gesamten Publikationsvolumen haben, sondern auch von etablierten Verlagen (Barbers & Pollack, 2021).

Abbildung 3-53:

Anteil der Publikationen in Kategorien Closed, Bronze, Grün, Hybrid und Gold, 2005-2019



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Barbers und Pollack (2021).

Einer der treibenden Gründe für die Zunahme von Open Access waren die stark steigenden Preise für wissenschaftliche Fachzeitschriften. Dies führte zu einer Welle an Kündigungen durch bspw. Bibliotheken. Der zweite wichtige Faktor war die Digitalisierung, die aufgrund geringerer Bereitstellungskosten online einen freien und unentgeltlichen Zugang vereinfacht hat. Eine Gruppe europäischer und amerikanischer Wissenschaftler gründete im Jahr 2001 die Budapest Open Access Initiative. In dieser forderten sie, die Ergebnisse von Forschung im Internet unentgeltlich zugänglich zu machen. Die Open Access Bewegung hat durch die „Budapester-Erklärung“ einen deutlichen Aufwind erfahren. Mit der „Berliner Erklärung“ im Jahr 2003, welche u.a. von der Deutsche Forschungsgemeinschaft, der Helmholtz-Gemeinschaft und der Max-Planck-Gesellschaft unterzeichnet wurde, wurde eine Basis für die Open Access-Bewegung in Deutschland geschaffen. Eine Zunahme des Open Access wird auch von der Bundesregierung unterstützt (Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2024a).

Neben der Verbreitung von Open Access hat die Digitalisierung auch die Kosten für die Publikation von wissenschaftlichen Artikeln deutlich gesenkt. So waren der Druck und die Eintragung in Datenbanken zuvor große Kostenpunkte für Verlage im Veröffentlichungsprozess. Die durch die Digitalisierung getriebene Kostensenkung hat zu einer deutlichen Zunahme der Profitabilität der großen Wissenschaftsverlage geführt (Blankertz, 2023).

3.2.3.3 Bewertung der Angemessenheit der Vergütung

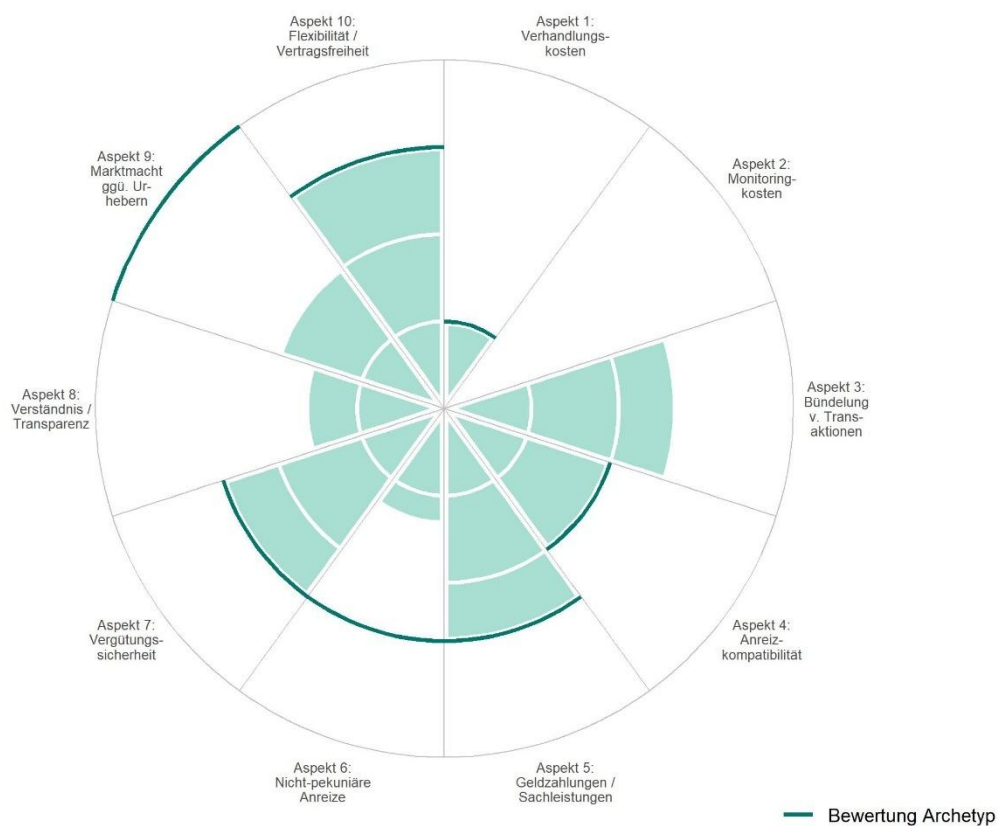
Im Teilmarkt „Tex-Wissenschaft“ die folgenden beiden Typen der Urhebervergütung identifizieren:

- Der **Handelsintermediär** (Archetyp 2) ist der dominante Archetyp im Teilmarkt Wissenschaft. Dabei wird innerhalb des klassischen Verlagsmodells zwischen der Veröffentlichung von wissenschaftlichen Fachartikeln und Fachbüchern unterschieden.
- Der Archetyp **Verwertungsgesellschaft** findet sich in den Ausschüttung der VG Wort wider.

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Text-Wissenschaft

Abbildung 3-54:

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ für wissenschaftliche Bücher im Teilmarkt Text-Wissenschaft

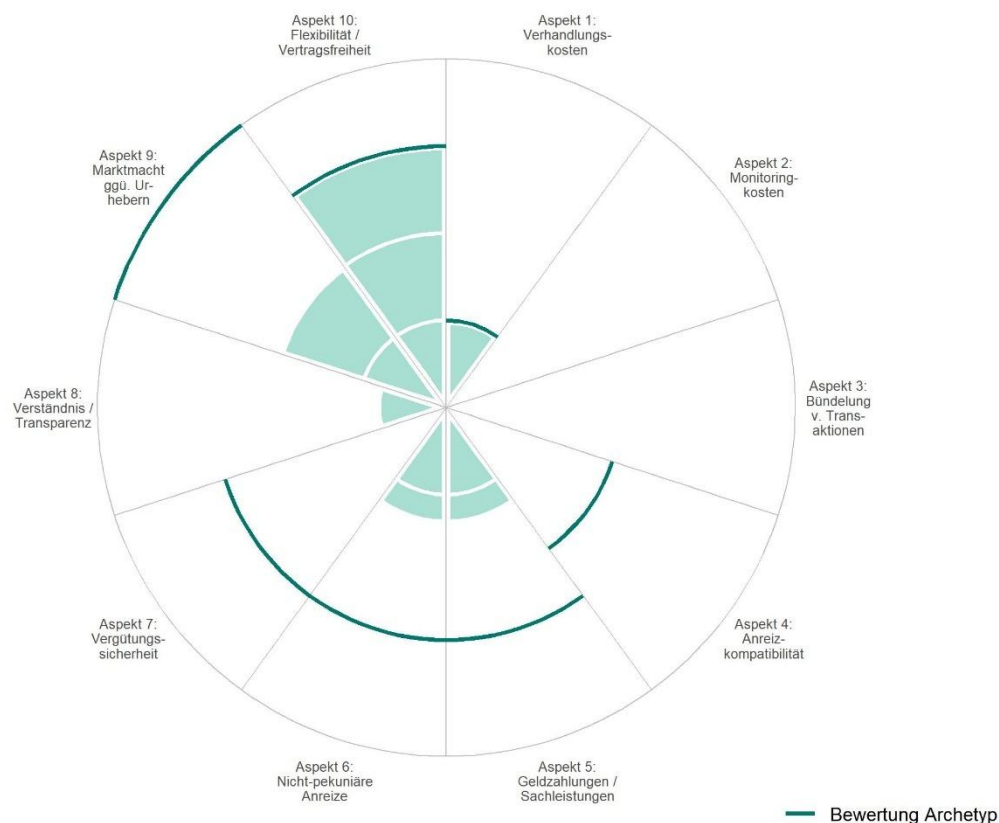


Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 3-55:

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ für wissenschaftliche Artikel im Teilmarkt „Text – Wissenschaft“



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Für die Bewertung des, dem Archetyp „Handelsintermediär“ entsprechenden Vergütungstyps wird im Teilmarkt Text-Wissenschaft zwischen der Erstellung wissenschaftlicher Bücher und wissenschaftlicher Artikel unterschieden (Abbildung 3-54 Abbildung 3-55). Einige Aspekte decken sich sowohl bei wissenschaftlichen Büchern als auch bei wissenschaftlichen Artikeln mit den Klassifizierungen des Archetyps. Es fallen eher hohe Transaktionskosten an (Aspekt 1), dafür besteht einige Flexibilität bei den Verträgen, mit mehreren Optionen bei der Zugänglichkeit des Werkes in seiner endgültigen Fassung (Aspekt 10).

Nicht-pekuniäre Anreize (Aspekt 6) sind bei Büchern und Fachartikeln gleichmäßig weniger günstig ausgeprägt als im Archetyp. Zwar erfolgt eine zuverlässige Attribution und Modifikationsrechte verbleiben bei den Autoren, aber alle Nutzungsrechte werden exklusiv und permanent an den Handelsintermediär (Wissenschaftsverlag) übertragen.

Ein zentraler Unterschied besteht bei der Urhebervergütung zwischen wissenschaftlichen Büchern und wissenschaftlichen Artikeln. Bei **wissenschaftlichen Artikeln** kommt eine Zahlung von den Verlagen an Urheber praktisch nicht vor (Aspekt 6). Wenn überhaupt zahlen Autoren, zum Beispiel eine Bearbeitungsgebühr für den Peer Review oder um einen Artikel Lesern ohne weitere Zahlung verfügbar machen zu lassen. Entsprechend erfolgt die Urhebervergütung bei wissenschaftlichen Fachartikeln nur über Sachleistungen (Aspekt 5), wobei die wissenschaftliche Qualitätskontrolle meist ebenfalls durch unbezahlte Wissenschaftler erfolgt. Zudem spielen „Bündelung von Transaktionen“ (Aspekt 3) und „Vergütungssicherheit“ (Aspekt 7) praktisch keine Rolle.

Bei **wissenschaftlichen Büchern** findet sich eine Situation, die eher dem Archetyp „Handelsintermediär“ und seiner Ausprägung in anderen Teilmärkten entspricht. In der Regel bestehen im Erfolgsfall (hohen Verkaufserlösen) Aussichten für Urheber, an den Einnahmen beteiligt zu werden (Aspekte 4 und 5). Die entsprechende Abrechnung und etwaige Zahlungen werden meist jährlich gebündelt (Aspekt 3). Da die Erlösbeteiligung der Urheber in der Regel vertraglich klar festgelegt ist und Sachleistungen des Verlages oft vor endgültiger Übertragung der Nutzungsrechte erfolgen, ist die „Vergütungssicherheit“ dem Archetyp entsprechend normal ausgeprägt (Aspekt 7).

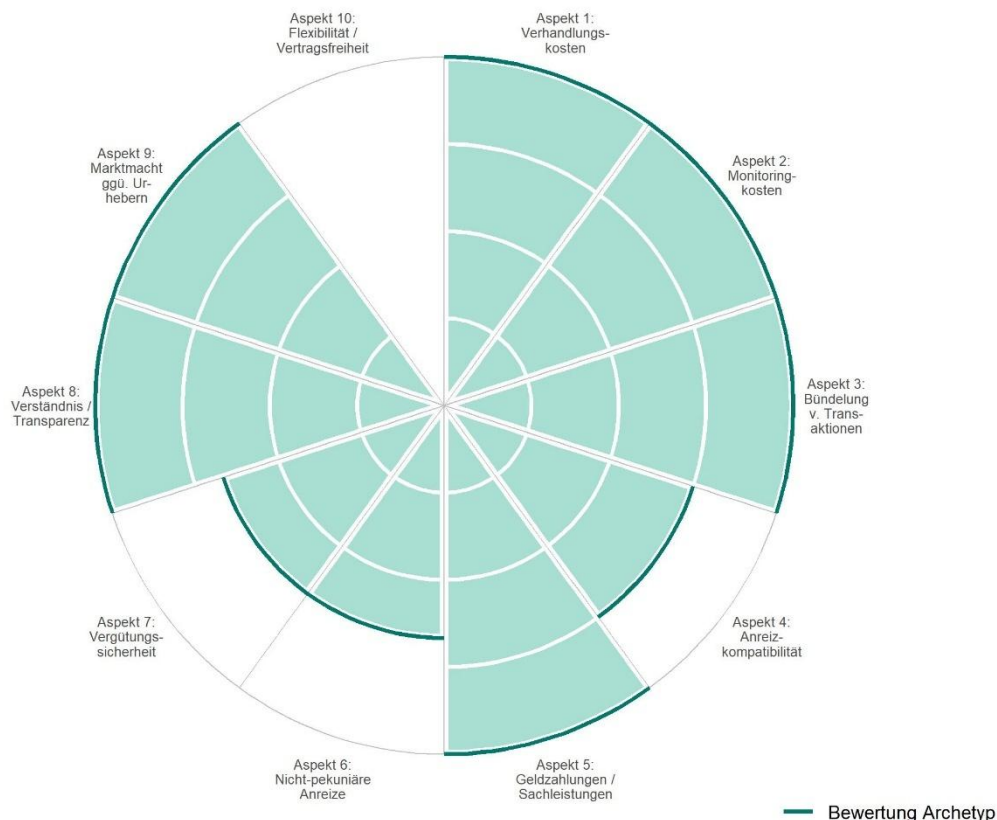
Bezüglich „Transparenz“ (Aspekt 8) sind laut Interviewpartnern NDAs weder bei Büchern noch bei Artikeln üblich, und Klauseln zu „sonstigen Nutzungen“ beinhalten bereits mögliche Vergütungsregelungen. Dass bei wissenschaftlichen Artikeln keine pekuniäre Urhebervergütung erfolgt und demnach auch keine Dokumentation der Nutzungsdaten durch den Verlag erfolgt, geht mit einer etwas niedrigeren Bewertung bezüglich „Transparenz“ einher (Aspekt 8). Wie in allen anderen Teilmärkten bestätigten auch die Interviewpartner zum Teilbereich Wissenschaft, dass Urheber ohne juristischen Beistand nicht in der Lage sind, die ihnen vorgelegten Verträge zu verstehen. Zentrale Beratungsstellen existieren nicht.

In Bezug auf Aspekt 9 der Marktmacht ist festzuhalten, dass keine kollektiven Vergütungsregeln existieren und es aufgrund hoher Margen Indizien dafür gibt, dass die Wissenschaftsverlage ein enges Oligopol bilden, in dem jeder für sich von den Urhebern nicht unabhängig überprüfbar die Absatzzahlen monitoren (Aspekt 2). Der Aspekt Marktmacht wird daher für Urheber ungünstiger als im Archetyp bewertet.

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Text-Wissenschaft

Abbildung 3-56:

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Text -Wissenschaft und Archetyp



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Der Vergütungstyp „VG-Modell“, der im Teilmarkt Text-Wissenschaft bezieht sich auf die Ausschüttungen der VG Wort im Bereich Wissenschaft. Wie in Abbildung 3-56 deutlich wird, gleicht die Bewertung den den des Archetyps in allen Aspekten. Der Unterschied zur Situation der Vergütung im „Handelsintermediär-Modell“ ist augenscheinlich. Allerdings erzielen wissenschaftliche Urheber letztlich auch durch das „VG-Modell“ nur geringe Einnahmen.

Zusammenfassung Wissenschaft

Im Teilmarkt Wissenschaft bestehen außergewöhnliche Umstände. Wissenschaftliche Urheber erzielen nur sehr geringe Einnahmen aus der Vermarktung ihrer Werke. Stattdessen wird das Einkommen von Wissenschaftlern in Deutschland weit überwiegend durch öffentliche Mittel finanziert. Eine reichhaltige wissenschaftliche Veröffentlichungstätigkeit ist dabei zwar in der Regel eine Voraussetzung, um eine Anstellung an einer Hochschule oder Forschungseinrichtung zu erlangen. Ein unmittelbarer und enger Bezug zwischen der Nutzung von Werken und dem Einkommen von Wissenschaftlern ist dabei aber nicht gegeben. Dies wird auch nicht konsequent angestrebt, unter anderem, um die Wissenschaftsfreiheit zu fördern und Grundlagenforschung als öffentliches Gut anzuregen.

Eigenartig ist dabei aber Folgendes an der Organisation des Teilmarktes Wissenschaft: Einerseits werden dort urheberrechtlich geschützte Werke überwiegend mithilfe öffentlicher Mittel erzeugt. Die exklusiven Nutzungsrechte an diesen Werken werden oft ohne pekuniäre Urhebervergütung (oder Vergütung der Arbeitgeber von Wissenschaftlern) an kommerzielle Wissenschaftsverlage abgetreten. Gelegentlich finden sogar Zahlungen von der Urheberseite an diese Verwerter für die Endredaktion und anschließende Verbreitung und Vermarktung von Werken statt. Andererseits sind Wissenschaftler – bzw. die Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die Wissenschaftler anstellen – auch die wichtigsten zahlenden Kunden der Wissenschaftsverlage. Das heißt, öffentlich finanzierte Akteure geben wertige Inhalte oft gegen relativ eingeschränkte Sachleistungen an kommerziellen Unternehmen ab¹¹³ und zahlen dann wiederum für den Zugang zu einem Repertoire an Werken, zu dem sie beitragen.

Der Einsatz des VG-Modells im Teilmarkt Wissenschaft ist dagegen gewöhnlicher, insofern, dass generell nur Zahlungen von Verwertern/Nutzern in Richtung der Urheber stattfinden. Der VG-Vergütungstyp erzeugt aber, wie auch in anderen Teilmärkten, nur einen kleinen Bruchteil der Vergütung, die Urheber in Deutschland erhalten.

Entsprechend stellt sich zum einen die Frage, welche Alternativen es zum Handelsintermediär-Modell im Teilmarkt Wissenschaft gibt. Ein Direktvertriebsmodell ginge mit enormen Transaktionsaufwand einher. Eine Ausweitung des VG-Modells müsste durch eine recht grundlegende Umorientierung oder Erweiterung der bestehende VG Wort erfolgen, stünde aber der globalen Ausrichtung des Wissenschaftsmarkts gegenüber.

¹¹³ Relativ eingeschränkt im Vergleich zu den Kosten der wissenschaftlichen Arbeit, die bei den meisten Veröffentlichungen im Teilbereich Wissenschaft anfallen.

Zum anderen besteht die Frage, inwiefern Wissenschaftler und gemeinnützige Forschungseinrichtungen in der Lage sind, eine angemessene Vergütung mit kommerziellen und multinationalen Wissenschaftsverlagen auszuhandeln. Für einzelne Wissenschaftler ist dies kaum möglich, da sie unter Druck stehen, viel und prestigeträchtig zu publizieren. Dabei führt kaum ein Weg an den Wissenschaftsverlagen vorbei. Zudem sind einige Wissenschaftsverlage sogar an den Organisationen beteiligt, welche die Zitationsindikatoren und damit die mehr oder weniger informelle Rangfolge von Wissenschaftlern prägen. Das heißt, sie haben Einfluss darauf, welche Publikationen und Zitationen „zählen“. Zudem stehen für die allermeisten wissenschaftlichen Veröffentlichungen gute Substitute zur Verfügung (andere Artikel zu sehr ähnlichen oder demselben Thema).

3.2.4 Film und Fernsehen

Das breite Spektrum der Filmproduktion in Deutschland spiegelt sich in der Vielfalt der Kinofilme wider, die vom Thriller über die Liebeskomödie und den Dokumentarfilm bis hin zum Kinderfilm alle Genres abdecken. Diese Diversität findet sich auch im Fernsehprogramm, das von Serien, Daily Soaps, Reportagen, Sport- und Nachrichtensendungen bis hin zu Quiz-, Casting- und Talkshows ein breites Angebot umfasst. Darüber hinaus ist die Produktion von Werbe- und Unternehmensfilmen ein wichtiger Bereich der Filmproduktion, worunter beispielsweise Kinowerbung oder Promotionsspots zu verstehen sind.

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung ist ein tiefgreifender Wandel des Teilmarktes zu beobachten. Mit der Entwicklung von sogenannten Smart-TVs, die Programme nicht nur über Kabel, Satellit oder Antenne, sondern auch über das Internet empfangen können, verändert sich das Sehverhalten der Zuschauer (Müller, 2022). Während in der Vergangenheit die Verwendung von CDs, DVDs und Videokassetten sowie des linearen Rundfunks weit verbreitet war, greifen heute die viele Nutzer auf kostenpflichtige Streaming-Dienste zurück, um Filme und Serien zu konsumieren (Seidel, Zerres, & Zerres, 2021). Diese Inhalte sind zeitlich flexibel und auf verschiedenen Endgeräten abrufbar. Darüber hinaus bieten einige Dienste Filme, die erst kürzlich im Kino erschienen sind, zum Verleih oder Kauf an. Damit wird die analoge Leistungserbringung ganz oder teilweise durch digitale und computergestützte Systeme ersetzt. Aufgrund der hohen Anzahl an Anbietern, die darauf abzielen, Nutzer zu akquirieren und ihre Konkurrenz zu übertreffen, führt dies zu kontinuierlichen Veränderungen der Medienindustrie sowie zu einem zunehmend komplexen und wachsenden Streaming-Markt (Seidel, Zerres, & Zerres, 2021).

3.2.4.1 Akteure und Vergütungsmodelle

In Im Teilmarkt Film und Fernsehen gestaltet sich die Identifikation der Urheber komplexer, da das Werk, ein Film oder eine Serie, aus den kreativen Beiträgen vieler Personen besteht. Das deutsche Urheberrechtsgesetz (UrhG) differenziert zwischen zwei Gruppen von Urhebern. Zum einen werden die Personen zu den Urhebern der verwendeten Werke gezählt, die an der Erstellung der Vorlagen beteiligt sind, wie beispielsweise die Autoren eines Romans, das Drehbuchteam und die Komponisten der Film- oder Serienmusik. Diese Urheber haben Rechte an den spezifischen Werken, die in die Filmproduktion einfließen. Zum anderen haben in erster Linie die Regisseure Urheberrechte an Filmwerken, die durch die kreative Gestaltung des Materials maßgeblichen Einfluss auf das Endprodukt haben. Auch andere Mitwirkende gelten als Urheber, wenn ihre individuelle schöpferische Leistung einen wesentlichen Teil des Gesamtwerks bildet. Dazu zählen Kamerapersonen, Tonmeister, Szenen- und Kostümbildner sowie die Hauptdarsteller, die durch ihre schauspielerische Leistung das Werk prägen.

Produzenten sind sowohl an der kreativen als auch an der finanziellen Seite des Projekts beteiligt, fungieren als Bindeglied zwischen Produzierenden und Geldgebern und übertragen Nutzungsrechte an Filmverleiher und Fernsehsender, die dann traditionell von diesen vermarktet und verbreitet werden. In dieser Studie liegt der Fokus auf den Urhebern in den Bereichen Regie, Drehbuch, Darstellung und Produktion.

Zwischen den Urhebern und Intermediären existieren in diesem Teilmarkt unternehmerische Einheiten, die alle Gewerke zur Werkproduktion unter Vertrag nehmen und damit das Herstellungsrisiko tragen: die Produktionsfirmen. Im Auftrag von Filmverleihern oder Sender produzieren Filme, Serien und Sendungen. Je nach seinem Verhältnis zur Vermarktungsebene wird der Produzent an den Chancen und Risiken des Erfolgs der Produktion bei Endkunden unterschiedlich stark beteiligt. Sie übernehmen die Verantwortung für die Planung, Finanzierung und Umsetzung von Projekten. Ihr Aufgabenbereich umfasst von der Vorproduktion bis hin zur Postproduktion die Zusammenarbeit mit internen oder externen Drehbuchautoren bei der Entwicklung von Drehbüchern, die Wahrnehmung von Urheber- und Lizenzrechten, die Durchführung von Marktanalysen, die Organisation von Castings, die Anmietung oder den Kauf von Kameraausrüstung, die Organisation der Dreharbeiten, die Verwaltung der Postproduktion und weitere Tätigkeiten. Die deutsche Filmproduktionsbranche umfasst eine Vielzahl von Unternehmen, die um Projekte und öffentliche Fördermittel konkurrieren, wobei die Bandbreite von kleinen, unabhängigen Produktionsfirmen bis hin zu großen Studios reicht.

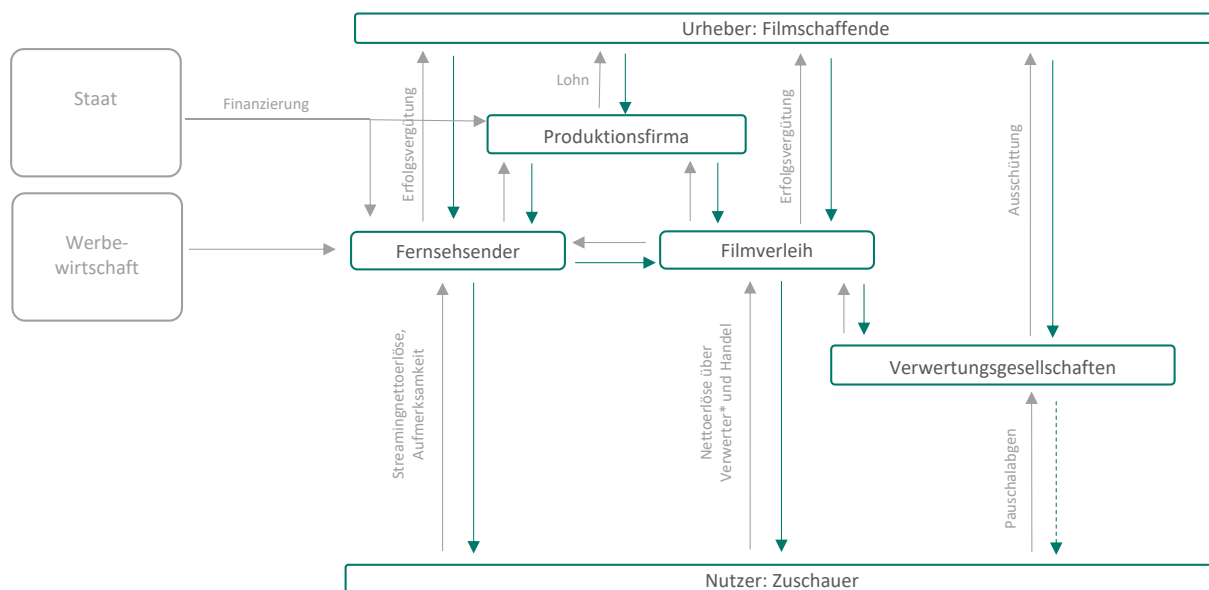
Filmverleih und Sender sind zentrale Handelsintermediäre im Teilmarkt Film und Fernsehen. Sie übernehmen dabei einen Teil des Vermarktungsrisikos und finanzieren in der Regel die Produktion. Der Filmverleih bedient dabei die Vertriebskanäle der Kinos sowie das Home-Video-Geschäft und Streaming on Demand. Teilweise vertreiben sie die Filmlizenzen auch an Sender, die selbst nicht an der Produktion beteiligt gewesen sind.

Unter Sender fallen neben den öffentlich-rechtlichen und privaten TV-Sendern auch ausschließlich digital agierende Streaming-Dienste wie Netflix. Sie nutzen teilweise lizenzierte Inhalte in der Zweitverwertung, geben die Produktion von Werken in Auftrag oder sind selbst Eigentümer von Produktionsfirmen.

Eine Besonderheit des Teilmarktes Film und Fernsehen sind die Finanzierungsströme durch zwei externe Akteure. Zum einen sind frei verfügbare Fernsehsender auf die Einnahmen aus der Werbewirtschaft angewiesen. Zum anderen werden die öffentlich-rechtlichen Sender von durch die Rundfunkgebühr öffentlich finanziert. Die Filmproduktion wird zudem durch die staatliche Filmförderung unterstützt. wird der zentrale Teil der Wertschöpfungskette auf Basis von Akteuren, ihren Beziehungen zueinander sowie den Zahlungsströmen veranschaulicht.

Abbildung 3-57:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Film und Fernsehen



Quelle: Eigene Darstellung.

Im Teilmarkt Film und Fernsehen gestaltet sich die Identifikation der Urheber komplexer, da das Werk, ein Film oder eine Serie, aus den kreativen Beiträgen vieler Personen besteht. Das deutsche Urheberrechtsgesetz (UrhG) differenziert zwischen zwei Gruppen von Urhebern. Zum einen werden die Personen zu den Urhebern der verwendeten Werke gezählt, die an der Erstellung der Vorlagen beteiligt sind, wie beispielsweise die Autoren eines Romans, das Drehbuchteam und die Komponisten der Film- oder Serienmusik (Repka, 2024). Diese Urheber haben Rechte an den spezifischen Werken, die in die Filmproduktion einfließen. Zum anderen haben in erster Linie die Regisseure Urheberrechte an Filmwerken, die durch die kreative Gestaltung des Materials maßgeblichen Einfluss auf das Endprodukt haben. Auch andere Mitwirkende gelten als Urheber, wenn ihre individuelle schöpferische Leistung einen wesentlichen Teil des Gesamtwerks bildet. Dazu zählen Kamerapersonen, Tonmeister, Szenen- und Kostümbildner sowie die Hauptdarsteller, die durch ihre schauspielerische Leistung das Werk prägen (Repka, 2024). Produzenten sind sowohl an der kreativen als auch an der finanziellen Seite des Projekts beteiligt, fungieren als Bindeglied zwischen Produzierenden und Geldgebern und übertragen Nutzungsrechte an Filmverleiher und Fernsehsender, die dann traditionell von diesen vermarktet und verbreitet werden (bpb, 2024). In dieser Studie liegt der Fokus auf den Urhebern in den Bereichen Regie, Drehbuch, Darstellung und Produktion.

Zwischen den Urhebern und Intermediären existieren in diesem Teilmarkt unternehmerische Einheiten, die alle Gewerke zur Werkproduktion unter Vertrag nehmen und damit das Herstellungsrisiko tragen: die Produktionsfirmen. Im Auftrag von Filmverleihern oder Sender produzieren Filme, Serien und

Sendungen. Je nach seinem Verhältnis zur Vermarktungsebene wird der Produzent an den Chancen und Risiken des Erfolgs der Produktion bei Endkunden unterschiedlich stark beteiligt (Castendyk, Erlösstrukturen in den audiovisuellen Medien in Deutschland?, 2013). Sie übernehmen die Verantwortung für die Planung, Finanzierung und Umsetzung von Projekten (Heckmann, 2022). Ihr Aufgabenbereich umfasst von der Vorproduktion bis hin zur Postproduktion die Zusammenarbeit mit internen oder externen Drehbuchautoren bei der Entwicklung von Drehbüchern, die Wahrnehmung von Urheber- und Lizenzrechten, die Durchführung von Marktanalysen, die Organisation von Castings, die Anmietung oder den Kauf von Kameraausrüstung, die Organisation der Dreharbeiten, die Verwaltung der Postproduktion und weitere Tätigkeiten (Heckmann, 2022) (Castendyk, Erlösstrukturen in den audiovisuellen Medien in Deutschland?, 2013). Die deutsche Filmproduktionsbranche umfasst eine Vielzahl von Unternehmen, die um Projekte und öffentliche Fördermittel konkurrieren, wobei die Bandbreite von kleinen, unabhängigen Produktionsfirmen bis hin zu großen Studios reicht (IBISWorld, 2024).

Filmverleih und Sender sind zentrale Handelsintermediäre im Teilmarkt Film und Fernsehen. Sie übernehmen dabei einen Teil des Vermarktungsrisikos und finanzieren in der Regel die Produktion (Goldmedia, HMS, DIW Econ, 2017). Der Filmverleih bedient dabei die Vertriebskanäle der Kinos sowie das Home-Video-Geschäft und Streaming on Demand (Castendyk, Erlösstrukturen in den audiovisuellen Medien in Deutschland?, 2013). Teilweise vertreiben sie die Filmlicenzen auch an Sender, die selbst nicht an der Produktion beteiligt gewesen sind.

Unter Sender fallen neben den öffentlich-rechtlichen und privaten TV-Sendern auch ausschließlich digital agierende Streaming-Dienste wie Netflix. Sie nutzen teilweise lizenzierte Inhalte in der Zweitverwertung, geben die Produktion von Werken in Auftrag oder sind selbst Eigentümer von Produktionsfirmen.

Eine Besonderheit des Teilmarktes Film und Fernsehen sind die Finanzierungsströme durch zwei externe Akteure. Zum einen sind frei verfügbare Fernsehsender auf die Einnahmen aus der Werbewirtschaft angewiesen. Zum anderen werden die öffentlich-rechtlichen Sender von durch die Rundfunkgebühr öffentlich finanziert. Die Filmproduktion wird zudem durch die staatliche Filmförderung unterstützt. Die nationale Filmförderung Deutschlands erfolgt durch die Filmförderungsanstalt (FFA), deren Rechtsgrundlage das Filmförderungsgesetz (FFG) ist. Neben ihrer Förderfunktion ist die FFA ein zentraler Dienstleister für die deutsche Filmwirtschaft, der regelmäßig die wichtigsten Marktdaten der Film-, Kino- und Videowirtschaft produziert und veröffentlicht (Filmförderungsanstalt, 2020). Die Finanzierung ihres Budgets ergibt sich aus der Filmabgabe, die u.a. von den Kinos, der Videowirtschaft

und dem Fernsehen erhoben wird. Der Bedarf an Fördergeldern ist insbesondere bei größeren Produktionen erheblich, da sie eine Vorfinanzierung von Investitionen in die Produktionsmittel ermöglichen und Folgeinvestitionen seitens der Auftraggeber anregen (IBISWorld, 2024).

Die typischerweise ressourcenintensiven Werke im Teilmarkt erfordern ein Zusammenspiel aller beteiligter Akteure. Castendyk (2016) beschreibt anhand eines realitätsnahen aber fiktiven typischen Werks: Einen Kinofilm mit Herstellungskosten von 5 Millionen Euro finanziere sich in der Regel mit einem Vorschuss von 10 % durch den Filmverleih, 4 % der Videovertrieb und zu 5% die Produktionsfirma. Rund die Hälfte der Kosten wird mit Hilfe von Fördermitteln finanziert und der Rest (rund 30%) wird von einem Sender für die TV-Senderechte getragen. Zusätzlich fallen beim Filmverleih Kosten in Höhe von 2 Millionen Euro für Marketing und die Produktion von Kopien an.

Dieses Beispiel zeigt die verflochtenen Beziehungen im Teilmarkt Film und Fernsehen. Um die angemessene Vergütung der Filmschaffenden (Regie, Drehbuch, Darstellung und Produktion) dabei sicher zu stellen, existieren kollektive Vergütungsregeln. Zum einen existieren im Teilmarkt Tarifverträge, wie der Tarifvertrag für auf Produktionsdauer beschäftigte Film- und Fernsehschaffende zwischen ver.di und der Allianz Deutscher Produzentinnen und Produzenten (Produktions Allianz; ver.di, 2024). Zum anderen haben sich in den letzten Jahren in fast allen Bereichen des Teilmarktes sogenannte Generelle Vergütungsregeln (GVR) etabliert, die Filmschaffenden eine mind. Pauschalvergütung entsprechend Ihrer Leistung setzen und darüber hinaus eine Vergütung für besonders erfolgreiche, weil stark oder weiter genutzte, Werke vorsehen, die von den Handelsintermediären an die Urheber gezahlt werden. Wie diese zusätzlichen Vergütungen genau gestaltet werden, hängt von den jeweiligen technischen Rahmenbedingungen und Geschäftsmodellen der jeweiligen Verleiher und Sender ab. Castendyk (2016) unterscheidet beispielsweise zwischen Wiederholungshonorarmodellen, Ein- und Drei-Korbmodell.

Diese Kollektiven Vergütungsregeln (Tarife und GVR) sind auch für jene Urheber relevant, deren Arbeitsverhältnis oder Unternehmungen diesen nicht unterliegen, da sie als zentrale Anhaltspunkte für alle Teilmarktakteure fungieren (Castendyk, 2016). Des Weiteren besteht für die Urheber die Möglichkeit, Einnahmen durch Drittverwertungen zu generieren. Dies kann z.B. in Form von Merchandising oder der Entwicklung eines Videospiels auf Basis des Filminhalts geschehen (Bleich, Plass-Fleßenkämper, & Schmid, 2023).

Archetyp 2 „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Film und Fernsehen

Der dominante Archetyp im Teilmarkt Film und Fernsehen ist Archetyp 2 „Handelsintermediär“. Handelsintermediäre der UGW sind Filmverleih und Fernsehsender. Verleih- und Vertriebsunternehmen vermitteln zwischen Produktionsunternehmen und Verwertern wie Kinos, Fernsehsendern und Video-

on-Demand (VOD)-Plattformen. Dabei werden Vertriebsverträge ausgehandelt, Werbekampagnen organisiert und Verleihkosten vorfinanziert (Zelluloid, 2023). Ein Filmverleih kann die Rechte an einem Film auch von Filmeschaffenden erwerben, um sie dann an Kinos für die Vorführung des Films oder an andere Plattformen (z.B. Streaming-Dienste) zu lizenzieren. So sorgt der Verleih dafür, dass der Film einem breiteren Publikum zugänglich gemacht wird.

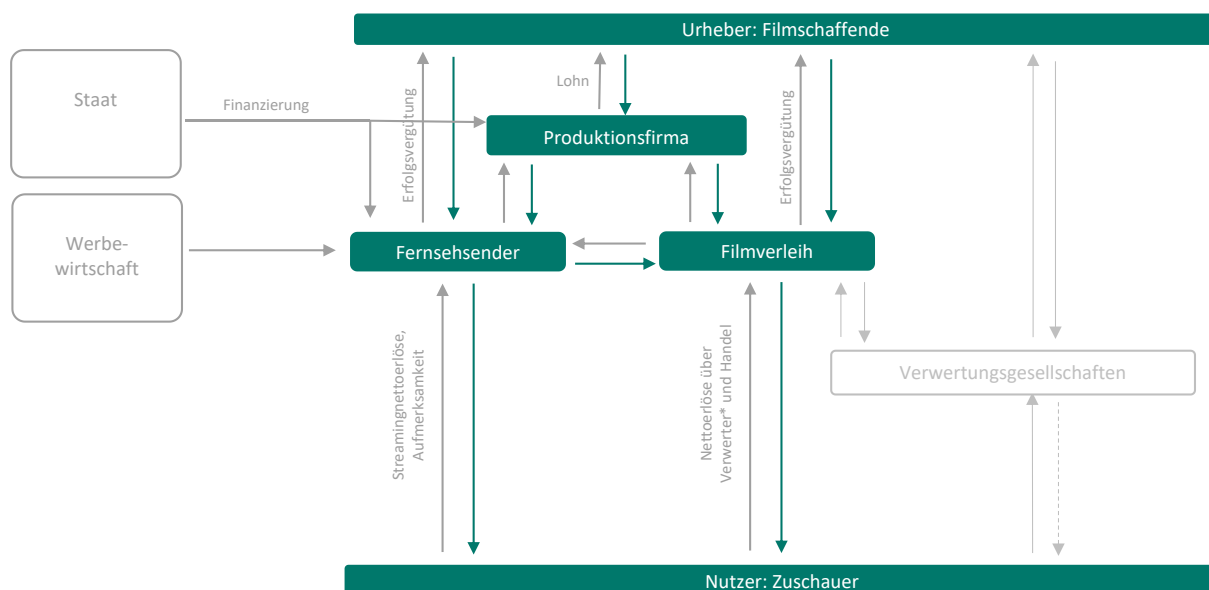
Im Allgemeinen erhält ein Filmverleih einen prozentualen Anteil der Einnahmen, die ein Film an den Kinokassen durch den Verkauf von Eintrittskarten erzielt (Zelluloid, 2023). Gemein hin gehen vom Bruttoertrag eines Films 25 % an den Kinobetreiber, weitere 25 % an den Filmverleih und die verbleibenden 50 % an die Filmproduktion. Die Verteilung der tatsächlichen Einnahmen eines Films wird durch Verhandlungen festgelegt. Je größer das Erfolgspotenzial eines Films, desto stärker ist die Verhandlungsposition der Produktionsgesellschaften (Zelluloid, 2023). Der Filmverleih tätigt im Vorfeld Investitionen in die Promotion und den Vertrieb eines Films, welche als Vorkosten bezeichnet werden. Übernehmen die Produzenten einen Teil dieser Kosten selbst, tragen sie zwar ein höheres Risiko im Falle eines Misserfolgs, verbessern aber ihre Verhandlungsposition hinsichtlich des vom Verleih beanspruchten Erlösanteils (Zelluloid, 2023).

Kinos sind ein klassischer Vertriebsweg des Filmverleihs. In der Kinobranche lässt sich eine moderate Marktkonzentration beobachten: Die vier größten Branchenakteure Cineplex, Event Hospitality & Entertainment (Cinestar), CinemaxX und AMC Entertainment Holdings (UCI Kinowelt) generieren insgesamt 53,8 % der Branchenumsätze (IBISWorld, 2024). In den Jahren von 2017 bis 2019 ist eine deutliche Verschiebung der Marktanteile zugunsten der größeren Multiplexe in der ursprünglich von zahlreichen kleinen Kinobetreibern geprägten Kinobranche zu verzeichnen. Weiterhin wird prognostiziert, dass kleinere Wettbewerber, die infolge der Konkurrenz durch Streaming-Dienste voraussichtlich nicht genug Umsatz erwirtschaften können, vom Markt austreten werden. Dies dürfte sich positiv auf die Marktanteile größerer Kinobetreiber auswirken (IBISWorld, 2024).

Der Filmverleih und -vertrieb ist als Intermediär und Verlag ein zentraler Akteur im Filmbereich des Teilmarktes. Eine gleiche Rolle kommt den Fernsehsendern im TV Bereich zu. Durch das Ausstrahlen von Film- und Fernsehproduktionen machen sie diese einem breiteren Publikum zugänglich. Die Zahlungs- und Wertschöpfungsströme des klassischen Verlagsmodells werden in Abbildung 3-58 dargestellt.

Abbildung 3-58:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Film und Fernsehen, Archetyp klassisches Verlagsmodell



Quelle: Eigene Darstellung.

Fernsehsender, die anderen bedeutenden Handelsintermediär im Teilmarkt können wiederum in öffentlich-rechtliche und private Sender sowie Online-Streaming-Dienste unterteilt werden.

Öffentlich-rechtliche Fernsehsender

Die öffentlich-rechtlichen Sender sind verantwortlich für die Bereitstellung von vielfältigen Programmen, unter anderem Nachrichten, Dokumentationen, Filme, Serien, Sport oder Konzerte. Hierfür werden Rundfunkbeiträge in Höhe von 18,36 Euro pro Monat und Haushalt erhoben (Rundfunkbeitrag, 2024).

Bei den öffentlich-rechtlichen Rundfunk Sendern ARD und ZDF gibt es die Praxis von gemeinsame Vergütungsregeln mit Verbänden und Sendern (ARD, 2019). Als öffentlich-rechtlicher Rundfunk ist die ARD einer der wichtigsten Sendepartner der deutschen Filmproduktion (Goldmedia, HMS, DIW Econ, 2017). Im Jahr 2019 haben sich die ARD, deren Filmproduktions- und -einkaufsorganisation Degeto und Produzentenallianz mit dem Verband Deutscher Drehbuchautoren (VDD) und dem Verband Deutscher Bühnen- und Medienverlage (VDB) auf Gemeinsame Vergütungsregeln (GVR) verständigt (ARD, 2019). Diese Regelungen sollen die Nutzungsbedingungen für freie wie verlagsgebundene Drehbuchautoren verändern, insbesondere im Zuge der starken Konkurrenz durch Streaming-Dienste. Mit der erstmaligen Berücksichtigung der Nutzungshäufigkeit der Produktionen in den Mediatheken durch ein Punktemodell wird die Bedeutung des Drehbuchs für den Film finanziell entsprechend honoriert (ARD,

2019). Die bisherige Buy-Out-Praxis bestand aus einem pauschalen Honorar mit dem Autoren und andere Kreative ihre Nutzungsrechte an den Sender verkauften – was bedeutete, dass sie keinen Anspruch auf zukünftige Einnahmen hatten. Das neue Vergütungsmodell soll hingegen den Grundsatz der angemessenen Vergütung unter Berücksichtigung der Nutzungshäufigkeit unterstreichen, wonach Drehbuchautoren, einschließlich der erhöhten Mindestvergütung und der Nachvergütung für ältere Produktionen, Ansprüche auf Folgevergütung und Erlösbeteiligung gegenüber den Sendern erhalten (ARD, 2019). Wird ein Fernsehspielfilm nach Ausschöpfung des mit der Grundvergütung abgegoltenen Nutzungsumfangs weiter in den Programmen der ARD ausgestrahlt, entsteht ein Anspruch auf eine Folgevergütung. Ab 2023 beträgt das Mindesthonorar für 90-Minuten-Spielfilme 63.000 Euro, für Märchenfilme 46.000 Euro und für die Formate „Tatort“ und „Polizeiruf 110“ 65.000 Euro (ARD, 2023). Die GVR sehen zudem eine Erlösbeteiligung von 4 % der Bruttoeinnahmen vor, die die ARD-Anstalten bzw. die Degeto aus der wirtschaftlichen Verwertung der Produktion erzielen.

Darüber hinaus haben ARD und die Produzentenallianz mit der Arbeitsgemeinschaft Dokumentarfilm (AG DOK) und dem Bundesverband Regie (BVR) 2021 Gemeinsame Vergütungsregeln für Regisseure und Autoren von Dokumentationen und Dokumentarfilmen vereinbart, spezifisch für Auftragsproduktionen mit einer Länge von 30 bis zu 90 Minuten (ARD, 2021). Zusätzlich zu den erhöhten Mindesthonoraren und Nachvergütungsansprüchen wurden Zuschläge von bis zu 50 % der Buch- und Regie-Honorare zur Stärkung von Produktionen mit besonderem Anspruch festgelegt. Filmeschaffende werden hier auch prozentual an kommerziellen Erlösen beteiligt (ARD, 2021). Für den Bereich der Eigenproduktionen bestehen beim ZDF zudem umfassende tarifvertragliche Regelungen, während für Auftragsproduktionen der von der Produzentenallianz abgeschlossene Tarifvertrag für Film- und Fernsehschaffende (TV FFS) sowie der Tarifvertrag für Schauspieler und der Tarifvertrag für Kleindarsteller des ZDF Anwendung finden (ZDF, 2022).

Private Fernsehsender

Neben den öffentlich-rechtlichen Sendern existiert eine Vielzahl privater Fernsehsender, die keinen vergleichbaren rechtlichen Anforderungen an die Programminhalte unterliegen und im frei empfangbaren Fernsehen zu sehen sind. Analog zu Zeitungen, die ihre Einnahmen durch Anzeigen generieren, sind Privatsender auf Werbung angewiesen, um ihre Programme zu produzieren und auszustrahlen. Allerdings darf die Werbung nicht mehr als 20 % der täglichen Sendezeit überschreiten und muss deutlich als solche gekennzeichnet werden (bpb, 2024). Weitere Einnahmequellen sind beispielsweise Teleshopping sowie kostenpflichtige Zuschaueranrufe im Rahmen von Televoting oder Call-in-Gewinn-

spielen. Infolgedessen sind private Sender dem Quotenrisiko ausgesetzt und müssen eine ausreichende Einschaltquote erreichen. Entsprechend orientieren sie sich bei der Programmgestaltung an den Präferenzen der Zuschauer (Meyer, 2003).

Der deutsche Privatfernsehmarkt wird durch zwei große Konzerne charakterisiert, die RTL Group und die ProSiebenSat.1 Media AG (crossvertise, 2020). Die RTL Group umfasst die Sender RTL, VOX, Super RTL, RTL Nitro, RTLplus, n-tv und RTL II, während die ProSiebenSat.1 Media SE eine Reihe von Fernsehsendern umfasst, darunter ProSieben, SAT.1, kabel eins, sixx, SAT.1 Gold, ProSiebenMAXX sowie kabel eins Doku. Zusätzlich gibt es einige Spartenprogramme, die sich auf spezielle Themen und Sendeformate ausrichten, wie z.B. WELT, DMAX, Eurosport, Sport1, Tele5, TLC, MTV, Comedy Central, Nickelodeon (crossvertise, 2020).

Auch einige privaten Sendern wie ProSieben etablieren Gemeinsame Vergütungsregeln (GVR). Das Mindesthonorar für Regisseure umfasst das Grundhonorar sowie Zahlung für das Total-Buy-Out: Das Honorar beträgt bei Fernsehfilmen und Reihenepisoden zwischen mindestens 61.000 Euro und bei einzelnen Episoden von Fernsehserien mit einer Länge von ca. 45 Minuten mindestens 30.500 Euro (Bundesverband Regie und ProSiebenSat.1 Media SE, 2013). Die Mindesthonorarregelung gilt auch für Kinofilme mit einem Budget ab 1,5 Millionen Euro, und bei deutlich höheren Budgets als 2,5 Millionen Euro wird erwartet, dass entsprechend höhere Honorare für die Regie vereinbart werden. Einige private Sender, insbesondere Pay-TV-Sender, generieren ihre Einnahmen durch Abonnements. Die Empfänger zahlen eine regelmäßige Gebühr, um exklusive Inhalte zu konsumieren. Laut dem Jahresbericht der Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich (KEK) und die Medienanstalten (2024) waren im Jahr 2023 insgesamt 111 Pay-TV-Programme lizenziert und auf Sendung. Zu den bekanntesten Pay-TV-Kanälen im deutschen Markt gehören Sky Deutschland, Vodafone GigaTV, MagentaTV (Telekom Deutschland), PŸUR (Tele Columbus AG) und DAZN (VAUNET, 2024). Im Jahr 2023 haben sich die Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di) und der Bundesverband Schauspiel (BFFS) mit Sky auf GVR für Serienproduktionen geeinigt (Bundesverband Schauspiel, Sky und ver.di, 2023). Für Serien, deren Veröffentlichung im Jahr 2017 oder später erfolgte, werden Zusatzvergütungen für die an der Produktion beteiligten Filmschaffenden vor und hinter der Kamera gewährt. Die Höhe der Vergütung ist abhängig von der Anzahl der Zuschauer, die die Serie im Streaming oder im Pay-TV auf Sky mindestens 90 % der Laufzeit verfolgt haben (Bundesverband Schauspiel, Sky und ver.di, 2023). Bei Erreichen einer bestimmten Zuschauerzahl tritt die Zusatzvergütung in Kraft, wobei sich die Summe in Abhängigkeit von der Zuschauerzahl stufenweise erhöht. Zudem kann den Filmschaffenden eine prozentuale Beteiligung an Netto-Zweitverwertungserträgen aus dem Weltvertrieb zugutekommen.

Online-Streaming-Dienste

Des Weiteren sind Streaming-Dienste zunehmend wichtige Akteure im Teilmarkt Film und Fernsehen, deren Bedeutung insbesondere im Zuge der Digitalisierung zugenommen hat. Im Rahmen des Geschäftsmodells „Subscription-Video-on-Demand“ (SVoD, geläufiger unter der Bezeichnung „Streaming“) können Nutzer Inhalte durch ein meist monatliches Abonnement unbegrenzt während der Vertragslaufzeit streamen, und haben in einigen Fällen die Möglichkeit, diese Inhalte auf ihre Geräte herunterzuladen. Zusätzlich bieten einige Streaming-Dienste Filme entsprechend des Konzepts „Transactional-Video-on-Demand“ (TVoD) an, wobei Nutzer einmalig einen Beitrag bezahlen und den geliehenen Inhalt nur für eine begrenzte Zeit abspielen können. Beim „Electronic-Sell-Through“ (EST)-Modell erwerben Nutzer den einzelnen Streaminginhalt durch Kauf und können somit den gekauften Inhalt beliebig oft aufrufen (Seidel, Zerres, & Zerres, 2021). Sowohl das Streaming als auch das Herunterladen werden rechtlich als „Vervielfältigung“ im Sinne von § 16 UrhG betrachtet – dies bedeutet, dass die Streaming-Dienste verpflichtet sind, die entsprechenden Nutzungsrechte zur Vervielfältigung von den Urhebern zu sichern (Seidel, Zerres, & Zerres, 2021; BMJ und BfJ, 2021).

In ihrer Funktionsweise arbeiten diese Dienste nach dem klassische Verlagsmodell, nur dass sie ausschließlich digital zur Verfügung stehen, während die klassischen Fernsehsender einen Großteil ihres Umsatzes immer noch im linearen Fernsehen erwirtschaften. Bei Streaming-Diensten gibt es eine Bandbreite von Vergütungsvereinbarungen. Diese reichen von einer Lizenzvereinbarung von 50 % des anwendbaren Kaufpreises für digital gekaufte oder ausgeliehene Titel und einer Ausschüttung von 55 % der Nettowerbeeinnahmen sowie eine Preisliste je Titel (Amazon Prime) über eine gestaffelte Ausschüttung orientiert an der Anzahl der „Completer“¹¹⁴ eines Films (Netflix) sowie Gemeinsamen Vergütungsregeln (GVR) (Netflix) (Amazon Prime Video, 2021) (ver.di, 2024).

Produzenten spielen in der Filmproduktion eine entscheidende Rolle, und bei Netflix liegt ihr Gehalt in der Regel zwischen 750.000 und 1 Million USD pro Film in den USA (Neill, 2023). Allerdings verdienen erstmalige Produzenten möglicherweise nur etwa 250.000 USD. Diese Beiträge können sich je nach Einnahmen, Vertriebsrechten und Vergütungsstruktur für jeden Film variieren (Neill, 2023). In Deutschland gelten für alle von Netflix vollfinanzierten Filmproduktionen bereits Gemeinsame Vergütungsregeln (GVR), auf welche sich die ver.di und der BFFS in den Jahren 2020 und 2022 mit Netflix geeinigt haben (ver.di, 2024). Es handelt sich um die erste Vereinbarung dieser Art mit einem Streaming-Dienst in Deutschland, was für die Film- und Fernsehbranche von großer Bedeutung ist. Be-

¹¹⁴ Anzahl der Zuschauer, die mindestens 90 % eines Films gesehen haben.

rücksichtigt werden Kreative aus Regie, Kamera, Szenen-, Kostüm-, und Maskenbild sowie Tongestaltung, Filmmontage, Schauspiel und Synchron. Laut Deadline (2023) befindet sich der Verband Deutscher Drehbuchautoren (VDD) gegenwärtig in Verhandlungen mit Netflix über die Ausgestaltung von Vergütungsmodellen. Gegenstand der Verhandlungen ist die Einbeziehung der derzeitigen GVR-Regelung für Drehbuchautoren in die künftigen Vereinbarungen (Deadline, 2023).

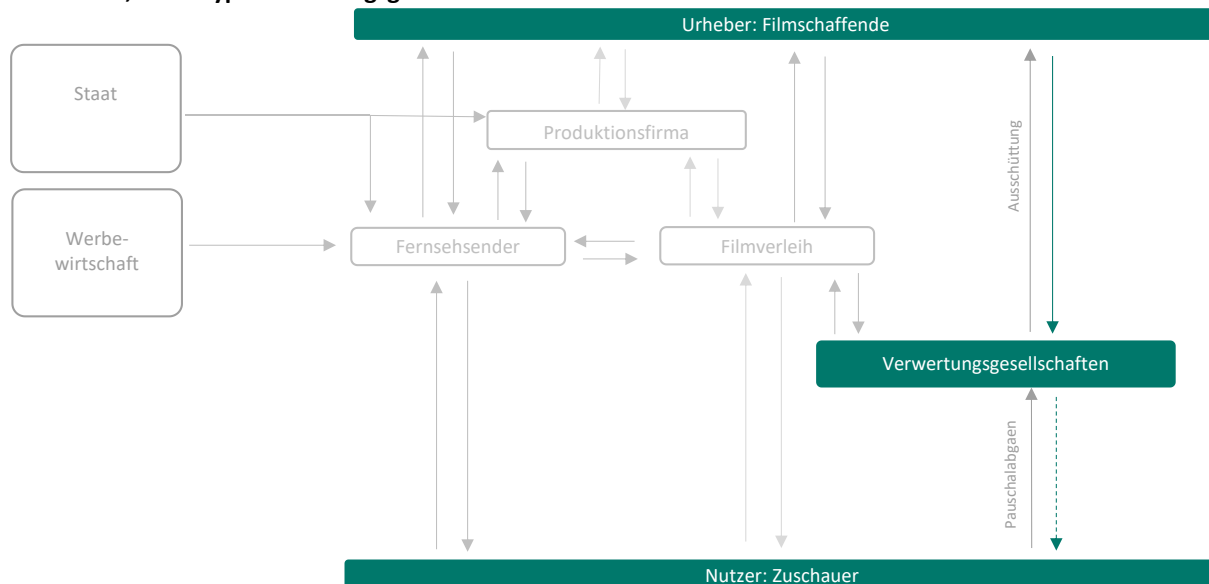
Die Vereinbarung von 2022 sieht vor, dass Netflix eine erfolgsbasierte Zusatzvergütung und eine Beteiligung an Zweitverwertungserlösen zahlt, die dann an alle Berechtigten verteilt wird (ver.di, 2022). Die Höhe dieser Vergütung richtet sich nach der Anzahl der „Completer“ – sprich Abonnenten, die 90 % eines Films gesehen haben. Wird eine bestimmte Anzahl von Completern erreicht, erfolgt eine gestaffelte Zahlung. Selbst wenn die angestrebte Zahl nicht erreicht wird, wird ein geringerer Betrag basierend auf der tatsächlichen Anzahl der Completer gezahlt (ver.di, 2022). Laut einem ver.di Verhandlungsführer würden bei der Produktion „gute Gagen“ gezahlt (ver.di, 2024). Die genauen Beträge, die Filmschaffende bei Netflix erhalten, werden in der Regel nicht öffentlich bekannt gegeben. In den Jahren 2021 bis 2024 plante Netflix 500 Millionen Euro in 80 Produktionen im deutschsprachigen Raum investieren. Durchschnittlich liegt das Budget für eine Netflix-Produktion bei etwas mehr als 6 Millionen Euro.

Bei Nicht-Transaktionalen Zugängen bezieht sich die Vergütung auf die Nutzung der Inhalte im Rahmen von kostenfreien Probezugängen oder anderweitig nicht direkt bezahlten Zugangsmethoden. Wenn Kunden Inhalte mit einem kostenlosen Probezugang für 30 Tage ansehen, werden keine Lizenzgebühren gezahlt. Zudem zahlt Amazon nur einmal Lizenzgebühren für den Zugang, wobei die Höhe der Gebühr von der Art des Zugangs abhängt, den Kunden nutzen (Amazon Prime Video, 2021).

Archetyp 5 „VG-Modell“ im Teilmarkt Film und Fernsehen

Abbildung 3-59:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Film und Fernsehen, Archetyp Verwertungsgesellschaft



Quelle: Eigene Darstellung.

Im Teilmarkt Film und Fernsehen existiert im Vergleich zu anderen Teilmärkten relativ viele Verwertungsgesellschaften, u.a. die Verwertungsgesellschaft der Film- und Fernsehproduzenten mbH (VFF), Corint Media, Gesellschaft zur Übernahme und Wahrnehmung von Filmaufführungsrechten (GÜFA), Treuhandgesellschaft Werbefilm (TWF), Gesellschaft zur Wahrnehmung von Film- und Fernsehrechten (GWFF), Verwertungsgesellschaft für Nutzungswerke an Filmwerken (VGF) und die Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst (VG Bild-Kunst). Sie vertreten Rechteinhaber im Teilmarkt, Urheber und Handelsintermediäre und schütten an diese die Einnahmen aus Sekundärrechten aus (in Abbildung 3-59 wurde auf Pfeilverbindungen zu allen Handelsintermediären verzichtet).

Laut Interviewpartner ist die für Urheber in unserem Sinne wichtigste Verwertungsgesellschaft die VG Bild-Kunst. Sie nimmt für Filmschaffende mit Wahrnehmungsvertrag die Folgerechte, Reproduktionsrechte, Senderechte, Onlinerechte sowie die Rechte aus Weitersendevergütung und Kopieabgabe wahr. Sie fallen im Sinne der VG Wort-Bild unter die „Berufsgruppe III: Filmurheber und Dokumentarfilm-Produzenten“. Die Einnahmen werden zu einem Teil direkt für eine konkrete Werknutzung ausgeschüttet und zu einem anderen Teil im Rahmen einer Kollektivausschüttung, die sich aus nutzungsbezogenen und pauschalen Teilen zusammensetzen (VG Bild-Kunst, 2024). Insgesamt wurden laut Transparenzbericht der VG Bild-Kunst im Bereich „Film“ 18,95 Mio. Euro an Anspruchsberechtigte ausgeschüttet (VG Bild-Kunst, 2024). In den letzten Jahren schüttete die VG Bild-Kunst real in etwa auf dem

gleichen Niveau aus. Nur im Jahr 2020 wurde mit rund 29,9 Mio. Euro etwas mehr ausgeschüttet (VG Bild-Kunst, 2021). Dies lag u.a. an Sonderausschüttungen im Zuge der Corona-Pandemie.

Laut Interviewpartner sind diese Ausschüttungen insbesondere für Filmwerke, die im linearen Fernsehen oft wiederholt werden besonders profitabel. Die Ausschüttungshöhen variieren stark zwischen Genres. Im besten Fall seien die Ausschüttungen mit einem dreizehnten Monatsgehalt vergleichbar.

Es folgt eine kurze Übersicht der Verteilungspraxen anderer VGs im Teilmarkt Film und Fernsehen.

Die VFF richtet sich bei der Verteilsumme nach der technischen Reichweite von Kabelprogrammen, der Akzeptanz und dem Beitrag zur kulturellen Vielfalt (VFF, 2024). Für die Vervielfältigung von Fernsehsendungen oder Fernsehproduktionen, die durch die VFF geschützt sind, müssen die Bundes- und Landesbehörden 1 Euro pro angefangene Minute der Spielzeit zahlen. (VFF, 2024). Die Erlöse werden zu 85 % für Fernsehprogramme und zu 15 % für Hörfunkprogramme aufgeteilt – ähnlich wie bei Corint Media¹¹⁵, einer Verwertungsgesellschaft und zugleich einem europäischen Unternehmen mit Doppelfunktion, das die Urheber- und Leistungsschutzrechte von Fernseh- und Radiosender sowie Presseverlegern wahrnimmt (VFF, 2024; Corint Media, 2020).

Für die Weitersendung von Hörfunk- und Fernsehprogrammen muss ein Unternehmen entweder 1,62 % oder 0,95 % seines Umsatzes für die Weitersendung von Programmen zahlen, je nachdem, ob es Daten erhebt, und muss zusätzlich die Umsatzsteuer entrichten (Corint Media, 2021). Die Einnahmen der Wiedergabe von Funksendungen werden bei der Corint Media wie folgt zugeordnet: Sportsendungen 38 %, Nachrichtensendungen 30 %, Musiksendungen 13 % und sonstige Sendungen 19 % (Corint Media, 2022). Die Tarife der Gesellschaft zur Übernahme und Wahrnehmung von Filmaufführungsrechten (GÜFA) richten sich nach verschiedenen Kriterien: Die GÜFA vergibt Lizenzen für pornografische Filme, deren Tarife je nach Art und Umfang der Nutzung variiert (GÜFA, 2024). Die Höhe der Lizenzgebühren hängt von der Art der Verbreitung ab, z.B. ob es sich um den Verkauf von DVDs, die Nutzung in Pay-TV-Kanälen oder Streaming-Diensten handelt. Dabei wird unterschieden zwischen der erstmaligen Nutzung und der wiederholten Verwertung (GÜFA, 2024). Die Tarife unterscheiden sich je nach Nutzergruppe, z.B. private Einzelhändler, Videotheken oder Online-Streaming-Anbieter. Auch die geografische Reichweite und die Verbreitungsgebiete beeinflussen die Gebühren. Im Allgemeinen wird die genaue Höhe der Tarife in den jeweiligen Verträgen und Nutzungsbedingungen festgelegt. Für die Einnahmen aus öffentlichen Vorführungen und Senderechten sowie die Einnahmen aus Vermietung

¹¹⁵ Ehemals VG Media.

und Verleih wird die Verteilung auf Basis der Spielzeit und Nutzung der Filme vorgenommen. Die Einnahmen der Gruppe der Urheber werden wie folgt unterteilt: Regie 70 %, Kamera 10 %, Schnitt (Bearbeitung) 10 % und Drehbuchautoren¹¹⁶ 10 % (GÜFA, 2023).

Die Treuhandgesellschaft Werbefilm (TWF) organisiert die Tarifvergütung der Ansprüche von Filmherstellern für die Weiterleitung von Werbefilmen nach Nutzergruppen, sei es Hotels, Krankenhäuser, Haftanstalten oder Senioreinrichtungen (TWF, 2016). Die Erlöskonten der TWF sind nach Produzenten, Filmurhebern und Urhebern von Skripten getrennt (TWF, 2021). Die Zuordnung von Vergütungsansprüchen mittels Vergabe von Punktwerten richtet sich, ähnlich wie bei den anderen Verwertungsgesellschaften, nach der Anzahl der TV-Ausstrahlungen, der Länge des Werks, der Reichweite des Senders und der Zeitpunkt der Ausstrahlung (TWF, 2021). Die Gesellschaft zur Wahrnehmung von Film- und Fernsehrechten (GWFF) legt ihre Tarife in den Gesamtverträgen mit zwei Gesellschaften bürgerlichen Rechts, der Zentralstelle für private Überspielungsrechte (ZPÜ) und der Zentralstelle Bibliothekstantieme (ZBT), fest. Der gesetzliche Anspruch der GWFF richtet sich gegen die Hersteller, Händler und Importeure von Aufzeichnungsgeräten und Leerträgern (GWFF, 2024). Die Vergütung für Film- und Fernsehwerken sind abhängig von der Zuordnung der Punktzahlen anhand verschiedener Kriterien, wie z.B. Zuschauerzahl (Mediametriedaten) oder Filmlänge (GWFF, 2024). Zudem sind Betreiber von Videotheken dem Verwertungsgesellschaftengesetz unterworfen. Die Vergütungen in den Tarifverträgen¹¹⁷ sind abhängig vom Gesamtbestand der angebotenen Bildtonträger (wie DVDs oder Blu-rays) – vorausgesetzt, dass eine vierjährige Verleihdauer berücksichtigt wird (GWFF, 2024). Darüber hinaus wurde die AGICOA Urheberrechtsschutz von der GWFF und der AGICOA Switzerland gegründet, um Rechte für die Kabelweiterverbreitung zu gewährleisten. Die Erlöse berufen sich auf das Recht der digitalen Weiterverbreitung von Rundfunksendungen in Deutschland über Kabelanlagen, Satellit, oder andere drahtgebundene oder drahtlose Verbreitungswege, sowie auf das Recht der öffentlichen Wiedergabe an bereitgestellte Empfangsgeräte in Hotels, Krankenhäusern, Altenheimen, und ähnlichen Einrichtungen (AGICOA, 2020). Die Anzahl der Punkte, die auf jedes zu berücksichtigende audiovisuelle Werk entfallen, wird durch die Länge des Werks und die tatsächliche Zuschauerzahl pro Sendung berechnet. Laufbilder¹¹⁸ im Sinne des § 95 UrhG erhalten nur 30 % der zuvor errechneten Punkte. Lediglich Fernsehsender mit einem Marktanteil von 1 % oder mehr sind zu berücksichtigen (AGICOA, 2020).

¹¹⁶ Nur Drehbücher, die vorgelegt und als Text mit einem Umfang von mindestens 5000 Zeichen ausformuliert, werden berücksichtigt.

¹¹⁷ Zusammen mit VGs schließt die Zentrale für Videovermietung (ZVV) Tarifverträge mit Videotheken ab.

¹¹⁸ Bildfolgen und Bild- und Tonfolgen, die nicht als Filmwerke geschützt sind (BMJ und BfJ, 2021).

Verwertungsgesellschaft für Nutzungswerke an Filmwerken (VGF) hängt, ähnlich wie bei der GWFF und AGICOA, von den Gesamtverträgen ab. Die VGF verteilt Vergütungen für Filmwerke und Sendetermine nach einer Rückstellung von 3 % entsprechend den Werkfaktoren¹¹⁹, Senderpunkten¹²⁰, Werklängen und dem Anspruch¹²¹ im Vergleich zu anderen Filmwerken (VGF, 2024).

Im Teilmarkt Film und Fernsehen liegen folglich Vergütungstypen vor, die sich an zwei Archetypen orientieren: Das Modell mit Handelsintermediär (Archetyp 2) sowie die Pauschalabgabe/Verwertungsgesellschaft (Archetyp 5). Hierbei ist das Handelsintermediär-Modell der dominante Typ in diesem Teilmarkt. Die Vergütung von privaten Fernsehsendern ist stark auf Werbeeinnahmen angewiesen, während die öffentlich-rechtlichen Sender sehr stark von der staatlichen Querfinanzierung in Form des Rundfunkbeitrags abhängen.

3.2.4.2 Entwicklungen des Marktes

Kino- und Fernsehmarkt

Die Filmwirtschaft zeigt laut dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2023) nach großen Umsatzverlusten von über 20 % im „Corona“-Jahr 2020 ein Umsatzwachstum von 8 % mit einer Gesamtsumme von 8,6 Milliarden Euro in 2021. Während die Beschäftigung in der Filmbranche 2021 leicht auf 119.110 Erwerbstätige anstieg, ging die Zahl der geringfügig Beschäftigten stark zurück, mit einem Rückgang von 14 %, insbesondere in den Kinobetrieben (BMWK, 2023). Im Zeitraum von Januar 2023 bis Januar 2024 wurden in den deutschen Kinos 87,2 Millionen Tickets verkauft, was gegenüber dem Vorjahr einen Besucheranstieg von 18,5 % bedeutet. Der Umsatz erreichte ein Volumen von 859 Millionen Euro, was einer Steigerung um 23,7 % entspricht (HDF Kino und AllScreens, 2024).

Obwohl sich die Filmproduktionsbranche als widerstandsfähig erwies, unterstützt durch Anpassungen und staatliche Hilfen während der Corona-Maßnahmen, wird das Wachstum durch den Fachkräftemangel, steigende Energie- und Materialkosten sowie die Angst vor einer Rezession gebremst (BMWK, 2023). Kinobetriebe und Filmverleiher erfahren besonders starke Veränderungen, da sich die Ausstrahlungsfenster zugunsten von Streaming-Diensten verschoben haben (BMWK, 2023). Die Kinobranche

¹¹⁹ Filmwerke müssen bestimmte Eigenschaften erfüllen, um einer Kategorie zugehörig zu sein, z.B. ein Kinofilm muss eine Werklänge von 75 Minuten aufweisen, damit er zur Werkkategorie Kinofilm gezählt werden kann.

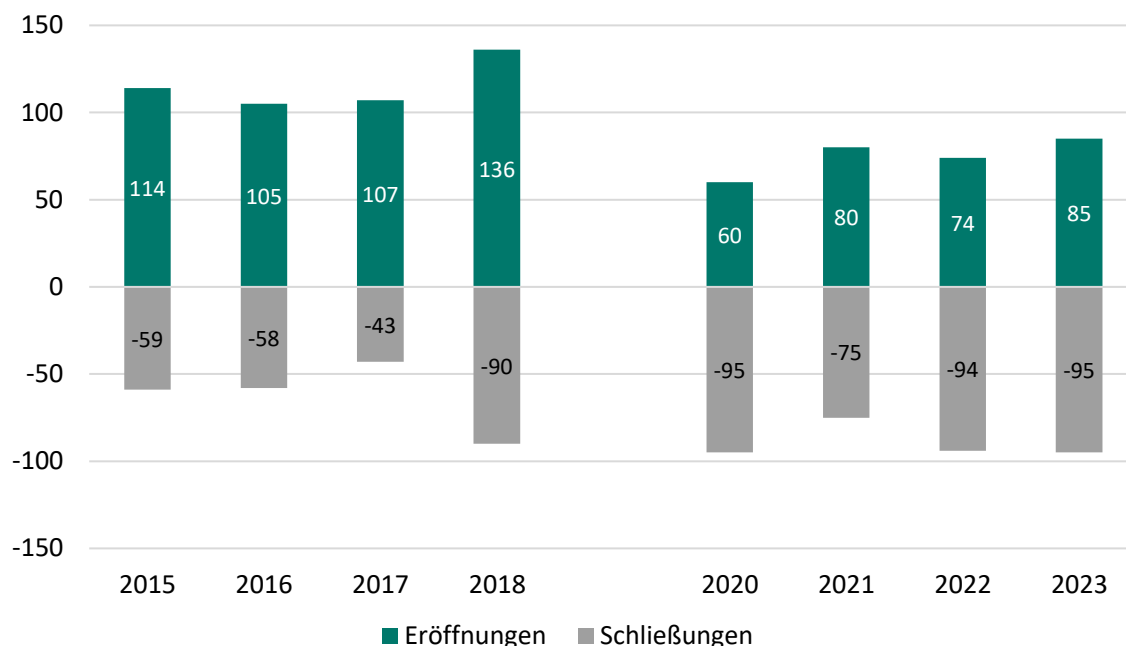
¹²⁰ Alljährlich legt die VGF fest, welche Sender berücksichtigt werden und welche Punktzahl sie erhalten. Die Senderpunkte richten sich nach Reichweite und Marktanteil des Senders (VGF, 2024).

¹²¹ Der Anspruch als prozentualer Anteil fließt in die Berechnung ein, um Filme mit einem höheren Anspruch einen größeren Anteil an der Verteilsumme zu vergeben, während Filme mit einem niedrigen Anspruch entsprechend weniger bekommen. Somit wird die Vergütung nach Relevanz oder Nutzung jedes Filmwerks fair verteilt.

kämpft mit steigenden Kosten, während der Streaming-Markt weiterhin wächst, und der physische Home-Video-Markt rückläufig ist. In Abbildung 3-60 ist erkennbar, dass die Pandemie in den Jahren 2020 bis 2023 mit deutlichen Veränderungen die der Eröffnungen und Schließungen von Leinwänden hatte (Michaelis & Lin-Hi, 2024). Während die Eröffnungen in dieser Zeit sanken, stiegen die Schließungen, was auf die schwierigen Bedingungen für die Kinobranche hinweist.

Abbildung 3-60:

Entwicklung der Eröffnungen und Schließungen von Leinwänden im Zeitraum 2015-2018 sowie 2020-2023



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Michaelis und Lin-Hi (2024).

In Abbildung 3-61 ist die Anzahl der in Deutschland produzierten Filme und deutsch-ausländischen Koproduktionen sowie die Zahl der Dokumentarfilme im Zeitraum von 2016 bis 2023 zu beobachten: Insgesamt zeigen die Daten für alle drei Kategorien Schwankungen, wobei insbesondere in den Jahren 2020 und 2021 die Auswirkungen der Pandemie auf die Filmproduktion sichtbar werden. Ab 2021 ist eine moderate Erholung der Produktionszahlen zu erkennen. Abbildung 3-62 zeigt die pandemiebedingten Umsatzabweichungen deutscher Kinofilmproduktionen. Daraufhin erholte sich die Branche und erreichte 2023 nominal wieder das Vorkrisenniveau. Berücksichtigt man die Inflation in diesem Zeitraum liegt der Umsatz immer noch etwas unter dem 2019er Niveau (Filmförderungsanstalt, 2024).

Abbildung 3-61:

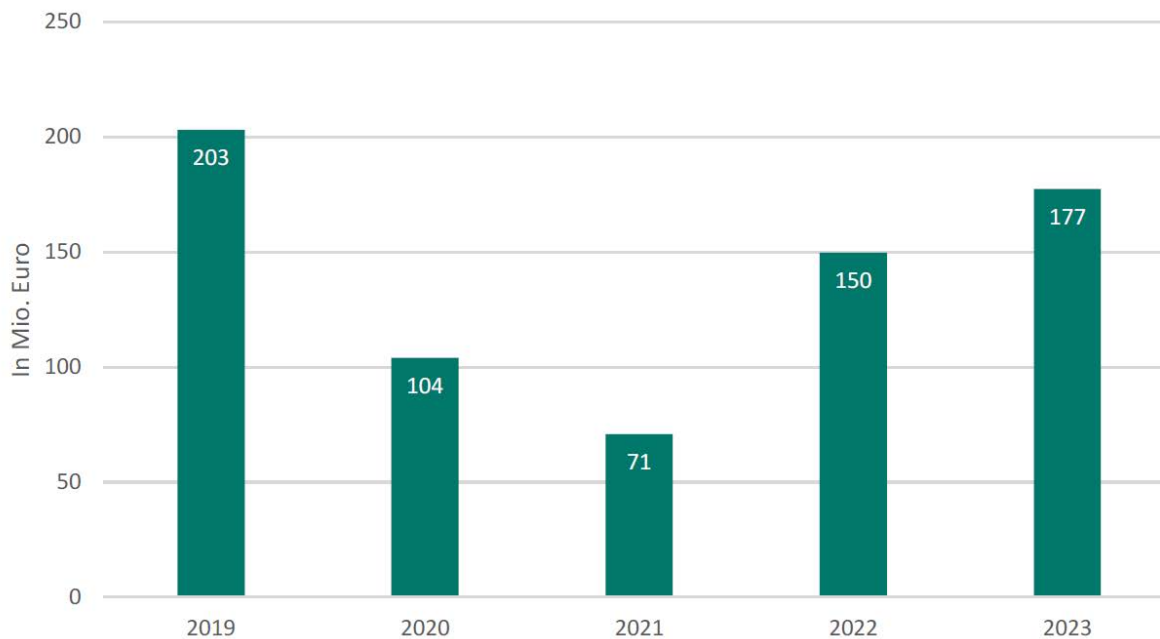
Produktionsentwicklung von erstaufgeführten Filmen in Deutschland von 2016-2023 in Anzahl der Produktionen



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von SPIO (2024).

Abbildung 3-62:

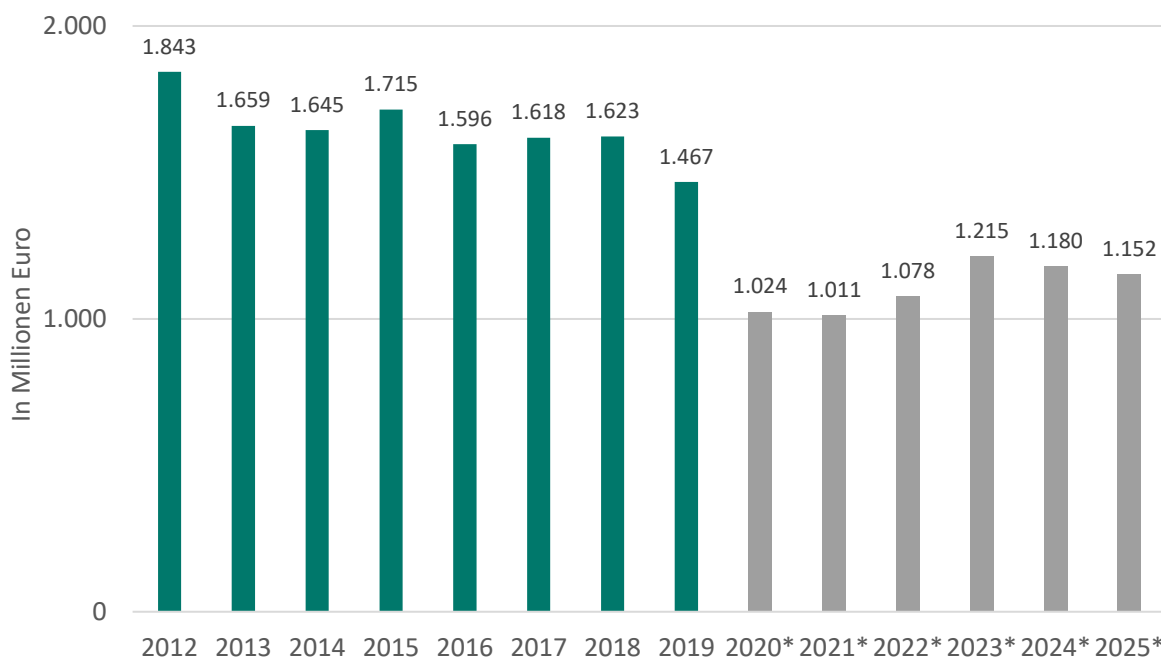
Reale Umsatzentwicklung von deutschen Kinofilmproduktionen von 2019-2023, zu Preisen von 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Filmförderungsanstalt (2024).

Der Umsatz der Branche Filmverleih und -vertrieb in Deutschland zeigt von 2012 bis 2019 eine insgesamt abwärts gerichtete Tendenz (vgl. Abbildung 3-63). Im Jahr 2012 betrug der Umsatz 1,84 Mrd. Euro, was auf 1,64 Mrd. Euro im Jahr 2014 zurückging. Die nächsten fünf Jahre erfahren einen ähnlichen Auf- und Abstieg, und im Jahr 2019 landet der Umsatz bei 1,47 Mrd. Euro. Die Prognosen für die Jahre 2020 bis 2025 zeigen zunächst eine Abnahme mit einem Umsatz von 1,0 Mrd. Euro im Jahr 2020, und 2023 wieder einen Höhepunkt von 1,21 Mrd. Euro. Danach reduzieren sich die Umsätze bis 2025, wobei ein Umsatz von 1,15 Mrd. Euro prognostiziert wird. Einer der Gründe für den Umsatzrückgang der Filmverleiher und -vertriebe ist der Rückgang der traditionellen Kinobesuche. Dies ist wiederum auf die Entwicklung eines effizienteren digitalen Einzelhandels von Filmen und Serien zurückzuführen. Streaming-Dienste ermöglichen die direkte Verbreitung von Inhalten an private Haushalte zu relativ geringen Preisen. Darüber hinaus verwenden Streaming-Dienste algorithmische Empfehlungssysteme, um es Nutzern zu erleichtern, attraktive Inhalte ausfindig zu machen. Zudem nutzen Streaming-Dienste das große Datenvolumen, auf das sie Zugriff haben, um neue Produktionen an Nutzerinteressen anzupassen.

Abbildung 3-63:
Nominale Umsatzentwicklung der Branche Filmverleih und -vertrieb in Deutschland, 2012-2025


Anmerkung: Die Werte für 2020-2025 entsprechen einer Prognose.

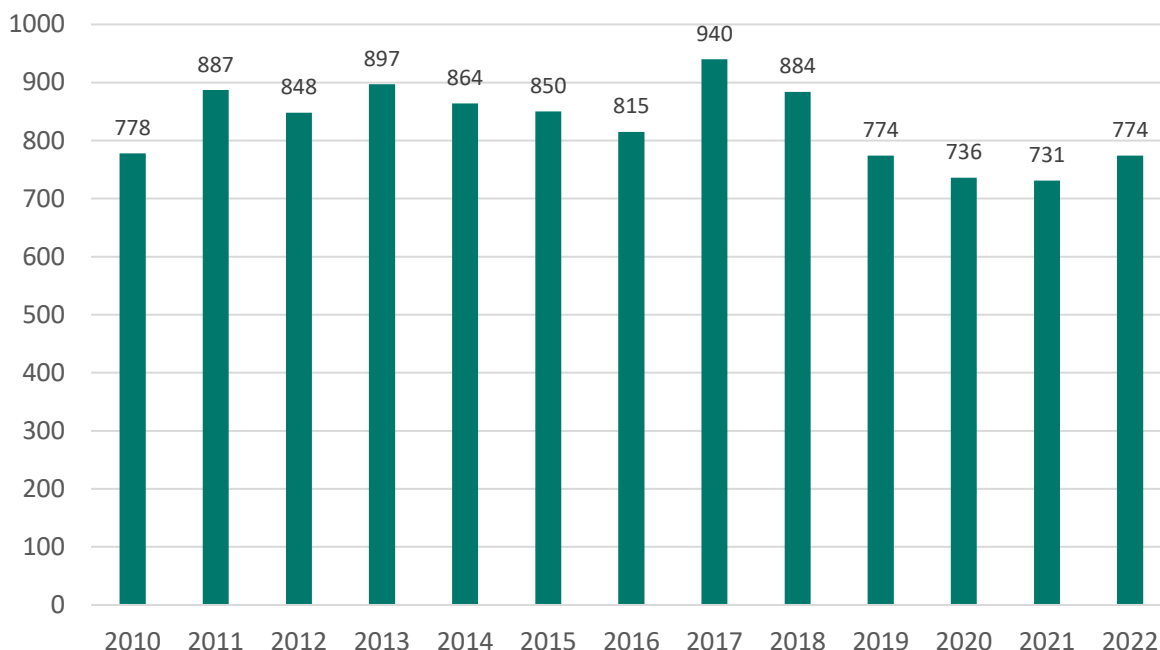
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Statista Research Department (2023).

Die Anzahl der aktiven Film- und Fernsehproduktionsfirmen in Deutschland hat sich von 2010 bis 2022 wie folgt entwickelt (Goldmedia und HMS, 2022; FORMATT-Institut, 2020). Im Jahr 2010 wurden 778 Produktionsfirmen registriert, was sich bis 2013 relativ konstant auf 848 erhöhte. Ab 2014 begann eine

minimale Abnahme, die im Jahr 2016 mit 815 Firmen einen Tiefpunkt erreichte. Ein Höhepunkt erfolgte im Jahr 2017 mit 940 Produktionsfirmen. Diese Anzahl sank anschließend wieder und stabilisierte sich in den folgenden Jahren bei etwa 774 Firmen im Jahr 2022.

Abbildung 3-64:

Entwicklung der Anzahl der aktiven Film- und Fernsehproduktionsfirmen, 2010-2022



Anmerkung: Ein Produktionsunternehmen wird als aktiv bezeichnet, sofern im betrachteten Jahr mindestens eine Produktion für Kino, Fernsehen oder VOD geschaffen wurde, bzw. mindestens eine Produktion erstveröffentlicht wurde.

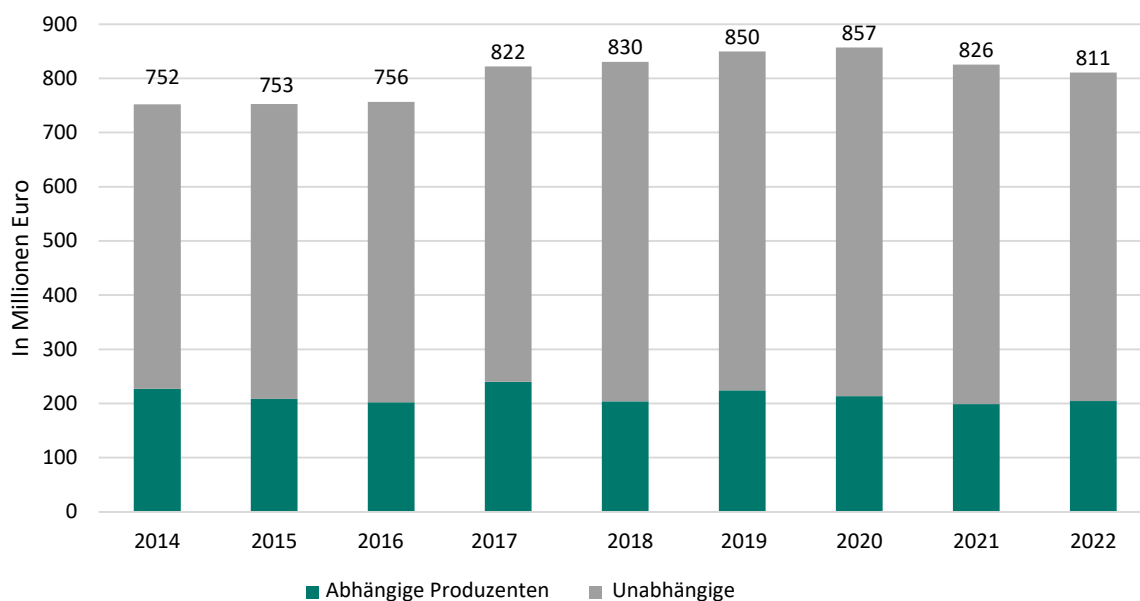
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Goldmedia und HMS (2022) und FORMATT-Institut (2020).

Jedes Jahr veröffentlicht die ARD einen Produzentenbericht, der ihre Investitionen in die Produzentenlandschaft darstellt. Abbildung 3-65 veranschaulicht die Entwicklung des Gesamtwerts aller ARD-Produktionen von 2014 bis 2022 (ARD, 2014-2022). Die Produktionswerte sind zwar nominal über die Jahre stetig gestiegen: Im Jahr 2014 hat die ARD für die Produktionslandschaft 707,1 Millionen Euro ausgegeben, während es im Jahr 2022 bereits 893,6 Millionen Euro waren. Real entspricht dies jedoch nur einem Anstieg von rund 8 %. Trotz der COVID-19-Pandemie sind die Mittel für die Herstellung von Produktionen sowie für den Erwerb von Senderechten nicht gesunken. Von der Gesamtsumme entfallen durchschnittlich 70 % bis 75 % des Auftragsvolumen auf unabhängig Produzierende bzw. Lizenzgebende und 25 bis 30 % auf abhängig Produzierende bzw. Lizenzgebende. Abhängig Produzierende sind Unternehmen, an denen Rundfunkanstalten unmittelbar oder mittelbar gesellschaftsrechtlich beteiligt sind, z.B. NDR: Studio Hamburg Gruppe (ARD, 2014-2022). Unabhängig Produzierende sind Produktionsfirmen, an denen keine direkte oder indirekte gesellschaftsrechtliche Beteiligung der jeweiligen

Landesrundfunkanstalt besteht (ARD, 2014-2022). So ergeben sich real im Jahr 2014 etwa 525 Millionen Euro für unabhängige Produzenten und 227 Millionen Euro für abhängige Produzenten, während es im Jahr 2022 auf 606 Millionen Euro für unabhängige und 204 Millionen Euro für abhängige Lizenzgeber ansteigt. Der leichte reale Anstieg ist also auf einen Anstieg im Produktionswert unabhängiger Produzenten zurückzuführen.

Abbildung 3-65:

Entwicklung des realen Gesamtwerts aller Produktionen der ARD nach abhängigen und unabhängigen Produzenten und Lizenzgebern, 2014-2022, zu Preisen von 2020



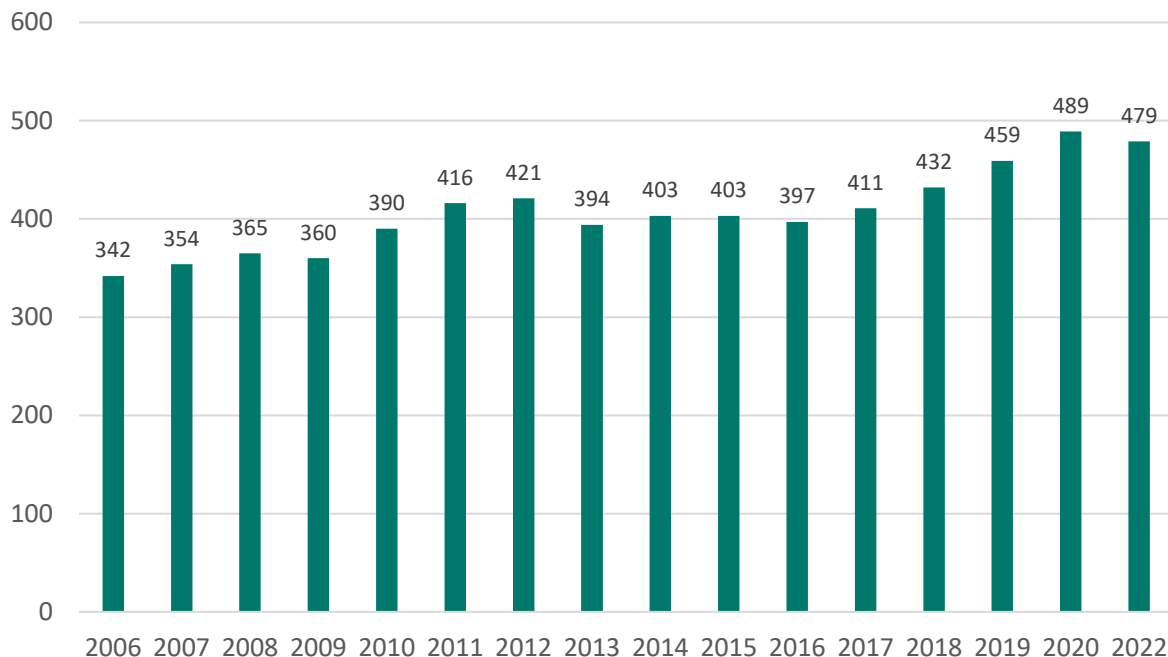
Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von ARD (2014-2022).

Abbildung 3-66 betrachtet die Entwicklung der Gesamtzahl privater Fernsehprogramme von 2006 bis 2022 (Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft, 2017-2022). Insgesamt ist ein Anstieg zu beobachten.

Abbildung 3-66:

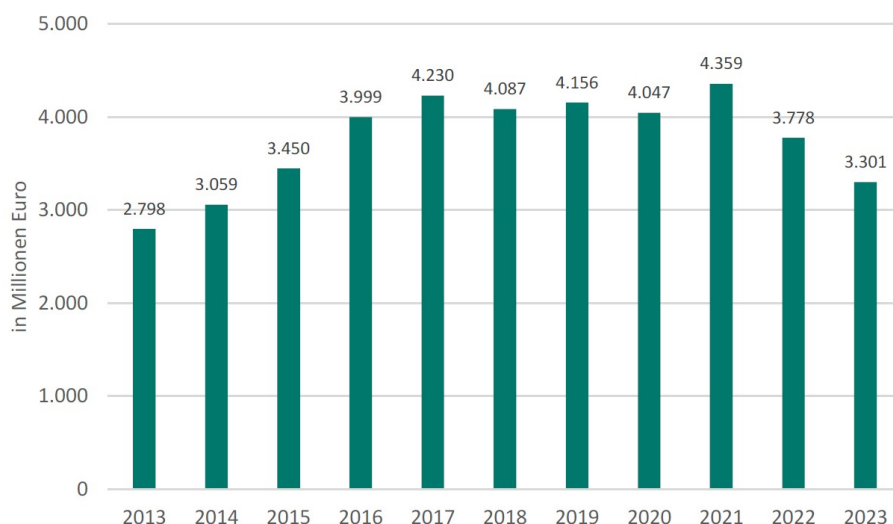
Entwicklung der Anzahl privater Fernsehprogramme, 2016-2022 (ausschließlich 2021)



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von die medienanstalten (2006-2016) und Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft (2017-2022).

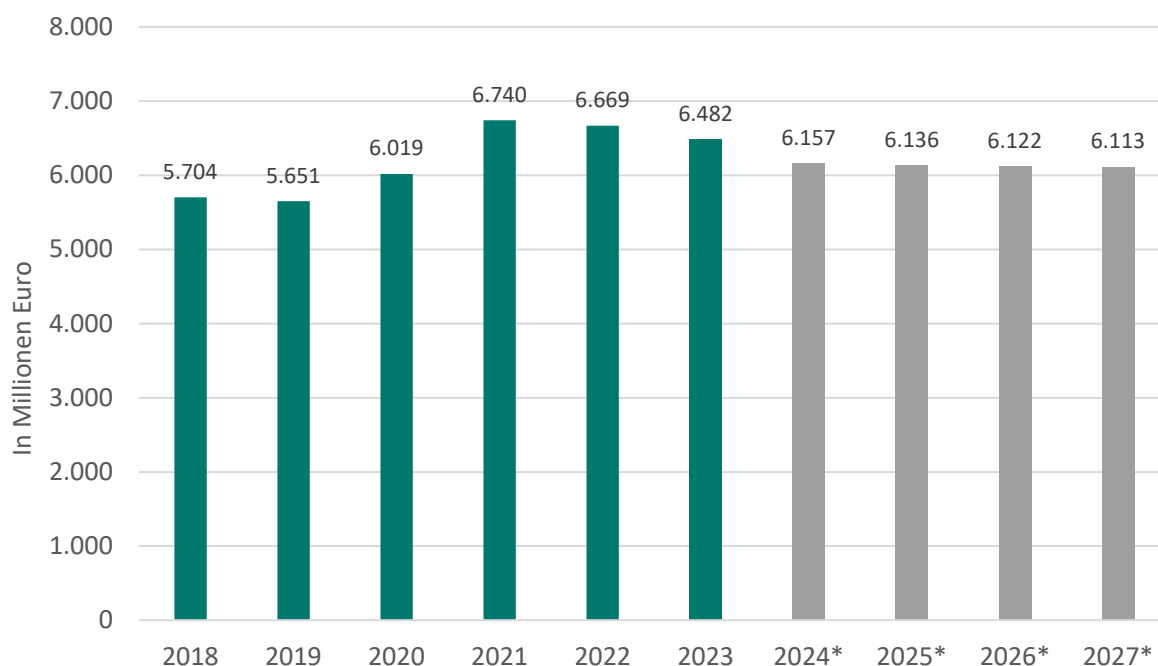
Die Entwicklung der realen Umsätze des Privatsenders ProSiebenSat.1 Media SE wird in Abbildung 3-67 über einen Zeitraum von zehn Jahren veranschaulicht. Der Umsatz ist von ca. 2,8 Mrd. Euro im Jahr 2013 bis ca. 4,2 Mrd. Euro im Jahr 2017 konstant angestiegen. In der Folgezeit haben sich die Umsätze nominal zwar auf einem stabilen Niveau bis zum Höchststand im Jahr 2021 eingependelt, es folgte anschließend jedoch eine reale und nominale Abnahme des Umsatzes in den darauffolgenden zwei Jahren.

Ferner zeigt Abbildung 3-68 die Gesamtumsätze im deutschen Pay-TV-Markt von 2018 bis 2021 ein stetiges Wachstum, das im Jahr 2018 bei 5,7 Mrd. Euro beginnt und im Jahr 2021 mit 6,7 Mrd. Euro seinen Höhepunkt erreicht (PWC, 2024). Die Prognosen für 2024 bis 2027 deuten auf eine stetige Abnahme des Umsatzes bis ca. 6,1 Milliarden Euro pro Jahr hin.

Abbildung 3-67:
Reale Umsatzentwicklung von ProSiebenSat.1 Media SE, 2013-2023 zu Preisen in 2020


Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von ProSiebenSat.1 Media SE (2013-2023).

Abbildung 3-68:
Nominale Umsatzentwicklung des Pay-TV-Markts, 2018-2027


Anmerkung: *Die Werte für 2024-2027 entsprechen einer Prognose. Die Umsatzerlöse setzen sich aus den Bereichen des linearen Fernsehens im Broadcast-Modell, sprich die Umsätze aus Basis- oder Premium-Pay-TV-Abonnements sowie aus Vermittlungsentgelten. Die Einnahmen aus Rundfunkbeiträgen, welche als Lizenzgebühren für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk zu betrachten sind, wurden in dieser Aufstellung nicht berücksichtigt.

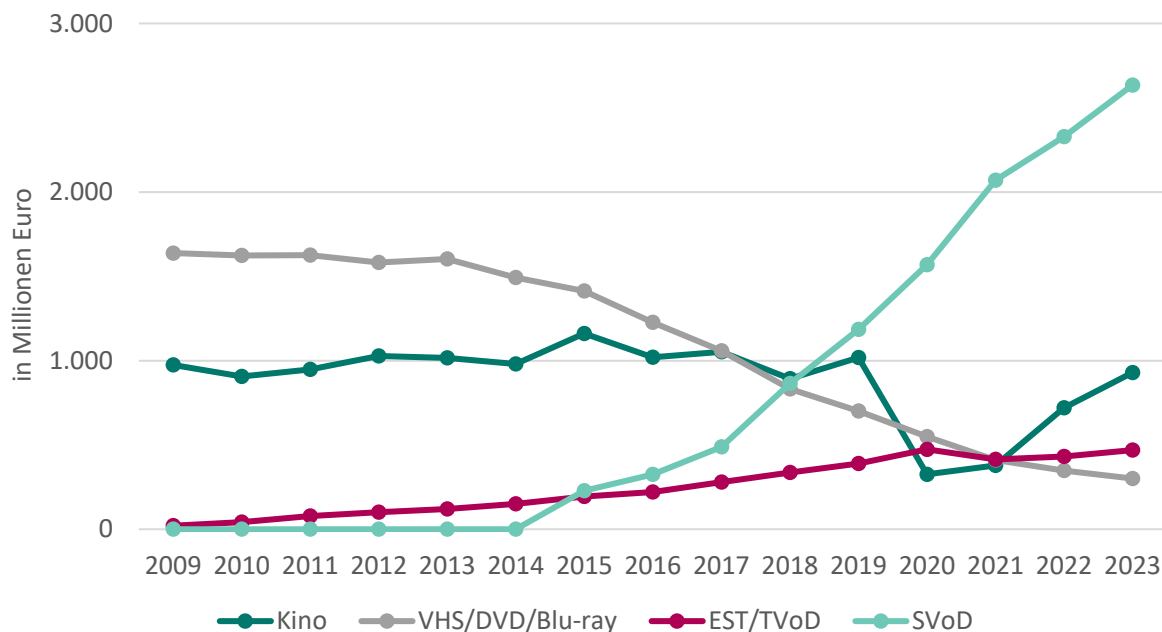
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von PWC (2024).

Home-Video-Markt

Die Umsätze aus dem Home-Video-Markt in Bezug auf VHS, DVD und Blu-ray sind von 1,6 Mrd. Euro im Jahr 2009 auf etwa 300 Mil. Euro im Jahr 2023 zurückgegangen, wie veranschaulicht in Abbildung 3-69 (GfK & YouGov, 2024). Der Erwerb von einem zeitlich unbeschränkten Nutzungsrecht von Videoinhalten (Electronic-Sell-Through/EST) und die Ausleihe von Videoinhalten für einen begrenzten Zeitraum (Transactional-Video-on-Demand/TVoD) sind zwischen 2009 und 2023 konstant gestiegen, während der Besitz eines Abonnements für einen Streamingdienst (Subscription-Video-on-Demand/SVoD) ab dem Jahr 2015 einen enormen Anstieg erfahren und die vorherige Kategorie weitaus überholt hat: Von 228 Mil. Euro in 2015 steigerte sich der Umsatz auf mehr als 2,5 Mrd. Euro in 2023.

Abbildung 3-69:

Nominale Umsatzentwicklung Kino/Home-Video-Markt in Deutschland, 2009-2023



Anmerkung: EST = Kauf eines Videoinhalts; TVoD = Ausleihe von Videoinhalt; SVoD = Abonnement für Streaming-Plattform. Ab 2023 sind Leihvideos DVD/Blu-ray exkludiert.

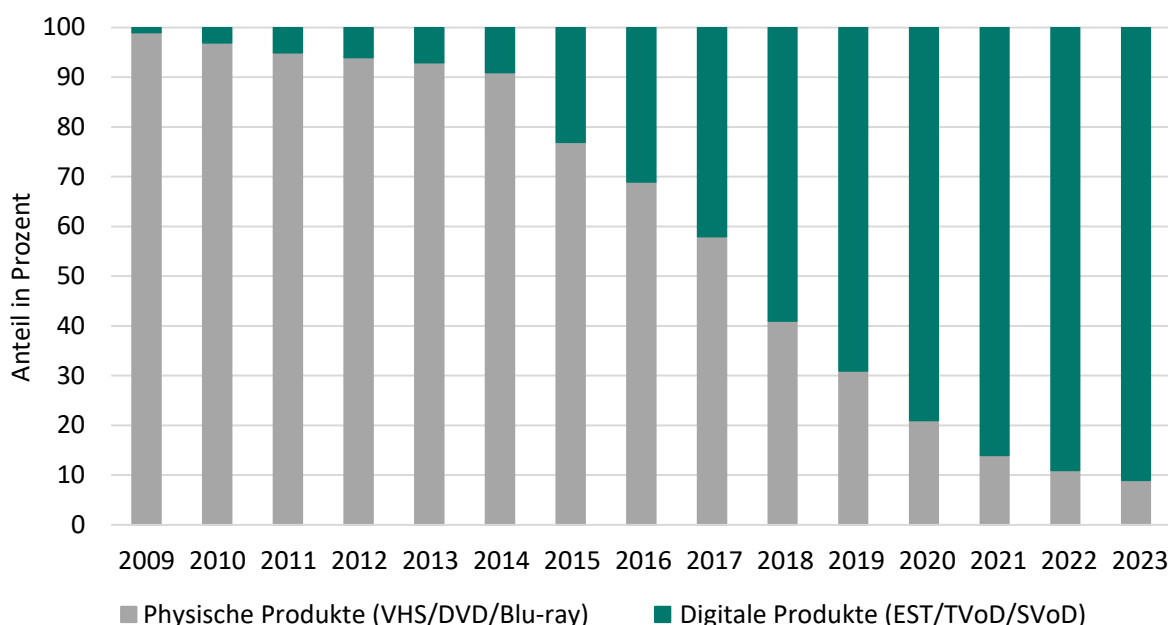
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Consumer Panel Services GfK und YouGov (2024).

Abbildung 3-69 zeigt den Absatz von physischen und digitalen Käufen im Zeitverlauf (GfK & YouGov, 2024). Im Jahr 2019 wurden 52,6 Millionen DVDs und Blu-rays verkauft, während fast die Hälfte, nämlich 27,1 Millionen, auf EST bzw. digitale Käufe entfiel. Bei beiden Formaten war der Umsatz im Jahr

2021 etwa gleich hoch. Ab 2022 überholte EST das physische Format bis 2023 lediglich 20,5 Millionen DVDs und Blu-rays, im Gegensatz zu 29 Millionen EST, verkauft wurden. In Abbildung 3-70 ist eine deutliche Zunahme des Anteils digitaler Produkte von 1 % im Jahr 2009 bis 91 % im Jahr 2023 zu beobachten. Der Gesamtumsatz des Home-Video Marktes betrug 2020 2,6 Milliarden Euro, wovon der Umsatz für EST-, TVoD- und SVoD-Modelle bei ca. 2 Milliarden Euro lag. Mit einem Gesamtumsatz von 3,4 Milliarden Euro erreichte die Home-Video-Branche ein Anstieg von 10 % gegenüber dem Vorjahr und ein Rekordhoch im Zeitverlauf.

Abbildung 3-70:

Home-Video-Markt: Anteil physischer vs. digitaler Produkte, 2009-2023



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Consumer Panel Services GfK und YouGov (2024)

Der Zuwachs der Streaming-Dienste geht mit erhöhten Pro-Kopf-Ausgaben einher, die von 79,13 Euro im Jahr 2019 auf 124,55 Euro im Jahr 2023 für den SVoD-Konsum gestiegen sind (GfK & YouGov, 2024). Zwischen Januar und März 2023 wuchs die Zahl der Video-on-Demand-fähigen Haushalte, die mindestens einen Videodienst in Deutschland abonniert haben, auf 22,7 Millionen – ein Anstieg von 1,4 Millionen im Vergleich zum Vorjahr, womit 55 % der deutschen Haushalte abgedeckt sind (Kantar Group and Affiliates, 2024). Insgesamt 34,9 Millionen Personen liehen oder kauften mindestens einen Film (physisch oder digital) oder nutzten SVoD im Jahr 2023 (vgl. Abbildung 3-71).

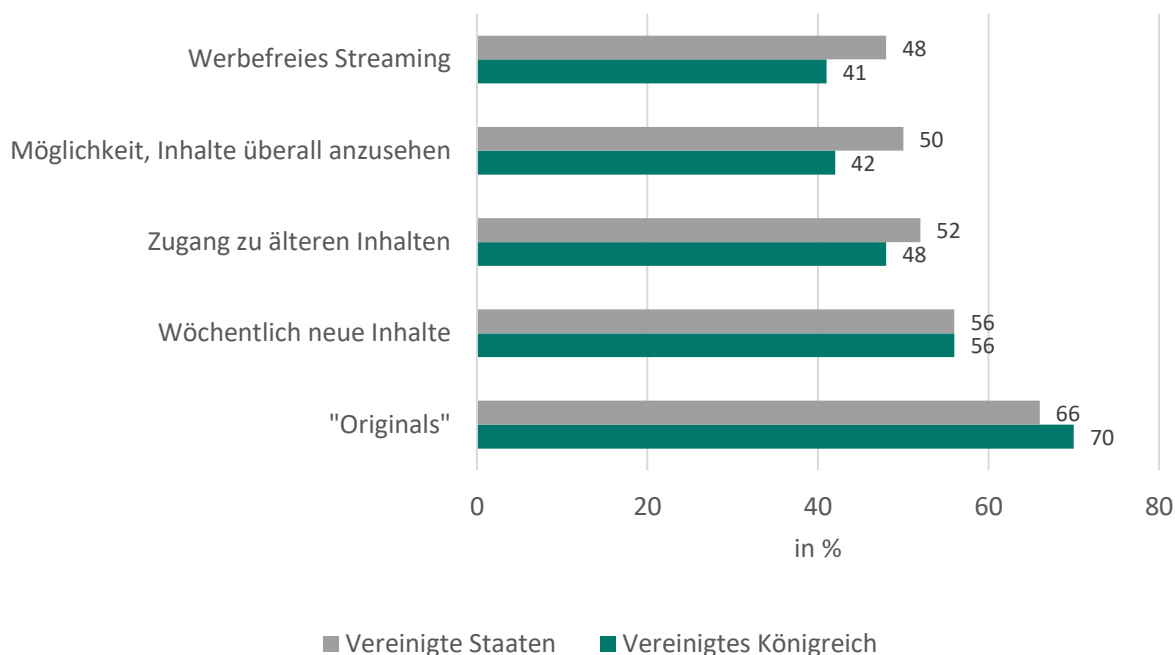
Abbildung 3-71:
Käufer, Leih- und Abonnenten von Home-Video-Produkten, 2019-2023



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Consumer Panel Services GfK und YouGov (2024).

Internationale Trends

Die Lizenzkosten für Streaming-Dienste variieren je nach Inhaltsart, Lizenzdauer, Zielregion und Beliebtheit des Inhalts. Netflix und Amazon Prime investieren oft Millionen in exklusive Inhalte, um Abonnenten anzulocken. Zum Beispiel hat Netflix bis zu 100 Millionen USD für die Lizenzrechte an der Serie „Friends“ für ein Jahr bezahlt (Bloom, 2018). In den letzten Jahren sind die Plattformen zudem in die Produktion von Inhalten eingestiegen und entwickeln ihre eigenen „Originals“ – Serien, Filme und Shows, die oft exklusiv über ihre eigenen Streaming-Dienste vertrieben werden. In Zeiten der Verunsicherung hat sich eine große Nachfrage nach Dokumentarfilmen gezeigt (Kollruß, 2022). Dies sei laut Kollruß (2022) vor allem auf den gestiegenen Informationsnachfrage und den erhöhten Medienkonsum in Zeiten der COVID-19 Pandemie und eingeschränktem gesellschaftlichen Leben zurückzuführen. Zwischen Januar 2018 und März 2021 stieg die Anzahl der Dokumentarserien in den USA um 63 %, während die Nachfrage nach diesen Serien um 142 % zunahm, laut Daten von Parrot Analytics (2021). Im Rahmen einer Studie des Unternehmens Amdocs (2024) wurden im September 2023 insgesamt 1.000 Konsumenten aus den USA und 500 Konsumenten aus dem Vereinigten Königreich befragt (vgl. Abbildung 3-72). Die Ergebnisse zeigen, dass Originalinhalte (66 % bzw. 70 %) das wichtigste Merkmal sind, das nach Ansicht der Verbraucher ein Abonnement lohnenswert macht, gefolgt von neuen Inhalten jede Woche (56 %), Zugang zu älteren Titeln (52 % bzw. 48 %), der Möglichkeit, Inhalte überall anzusehen (50 % bzw. 42 %) und werbefreiem Streaming (48 % bzw. 41 %).

Abbildung 3-72:
Anteil der Gründe, warum sich ein Streaming-Abonnement lohnt, September 2023


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Amdocs (2024).

Darüber hinaus hat Disney seine Beziehungen zu anderen Streaming-Diensten beendet, um seine Inhalte ausschließlich über die eigene Plattform Disney+ anzubieten, wie z.B. die Zusammenarbeit mit Netflix bei den beliebten Serien im Filmuniversum von Marvel Studios (Marshall, 2019). Weitere Analysen von Ampere zeigen, dass Disney bei den Gesamtausgaben für Inhalte im Jahr 2024 vor den großen Produktionsfirmen und Streaming-Anbietern liegt (StreamTV Insider, 2024). Voraussichtlich wird Disney im selben Jahr 36,1 Milliarden USD für Inhalte ausgeben, davon 16,5 Milliarden USD für „Originals“, 10,3 Milliarden USD für erworbene Film- und Fernsehrechte und 9,4 Milliarden USD für Sportrechte. Hingegen lässt sich prognostizieren, dass Netflix lediglich die Hälfte des Disney-Budgets für Eigenproduktionen aufwenden wird (StreamTV Insider, 2024). Außerdem nutzt Netflix die Gelegenheit, um sich international zu etablieren, und fokussiert sich dabei auf Inhalte aus Spanien, Indien, Thailand und Südkorea. Indien ist auch ein wichtiger Schwerpunkt von Amazon Prime: Allein im ersten Quartal 2024 wurde 37 aus dem Land bestellte Titel gezählt (StreamTV Insider, 2024). In Europa hat Amazon seine Bestellungen von Originalen aus Deutschland im zweiten Quartal 2024 auf 13 Titeln erhöht. Nachdem Apple mehr als 20 Milliarden USD für die Produktion von Fernsehsendungen und Filmen aufgewendet hat, die nur von einem geringen Teil der Bevölkerung konsumiert werden, erfolgt nun eine Verfeinerung der Unternehmensstrategie (Shaw, 2024). Apple erwirbt nicht die meisten Inhalte, wendet aber vergleichsweise hohe Summen für einzelne Titel auf. Im Jahr 2024 wurden über 500 Millionen USD für Filme von Martin Scorsese, Ridley Scott und Matthew Vaughn gezahlt, die letztendlich

keine großen Erfolge verzeichnen können. Allerdings zeigt Apple sich nicht gewillt, ältere Filme und Fernsehsendungen für Apple TV+ zu lizenzieren (Shaw, 2024). Der Dienst war auf neue Sendungen angewiesen, um Zuschauer zufrieden zu stellen. Die Entscheidung, eine kleine Anzahl von Programmen zu produzieren, kann als Strategie zur Differenzierung von der Konkurrenz interpretiert werden. Um sich von der Masse abzuheben, fokussierte sich Apple auf renommierte Persönlichkeiten, die mediale Aufmerksamkeit erzeugten. Nun möchte Apple die Produktion intensivieren, fordert jedoch eine Senkung der Kosten (Shaw, 2024).

Konflikte um Produktions- und Lizenzrechte sind in der Film- und Fernsehindustrie keine Seltenheit. Der zum Disney-Konzern gehörige amerikanische Filmverleih Searchlight Pictures berichtet, dass er gegen finanzstarke Streaming-Dienste wie Netflix, Amazon und Apple nicht konkurrieren kann (Welk, 2024). Im Gegensatz dazu zeigt das Beispiel der nach dem Roman von Emily Brontë geplanten Verfilmung von „Wuthering Heights“, dass Bieter wie Netflix trotz des höchsten Angebots von 150 Millionen USD keinen Zuschlag erhalten haben (Fleming Jr, 2024). Mit einer hohen Wahrscheinlichkeit wäre die neue Adaption von einer der Streaming-Dienste lizenziert worden – allerdings war die Drehbuchautorin Emerald Fennell entschlossen, den Film traditionell in die Kinos zu bringen. Aus diesem Grund war sie bereit, mit Warner Bros. zu kooperieren, obwohl das Angebot der Filmproduktions- und Vertriebsfirma lediglich die Hälfte des Netflix-Beitrages umfasste (Fleming Jr, 2024). Hingegen hat Amazon versucht, die Produktionsrechte zu „Wuthering Heights“ durch die Einführung neuer Formen der leistungsbezogenen Vergütung zu gewinnen (Shaw, 2024). Dabei handelt es sich um ein Vergütungsmodell, bei dem Filmschaffende pro Ansicht auf Prime Video entlohnt werden. Die Vertragsteilnehmer würden einen bestimmten Preis für einen Zuschauer erhalten, der sich bei Amazon angemeldet hat, um den Titel anzusehen, und einen niedrigeren Preis für den durchschnittlichen Zuschauer¹²² (Shaw, 2024). Die potenziellen Einnahmen aus solchen Geschäften würden mit denen der traditionellen Produktionsfirmen konkurrieren und könnten diese unter Umständen sogar übertreffen, sofern die Filme sich zu großen Erfolgen entwickeln sollten. Die Filmschaffenden würden für die erfolgreiche Aufführung im Kino sowie beim Streaming bezahlt werden (Shaw, 2024).

Die als „Streaming Wars“ bezeichneten Wettbewerbssituationen zwischen Streaming-Diensten, in denen um Abonnenten konkurriert wird, resultieren laut Reismann (2024) in einer Selbstzerstörung durch ein Überangebot an Inhalten und einer Fragmentierung des Marktes. Zu Anfang entwickelte sich der Wettbewerb allein zwischen Netflix und Amazon – inzwischen sind Disney+, Apple TV, Hulu, HBO Max, Paramount+, Crunchyroll, und viele mehr hinzugekommen. Die zunehmende Anzahl an

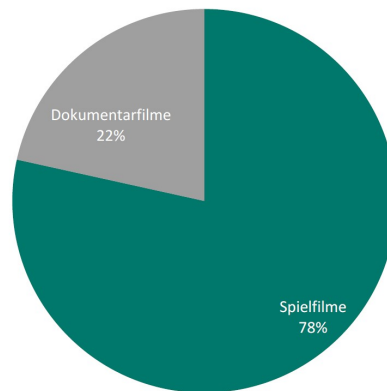
¹²² Durchschnittliche Zuschauer sind bestehende Abonnenten.

Streaming-Diensten ist mit einer steigenden Anzahl an exklusiven Lizenzproduktionen verbunden (Reismann, 2024). Die Zuschauer stehen vor einer großen Auswahl an Anbietern, wodurch die Entscheidung erschwert wird. Dabei geht es darum, welche Filme und Serien in welcher Form verfügbar sind und inwiefern ein Abonnement im Vergleich zum Einzelkauf wirtschaftlich sinnvoll ist. Produktionsunternehmen wie Sony haben ihre Einnahmequellen durch den Verkauf von Lizenzen an Streaming-Dienste diversifiziert (Reismann, 2024). Dadurch müssen sie keine Plattformen profitabel betreiben, sondern erhalten Gelder für die Nutzung ihrer Lizenzen. Zudem bleiben viele Serien aufgrund von Streaming Wars unvollendet und werden in vielen Fällen nach der ersten Staffel gestrichen. Serien wiesen laut Reismann in der Tendenz eine Preissteigerung auf, da die Gagen der Darsteller sowie die Produktionsqualität zunehmen und gleichzeitig die Zuschauerquoten von Staffel zu Staffel eher abnehmen würden. Infolge der unzureichenden Zuschauerzahlen hat der Streaming-Dienst Disney+ ausgewählte Eigenproduktionen aus seinem Programm entfernt. Obwohl es sich um Eigenproduktionen handelt, fallen weiterhin Kosten an, da Tantiemen an die Filmschaffenden zu entrichten sind (Sachsinger, 2024).

Trends in Deutschland

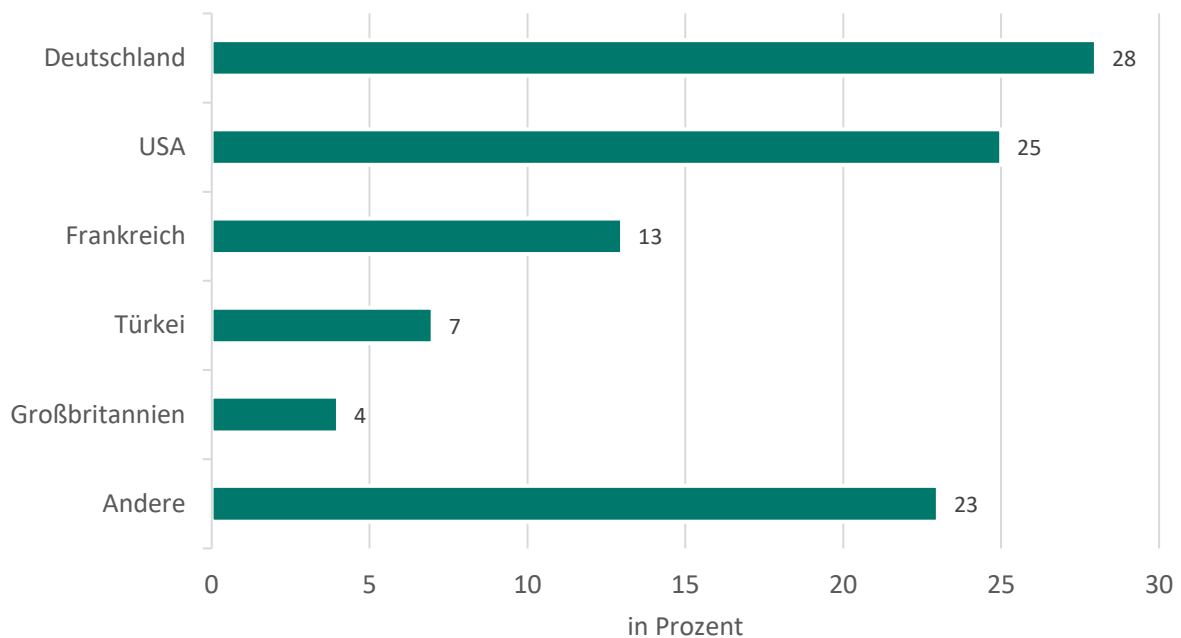
Der Filmverleih spielt eine wichtige Rolle bei Finanzierung und Distribution und Lizenzierung von Kinofilmen. Im Wirtschaftszweig „Verleih und Vertrieb von Filmen (ohne Videotheken)“ waren im Jahr 2019 insgesamt 419 Unternehmen tätig, die einen Umsatz von rund 1,4 Milliarden Euro erzielten (Goldhammer, et al., 2022). Im Vergleich zu den Vorjahren ist festzustellen, dass sowohl die Anzahl der Unternehmen als auch der Umsatz rückläufig waren. Im Zuge der pandemiebedingten Einschränkungen des Kinobetriebs und des Rückgangs im physischen Einzelhandel halbierte sich der Umsatz in diesem Segment (Goldhammer, et al., 2022). Im Jahr 2023 wurden in deutschen Kinos 571 Langfilme erstaufgeführt, darunter 448 Spielfilme und 123 Dokumentarfilme (vgl. Abbildung 3-73). Von den Spielfilmen kamen 28 % aus Deutschland, 25 % aus den USA, 13 % aus Frankreich, 7 % aus der Türkei und 4 % aus Großbritannien (vgl. Abbildung 3-74).

Abbildung 3-73:
Anzahl der erstaufgeführten Kinofilme nach Format, 2023



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von SPIO (2024).

Abbildung 3-74:
Anteil an Spielfilmen nach Herkunftsland, 2023



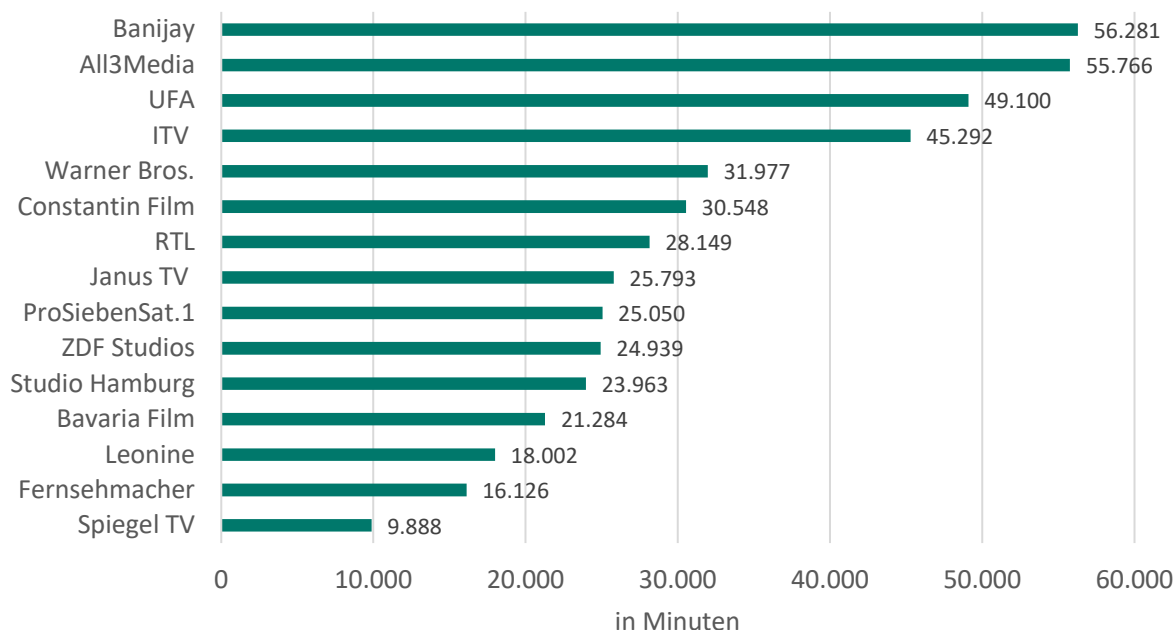
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von SPIO (2024).

In Abbildung 3-75 werden die Produktionsvolumen der größten Film- und Fernsehproduktionsunternehmen in Deutschland im Jahr 2022 veranschaulicht (Goldmedia und HMS, 2022). Das Unternehmen

Banijay führt mit einem Produktionsvolumen von 56.281 Minuten, gefolgt von All3Media mit 55.766 Minuten. UFA und ITV Studios Germany erreichen jeweils ein Produktionsvolumen von etwa 49.000 und 45.000 Minuten. Warner Bros. und Constantin Film kommen auf ca. 30.000 Minuten, während RTL, ProSiebenSat.1, ZDF Studios, Studio Hamburg und Bavaria Film im 20.000-minütigen-Bereich liegen. Diese 15 größten Produktionsgruppen in Deutschland haben im Jahr 2022 insgesamt 462.168 Minuten an Inhalten produziert.

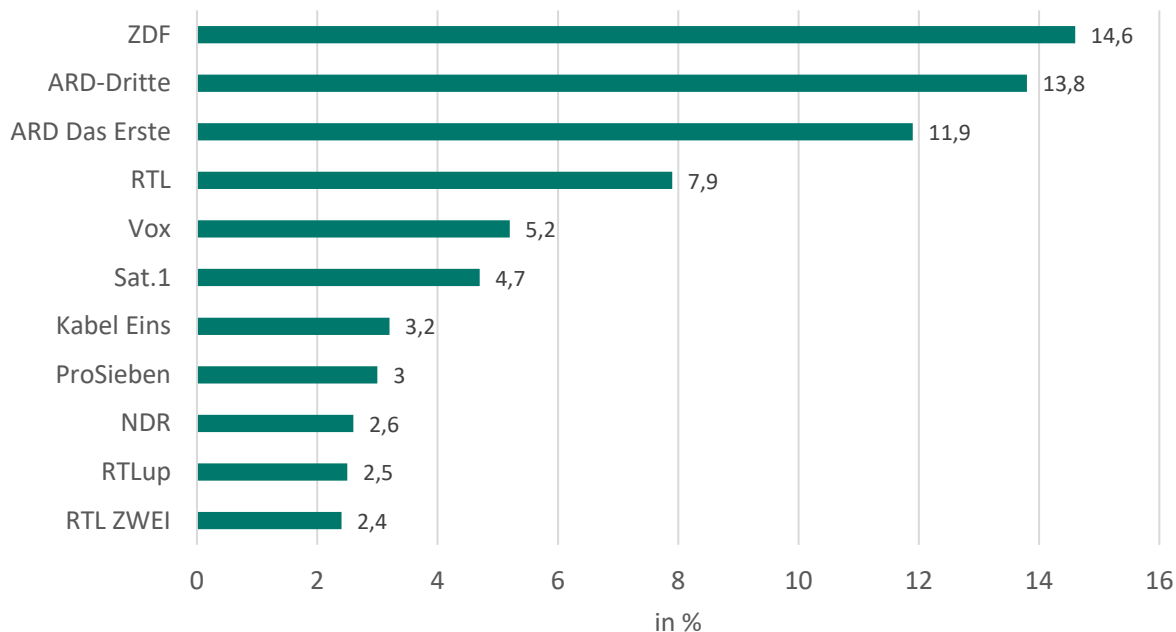
Abbildung 3-75:

Produktionsvolumen der größten Film- und Fernsehproduktionsgruppen in Deutschland, 2022



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Goldmedia und HMS (2022).

Die von der AGF Videoforschung (2024) zur Verfügung gestellten Marktanteile am Gesamtpublikum der Fernsehsender im Jahr 2023 demonstrieren eine Verteilung, bei der das ZDF mit einem Anteil von 14,6 % an der Spitze liegt (vgl. Abbildung 3-76). Die ARD-Dritten Programme folgen mit 13,8 %, während ARD Das Erste den dritten Platz mit 11,9 % belegt. Unter den privaten Sendern erreicht RTL einen Marktanteil von 7,9 %, während Vox und Sat.1 auf 5,2 % bzw. 4,7 % kommen. Kabel Eins und ProSieben haben jeweils einen Marktanteil von etwa 3 %.

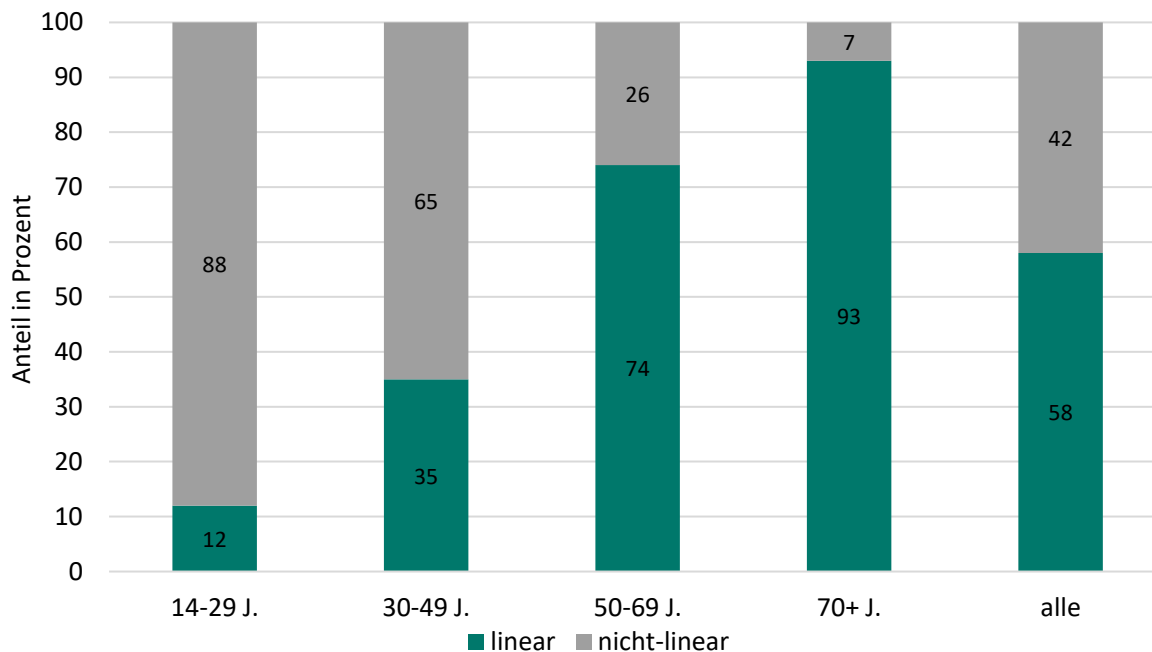
Abbildung 3-76:
Jahresmarktanteile am Gesamtpublikum der deutschen Fernsehsender, 2023


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von AGF Videoforschung (2024).

Die Ergebnisse der ARD/ZDF-Medienstudie im Jahr 2024 zeigen, dass die Nutzung linearer Medien weiter abnimmt (ARD, ZDF und Forschungskommission, 2024). Aufgrund der rückläufigen Nutzung der linearen Medien ist davon auszugehen, dass sich die Medienlandschaft in Zukunft weiter fragmentieren wird. Diese Entwicklung führt dazu, dass sich die Aufmerksamkeit der Nutzer auf viele verschiedene Kanäle verteilt, was die Medienunternehmen vor die Herausforderung stellt, ihre Zielgruppen plattformübergreifend zu erreichen und zu binden (ARD, ZDF und Forschungskommission, 2024). Obwohl die lineare Mediennutzung der deutschen Bevölkerung mit 58 % überwiegt, sind Unterschiede zwischen Altersgruppen festzustellen (vgl. Abbildung 3-77). Die Gruppe von 14- bis 29-Jährigen greifen zu 88 % auf nicht-lineare Medien, sprich Inhalte werden auf Abruf flexibel konsumiert. Im Gegensatz dazu werden laufende Fernsehprogramme, als lineare Mediengattung, von 93 % der über 70-Jährigen angeschaut.

Abbildung 3-77:

Vergleich zwischen linearem und nicht-linearem Medienkonsum der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren

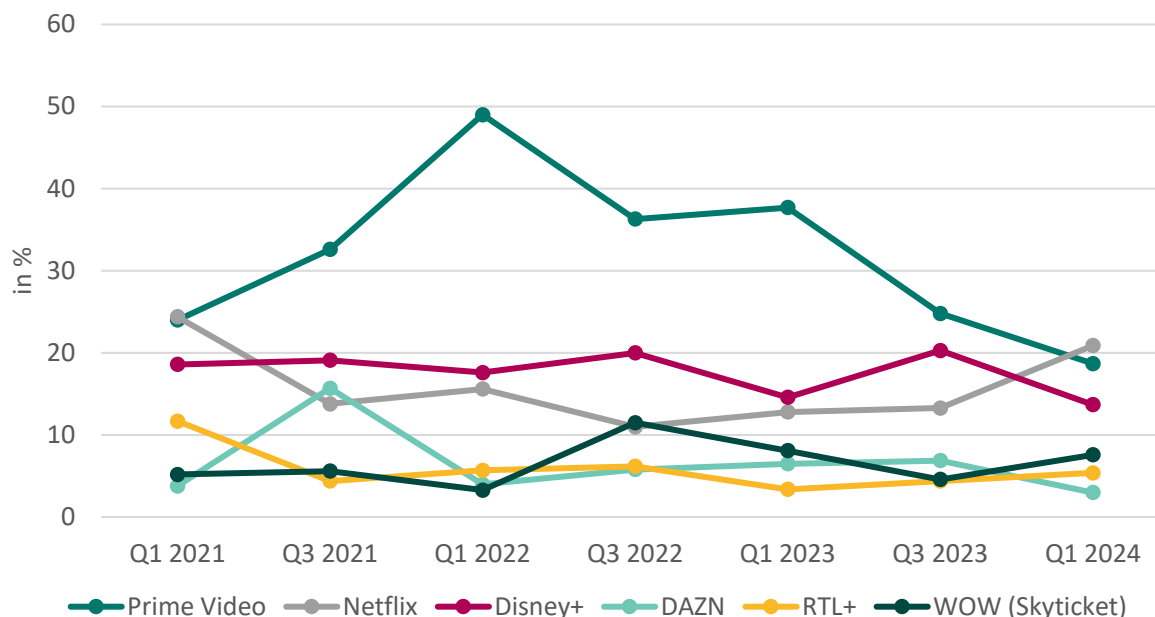


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von ARD, ZDF und Forschungskommission (2024).

Bei Betrachtung des deutschen Marktanteils von Streaming-Diensten bei neu abgeschlossenen SVoD-Abos über die Jahre ist erkennbar, dass Prime Video einen kontinuierlich wachsenden Marktanteil mit einem Höhepunkt von 49 % im Jahr 2022 und ein Tiefpunkt 18,7 % im Jahr 2024 illustriert (vgl. Abbildung 3-78). Hingegen weist Netflix einen Rückgang und dann wieder einen Anstieg im ersten Quartal 2024 mit 21 %. Disney+ und DAZN haben ihren Marktanteil mit einer abnehmenden Tendenz verändert, während RTL+ und WOW (ehemals Sky Ticket) kleinere Schwankungen zeigen. Im Allgemeinen kann der Hauptgrund für den Rückgang des prozentualen Anteils der neu abgeschlossenen SVoD-Abos auf die steigenden Preise zurückgeführt werden.

Abbildung 3-78:

Markanteile von Streaming-Diensten bei neu abgeschlossenen SVoD-Abos in Deutschland, 2021-2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kantar Group and Affiliates (2024).

Relevanz der Künstlichen Intelligenz (KI)

Die Film- und Fernsehindustrie entwickelt sich verstärkt zu einer IT-spezifischen und technisch fortschrittlichen Branche. Alle wichtigen Aspekte des Filmemachens werden in die Cloud verlagert, sei es Videobearbeitung, Animation oder VFX (Datta & Goswami, 2020). Mit der wachsenden Qualität und Erschwinglichkeit von 4K-Fernsehen, Streaming-Diensten und Heimkinosystemen bevorzugen immer mehr Menschen das Filmerlebnis zu Hause. Mit dem Aufkommen neuer Technologien, die zunehmend in künstlerische Bereiche eindringen, stoßen Fachleute aus der Film- und Fernsehindustrie auf erheblichen Widerstand. Besonders der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) wird als Bedrohung wahrgenommen, da sie versucht, kreative Tätigkeiten zu übernehmen, die bisher Experten vorbehalten waren (Bhattacharya, 2023). Nach der Pandemie, der Inflation und dem Siegeszug der Streaming-Dienste führte es zu Protesten unter den Filmschaffenden, insbesondere in Hollywood. Im Jahr 2023 protestierten sie gegen die zunehmende Integration von KI in Film-, Fernseh- und digitale Inhalte, indem sie Streiks organisieren und öffentlich ihre Besorgnis über die potenzielle Ersetzung menschlicher Kreativität durch KI zum Ausdruck bringen (Bhattacharya, 2023). Daraufhin wurden erstmals Regeln für den Umgang mit KI in die Tarifverträge aufgenommen. Digitale Medien würden in den kommenden Jahren nicht in der Lage sein, Schauspieler und Drehbuchautoren zu ersetzen (Ding, 2024). Als Beispiel müssen Schauspieler ihr Einverständnis geben, wenn ihr Gesicht und ihr Körper gescannt werden, um digitale Kopien zu erstellen. Darüber hinaus dürfen digitale Reproduktionen verstorbener Schauspieler nur mit

der Zustimmung der Familie, des Nachlasses oder der entsprechenden Gewerkschaft verwendet werden (Wilhelm K. , 2024).

Die Europäische Union hat im Juni 2024 die KI-Verordnung verabschiedet, die einen einheitlichen Rechtsrahmen für die Nutzung und Bereitstellung von KI-Systemen in der EU schafft (Madiega, 2024). Diese EU-weite Verordnung basiert auf einem risikobasierten Ansatz und klassifiziert KI-Systeme nach ihrem Risikopotenzial (Madiega, 2024). Systeme mit „inakzeptables Risiko“ sind verboten, während solche mit „hohem Risiko“ strengen Anforderungen unterliegen, um den Zugang zum EU-Markt zu erhalten. Systeme mit begrenztem Risiko unterliegen Informations- und Transparenzpflichten, und Systeme mit minimalem Risiko sind von weiteren Verpflichtungen ausgenommen. Zudem gibt es spezifische Regeln für KI-Modelle für allgemeine Zwecke (GPAI), insbesondere für Modelle mit „hochwirksamen Fähigkeiten“, die potenziell erheblichen Auswirkungen auf den Binnenmarkt haben könnten (Madiega, 2024). In einer Befragung zur KI-Nutzung in der Filmwirtschaft in Deutschland sehen mehr als die Hälfte der befragten Filmschaffenden einen Mangel an KI-Fachwissen im Personal, weswegen 80 % der Befragten sich für regelmäßige Schulungen und ethische Fortbildungen im Umgang mit KI aussprechen (Kolo & Kleine, 2024). Führungskräfte erwarten, dass KI in den nächsten fünf Jahren zu einem Rückgang des Personalbestands beitragen und bis 2038 die Hälfte der Arbeitsplätze durch KI ersetzt wird. Zudem wird prognostiziert, dass in 15 Jahren die Mehrheit der Schauspielrollen von virtuellen Schauspielern übernommen wird (Kolo & Kleine, 2024). Diese Prognosen können durch den im August 2024 in Kraft getretenen KI-Rechtsakt verhindert, oder zumindest verlangsamt, werden. Darüber hinaus findet derzeit die Verhandlung zum ersten Tarifvertrag über den Einsatz generativer KI in Filmproduktionen zwischen der Produktionsallianz Film und Fernsehen sowie der ver.di-Gewerkschaft zusammen mit der Schauspielgewerkschaft BFFS statt, wobei eine grundsätzliche Einigung bislang erzielt werden konnte (ver.di, 2024).

Allerdings sind auch Argumente für die neue Technologie zu berücksichtigen. Grundsätzlich bietet KI Filmeschaffenden neue Möglichkeiten zur Ideenumsetzung: Durch den Einsatz von Automatisierung und die dadurch gewonnene Effizienz können auch kleinere Teams und Einzelpersonen mit begrenzten finanziellen Mitteln anspruchsvollere Produktionen umsetzen (Semsarha, 2023). Die Hürden für den Zugang zu künstlerischem Ausdruck werden reduziert, da fortschrittliche Technologien erschwinglicher und einfacher nutzbar werden. Zudem sehen Unternehmen Vorteile in der Nutzung von KI für Synchronisation, Dubbing, Untertitel sowie in der Marktforschung und Zielgruppenanalyse (Kolo & Kleine, 2024). 35 % der in Deutschland befragten Großunternehmen haben bereits eine KI-Abteilung und bei 34 % koordiniert die Geschäftsleitung die jeweilige Nutzung von KI. In der Befragung empfinden nahezu 100 % der Unternehmen, dass KI für Marketing-Optimierungen ein enormes Potenzial hat (Kolo & Kleine, 2024). KI-Dienste reduzieren den Zeit- und Arbeitsaufwand in Produktionsprozessen,

indem sie Videoproduzenten bei der Erstellung von Transkripten, der Gesichtserkennung in Videos, der Analyse des Zuschauerhaltens und der Durchsuchung von Archiven zur Generierung relevanter Inhalte unterstützen (Economist Impact, 2024). Beispielsweise wird KI genutzt, um Filmschaffenden den Zugang zu ausländischen Märkten zu erleichtern, indem sie die Mundbewegungen von Schauspielern an die Synchronisation anpassen.

3.2.4.3 Bewertung der Angemessenheit der Vergütung

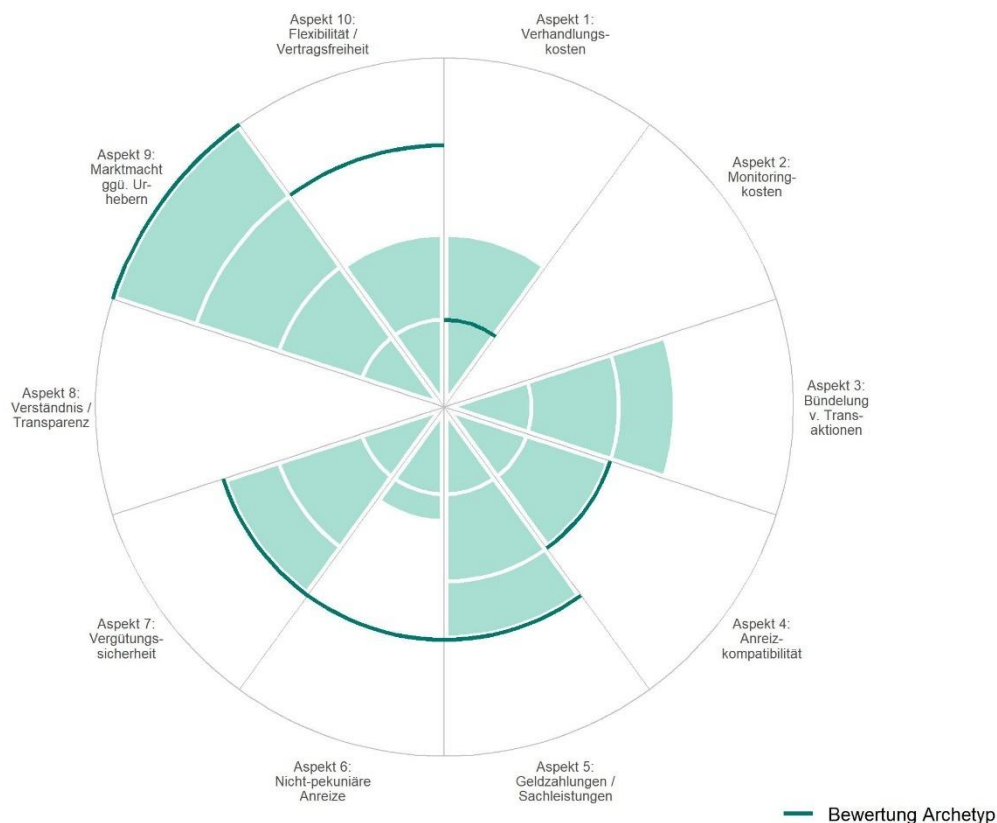
Die Urheber im Teilmarkt Film und Fernsehen (in Regie, Drehbuch, Produktion und Darstellung) sind in der Regel freischaffend und werden pro Film oder Sendung vergütet. Dabei übernehmen Produktionsgesellschaften, Filmverleih, klassische Sender und Streaming-Dienste das finanzielle Risiko für die Produktion der Filme und Sendungen.

- Der dominante Vergütungstyp im Teilmarkt Film und Fernsehen orientiert sich am Archetyp **Handelsintermediär (klassisches Verlagsmodell)**.
- Daneben existiert noch der Vergütungstyp **der Pauschalvergütung/VG-Modell**. Die daraus entstehende Vergütung spielt insgesamt aber eine untergeordnete Rolle.

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Film und Fernsehen

Abbildung 3-79:

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Film und Fernsehen und Archetyp



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Der Teilmarkt Film und Fernsehen ist dadurch geprägt, dass die zentralen UGW in der Regel von mehreren Urhebern gemeinsam produziert werden. Bei fiktiver, audiovisueller Unterhaltung mit Bewegtbildern handelt es sich um komplexe kreative Werke (Caves 2000). Daraus ergibt sich ein hoher Bedarf an Koordinationsleistung zwischen verschiedenen „Gewerken“. Zudem kann eine nutzungs- oder leistungsbezogene Vergütung von Dutzenden oder Hunderten von Kreativen sehr aufwändig werden. Darüber hinaus bestehen „Hold-up Probleme“, wenn Entscheidungsrechte über viele Akteure verteilt sind

(Caves 2000). Daher sind Pauschalvergütungen und sogar Annäherungen an, im deutschen Urheberrecht allerdings nur eingeschränkt mögliche „Total Buyouts“ aller Entscheidungsrechte (z.B. Modifikationsrechte) in diesem Teilmarkt für viele Urheber gängig und mit den spezifischen Marktbedingungen zu begründen. Zudem ist in verschiedenen kollektiven Aushandlungsprozessen zwischen Urhebervertretungen und zahlreichen Sendern und Filmverleihern (die trotz ihrer geringeren Zahl als bspw. Verlage im Buchmarkt als ein weites Oligopol von Handelsintermediären charakterisiert werden können), in den letzten Jahrzehnten ein Kanon verschiedener gemeinsamer Vergütungsregelungen (GVR) und Tarifverträge entstanden, der als Richtwert in Vertragsverhandlungen herangezogen werden kann.¹²³

Damit ist dieser Vergütungstyp bei Film und Fernsehen bezüglich der „Verhandlungskosten“ (Aspekt 1) günstiger zu bewerten als der Archetyp Handelsintermediär. Entsprechend fällt die Bewertung bezüglich „Flexibilität und Verhandlungsfreiheit“ (Aspekt 10) etwas ungünstiger als im Archetyp aus. Bei GVRs sind eine Reihe von Dingen zu beachten, die nicht vollständig in unserem Bewertungsschema abzubilden sind. Zum einen ist die Frage, inwieweit GVRs gelegentlich umgangen werden, etwa durch unbezahlte Überstunden. Zudem müssen angemessene Grenzen zu intrinsisch motivierten Amateuren gezogen werden oder deren kreative Tätigkeiten werden erschwert. Zum anderen besteht die Möglichkeit, dass Produktionen ins Ausland verlagert wird, bzw. im Ausland produzierte Inhalte Kostenvorteile genießen. Alle diese Herausforderungen sind auch von unseren Interviewpartnern benannt worden. Ihr genaues Ausmaß ließe sich aber nur über eine sehr aufwändige, tiefergehende Untersuchung bestimmen.

Die Monitoringkosten für Urheber sind wie im Archetyp hoch. Einerseits sammeln viele Akteure im Markt dezentral und eigenständig Daten. Andererseits sind Urheber selbst kaum in der Lage, die Angaben von Vertragspartnern oder von sonstigen Verwertern, wie zum Beispiel von Digitalanbietern wie Netflix, effektiv zu kontrollieren. Laut unserer Interviewpartner lassen sich die Angaben zur Nutzung von Werken oder den entsprechenden Einkünften und Urhebervergütungsansprüchen durch die Urheber praktisch nicht unabhängig überprüfen.

Die Vergütung selbst erfolgt in der Regel je Werk zunächst pauschal für die geleistete Arbeit an der Produktion. Etwaige nutzungsbezogene Vergütungen erfolgen seitens der Handelsintermediäre erst

¹²³ Obwohl im Teilmarkt Film und Fernsehen sehr aufwändige Werke über relativ lange Zeiträume erzeugt werden, sind Festanstellungen von Urhebern eher selten – im Gegensatz zu Presse oder Games. Dies hängt wohl auch mit der hohen Spezialisierung der einzelnen Kreativen und der diskontinuierlichen Produktionsweise über sehr unterschiedliche Produktionsstufen zusammen (zum Beispiel Dreh und Schnitt). Zudem sind Festanstellungen problematisch, da die deutsche Filmproduktion stark von öffentlicher Förderung abhängig ist, die im Bereich Film und Fernsehen für die meisten Produzenten nicht verlässlich zu erwarten ist, sondern immer wieder in Konkurrenz zu anderen Projekten neu eingeworben werden muss.

nach Erfüllung bestimmter Erfolgskriterien. Diese werden für einen langen Zeitraum gebündelt ausbezahlt. Die Bündelung von Vergütungstransaktionen ist relativ ausgeprägt.

In den Aspekten „Anreizkompatibilität“, „Geldzahlungen und Sachleistungen“ und „Vergütungssicherheit“ ist dieses Modell im Teilmarkt Film und Fernsehen analog zum Archetyp zu bewerten. Die pekuniäre Vergütung der Urheber besteht in der Regel aus einer pauschalen Zahlung, sowie, wie im deutschen Urheberrecht vorgesehen, einem nutzungsbezogenen Element, das bei extremen Markterfolg wirksam wird. Allerdings ist zu beachten, dass die meisten deutschen Filme kaum ihre Produktionskosten einspielen. Viele Filme kommen eher aufgrund öffentlicher Filmförderung oder mithilfe von Mitteln der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten zu Stande, und sollen als öffentliche Güter funktionieren. Unter diesen Umständen ist eine angemessene Urhebervergütung sicher in erster Linie pauschal, was sich auch in den GVRs widerspiegelt. Dementsprechend ist der Aspekt „Vergütungssicherheit“ wie im Archetyp relativ stark ausgeprägt. Zudem erbringen Handelsintermediäre neben Geldzahlungen an Urheber auch werkspezifische Sachleistungen, wie Marketingleistungen, welche die Erfolgsaussichten des Werkes sowie die Reputation der Beteiligten Urheber fördern können. Niedriger als im Archetyp wird der Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize und indirekte Aneignung“ bewertet. Zwar besteht in der Regel Attribution, und Urhebern im Teilmarkt Film und Fernsehen steht es in aller Regel frei, weitere Güter und Leistungen in Kooperation mit anderen Partnern zu erbringen (solange sie ihre Verträge erfüllen). Urheber haben laut Interviewpartner aufgrund des fast vollständigen „Buy-outs“ der Nutzungsrechte in der Regel aber nicht die Möglichkeit, die Nutzung oder Modifikation „ihrer“ Werke zu unterbinden, auch wenn sie der Reputation des Urhebers nach dessen Meinung zu schaden droht.

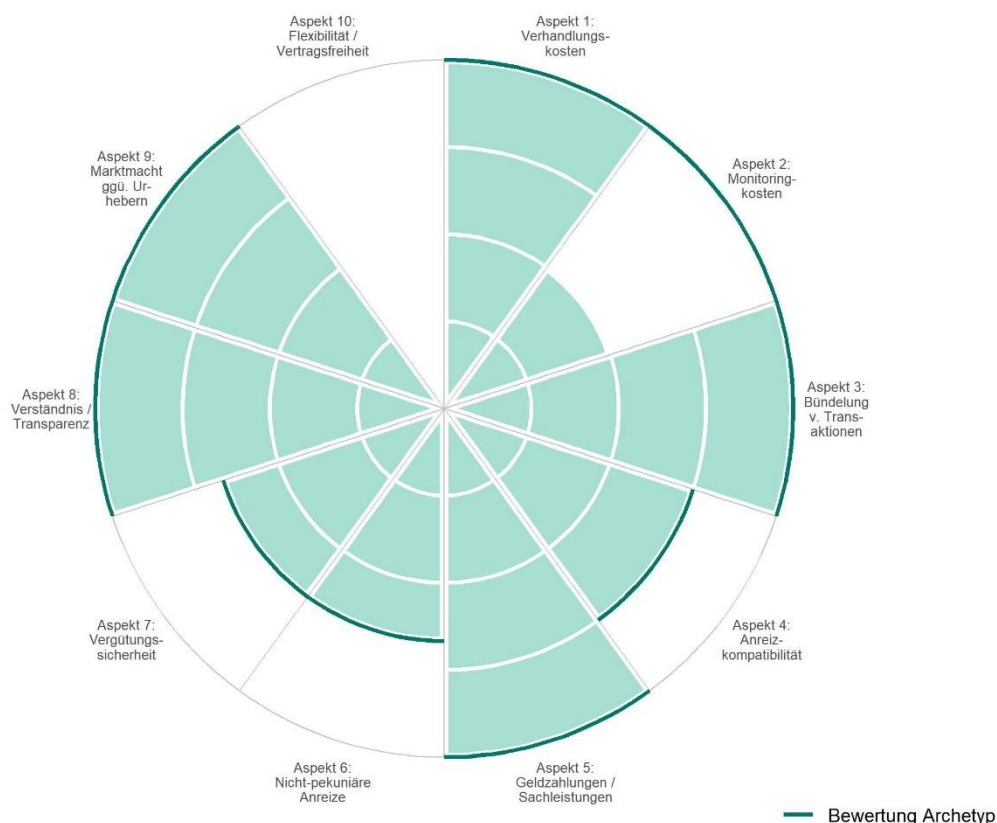
Im Aspekt „Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten“ unseres Bewertungsschemas erzielt das Vergütungsmodell im Teilmarkt Film und Fernsehen den niedrigsten Wert, da Urheber in der Regel alle Nutzungsrechte komplett abtreten und Non-Disclosure Agreements ebenfalls üblich sind. Ebenso sind die Urheber laut Interviewpartnern in der Mehrheit nicht in der Lage, alle juristischen Aspekte der ihnen vorgelegten Verträge selbstständig zu verstehen.

Bei der Marktmacht (Aspekt 9) besteht keine klare, besonders ausgeprägte Marktmacht gegenüber den Urhebern, auch weil die Verhandlungsposition von etablierten Stars sich extrem von Newcomern unter den Kreativen abweicht. Zudem stehen die Handelsintermediäre im Teilmarkt Film und Fernsehen in starker Konkurrenz zueinander.

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Film und Fernsehen

Abbildung 3-80:

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Film und Fernsehen und Archetyp



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Der Vergütungstyp „VG-Modell“, der im Teilmarkt Film und Fernsehen bezieht sich auf die Vergütung der VG Bild Kunst. Wie in Abbildung 3-80 deutlich wird, gleicht die Bewertung denen des Archetyps in nahezu allen Aspekten bis auf den Aspekt der Monitoringkosten (Aspekt 2). Hier ist dieser Vergütungstyp bei Film und Fernsehen niedriger als im Archetyp zu bewerten, da laut Interviewpartner die VG Bild Kunst nicht in der Lage ist, die ihr von Verwertern zur Verfügung gestellten Nutzungszahlen unabhängig zu prüfen.

Zusammenfassung Film und Fernsehen

Insgesamt weicht die Urhebervergütung im Teilmarkt Film und Fernsehen in relativ vielen Aspekten von den Archetypen und der Praxis in anderen Teilmärkten der KuK ab – insbesondere im Fall des Handelsintermediär-Modells, über welches der bei weitem größte Beitrag zur Urhebervergütung erbracht wird. Diese Eigenheiten lassen sich aus ökonomischer Sicht relativ klar mit besonderen Produktions- und Marktbedingungen rechtfertigen.

Zum Beispiel erfolgt die Urhebervergütung weitgehend pauschal und Entscheidungsrechte werden praktisch vollständig an einen zentralen Handelsintermediär übertragen. Dies verhindert Koordinationsprobleme zwischen einer Vielzahl von Kreativen, die an diesen Werken beteiligt sind, inklusive des Aufwandes, Dutzende oder Hunderte kreative leistungs- oder nutzungsbezogen zu vergüten. GVRs verringern Verhandlungskosten und wirken etwaiger Marktmacht einzelner Akteure entgegen, können aber auch zu Nachteilen bei der Flexibilität und internationalen Wettbewerbsfähigkeit führen.

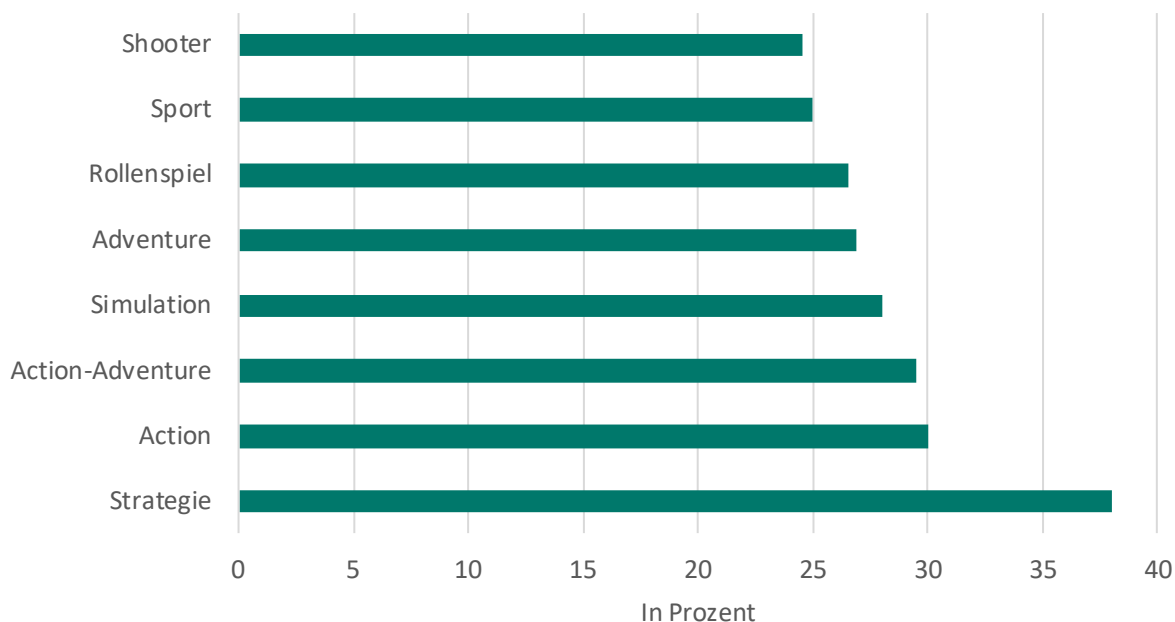
Weniger gut begründbar ist, wie stark Urheber asymmetrische Informationsnachteile erfahren, da Angaben zur Nutzung ihrer Werke und den entsprechenden Einkommen kaum unabhängig von Verwertern überprüft werden.

3.2.5 Games

Das Kernprodukt im Teilmarkt Games sind digitale Spiele für den Computer, das Tablet, das Handy oder andere mobile Endgeräte. Spiele können sowohl nach dem Genre (bspw. Actionspiele, Geschicklichkeitsspiele, Rollenspiele oder Strategiespiele) als auch nach der verwendeten Spieleplattform (bspw. Konsolen, Smartphones, Cloud Games oder Retro-Konsolen) unterschieden werden (Schmidt S. , 2024). Laut Schmidt (2024) umfasst der Games-Markt umfasst folglich mehr als „nur“ den klassischen Computerspielmarkt. Im Jahr 2021 war das Smartphone das beliebteste Medium. 23,5 Mio. Personen gaben an, dort Games zu spielen. 17,8 Mio. Personen nutzen Konsolen, 14,3 Mio. den Computer und 10,7 Mio. das Tablet (Verband der deutschen Games-Branche , 2022). Im Bereich der Videospiele werden in Deutschland am meisten Strategiespiele gespielt. Etwa 38 % der befragten Gamer gaben an, strategische Spiele zu nutzen. Dahinter folgen Action (30 %), Action-Adventure (29,5 %) sowie Simulation (28 %) (vgl. Abbildung 3-81).

Abbildung 3-81:

Verteilung der Videospieleranteile auf verschiedene Videogamegenres in Deutschland, 2020-21, Mehrfachnennung möglich



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Statista Global Consumer Survey (2021).

Im Jahr 2022 betrug der Umsatz für Computer- und Videospiele inklusive Hardware in Deutschland 9,9 Mrd. Euro. Damit ist der deutsche Games-Markt der größte in Europa und der fünftgrößte der Welt (Verband der deutschen Games-Branche, 2023). Ohne Hardware belief sich der Umsatz auf 6,7 Mrd. Euro (game, 2024). Die in Deutschland erwirtschafteten Umsätze im internationalen Games-Sektor gehen jedoch nicht zwangsläufig auf heimische Firmen zurück: Der Großteil der Umsätze wird

durch japanische oder U.S.-amerikanische Firmen erwirtschaftet (Möthe, 2023). Die nach dem Umsatz gemessenen, größten börsennotierten Unternehmen sind Sony (Japan), Tencent (China), Microsoft (USA), Nintendo (Japan) und NetEase (China), welche einen Großteil ihres Umsatzes jedoch nicht im Games-Markt erwirtschaften (Zandt, Statista, 2023). In den vergangenen Jahren entfielen nur rund 5 % von In-Game-Verkäufen auf deutsche Firmen.

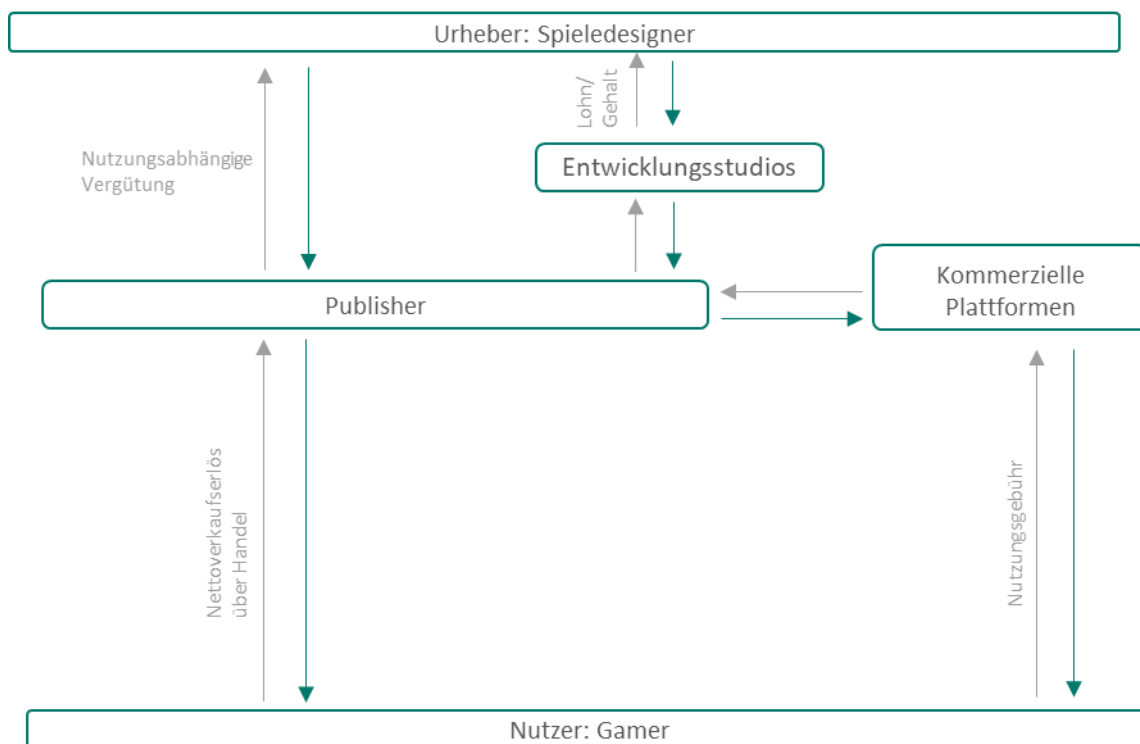
3.2.5.1 Akteure und Vergütungsmodelle

Laut Oppermann (2022) besteht der Games-Markt aus fünf vertikalen Stufen und drei Segmenten: Hardware, Software und Dienstleistungen. Die Stufen bilden Hardwarehersteller, Spieledesigner, Publisher, Distributoren, der Einzelhandel und letztlich die Konsumenten. Meist sind die Spieledesigner bei großen Entwicklungsstudios angestellt.

Ursprünglich war die Struktur der Games-Industrie durch eine vertikal integrierte Produktion gekennzeichnet, bei welcher ein großer Anteil der Produktionsschritte unternehmensintern durchgeführt wurden. Auch heute noch haben die großen Publisher oft ihre eigenen, internen Entwicklungsstudios. Einige Teile der Industrie, wie Sony und Microsoft, arbeiten weiterhin vertikal integriert. Neben der Hardware werden von diesen Unternehmen auch Entwicklung, Veröffentlichung, Produktion und Vertrieb abgedeckt. Dadurch werden Kunden an die Unternehmen gebunden, zugleich können die Unternehmen technische Standards festlegen. In anderen Teilen der Branche ist die Wertschöpfungskette in verschiedene Stufen aufgeteilt (Oppermann, 2022). Bei dieser Aufteilung konzentrieren sich Unternehmen auf bestimmte Stufen der Wertschöpfung und optimieren arbeitsteilig (Oppermann, 2022). Abbildung 3-82 stellt die Akteure und Vergütungsströme für den Teilmarkt Games schematisch da.

Abbildung 3-82:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Games



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kogler, et al. (2022, S. 45).

Meist geben Handelsintermediäre, in der Games-Branche Publisher genannt, die Entwicklung eines Spiels bei Entwicklungsstudios in Auftrag und tragen folglich auch das finanzielle Risiko (GamesWirtschaft, 2023a). Die eigentlichen Urheber sind die Spieledesigner, welche teilweise fest bei den Developing Studios angestellt werden. Wenn die Urheber das Werk in Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus dem Arbeitsverhältnis geschaffen haben, liegen die Nutzungsrechte an dem Spiel bei den Studios als ihrem Arbeitgeber. Alternativ kommt, laut Interviews, es in vielen Fällen zur freien Zusammenarbeit von Spieledesignern und Publishern.

Nach Mitarbeitern waren in 2023 die größten Studios in Deutschland Ubisoft Blue Byte mit 470 Angestellten, gefolgt von InnoGames (350), Wooga (325), Cyrtex (310) und Goodgame Studios (270). Von diesen fünf Studios ist jedoch lediglich Cyrtex ein in Deutschland gegründetes Unternehmen. Dies unterstreicht die hohe Internationalität der Games-Branche. Die Struktur der großen Development-Studios ist zudem recht konstant: 2021 und 2022 beschäftigten dieselben Unternehmen, lediglich in einer leicht veränderten Reihenfolge, die meisten Mitarbeiter in der Branche in Deutschland (GamesWirtschaft, Die größten Spiele-Studios 2023 in Deutschland (Update), 2023). International sind die nach Umsatz größten Unternehmen im Bereich Videospiele Tencent, Apple, Sony, Microsoft und NetEase (Newzoo, 2024).

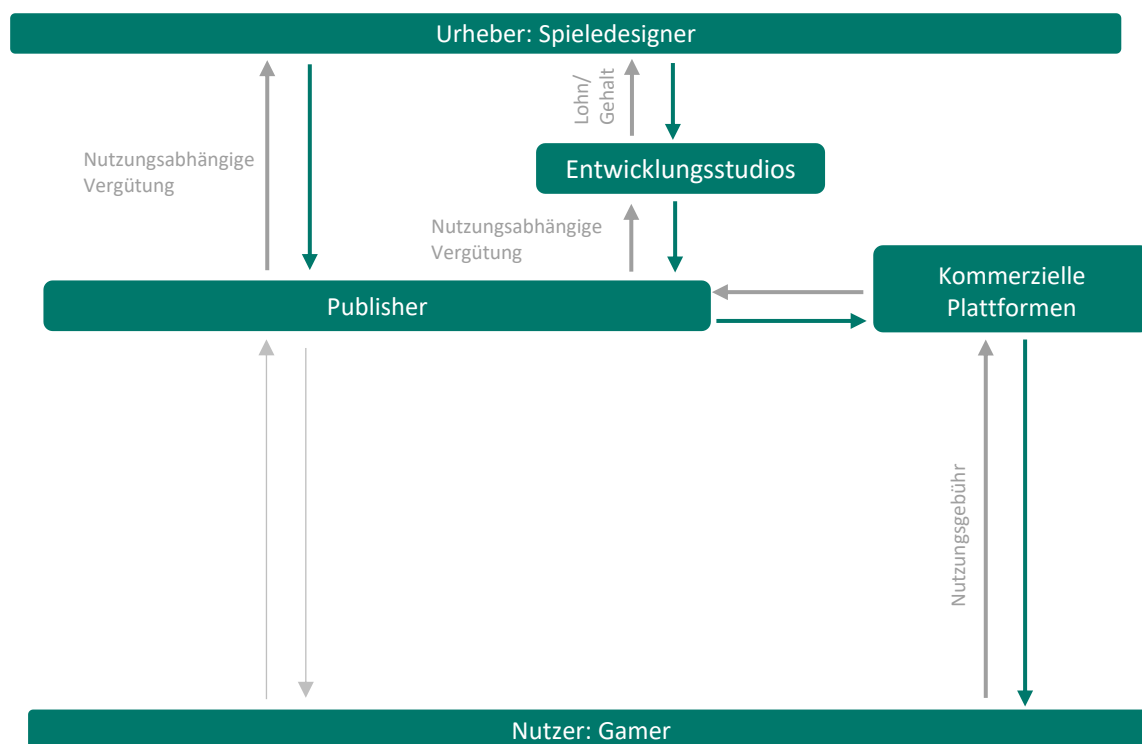
Die Publisher vertreiben die Spiele typischerweise direkt über den Handel oder online Plattformen an Nutzer. Diese stellen heute eine große und vielfältige Gruppe dar. In Deutschland spielen rund zwei Drittel der Erwachsenen über 18 Jahren Videospiele, darunter sowohl Gelegenheitsspieler als auch Hardcore-Gamer (Giessen, 2022). In den jungen und mittleren Alterssegmenten wird auf allen Plattformen gespielt, während ältere Personen stark PCs und Tablets nutzen. Dafür ist in dieser Altersgruppe die Nutzung von Smartphone und Konsole zum Spielen deutlich weniger verbreitet.

Archetyp 4 „Plattformmodell mit Handelsintermediär“ im Teilmarkt Games

Laut Einschätzung der Experten im Stakeholderinterview werden heutzutage die meisten Spiele über online Plattformen vertrieben. Zu den bekanntesten Games-Plattformen zählen Steam, Origin, Uplay und GOG. Neben diesen Plattformen gibt es auch Anbieter wie Google Play Pass und Apple Arcade, die auf Abonnementmodelle für Spiele und Apps setzen. Solche Abonnements sind sowohl für Computer- und Videospiele als auch für Apps auf Tablets und Smartphones verfügbar (Laage, 2023).

Abbildung 3-83:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteur sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Games für den Archetyp Plattformmodell mit Handelsintermediär



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kogler, et al. (2022, S. 45).

Der Archetyp Plattformmodell mit Handelsintermediär trifft sowohl auf die Angestellten als auch die freien Mitarbeiter zu, da sich die Einräumung von Nutzungsrechten an die Developing Studios in beiden

Fällen aus dem Vertragsverhältnis ergibt. Während die festangestellten Spieledesigner jedoch ein festes, vertraglich geregeltes Gehalt bekommen, werden die freien Spieledesigner in Form von Werkverträgen für die Dauer der Entwicklung eines konkreten Spiels angestellt und entlohnt. Beiden Fällen ist jedoch gemein, dass sowohl die Developingstudios im überwiegenden Fall mit Publishern zusammenarbeiten. Diesen kommt vor allem hinsichtlich der regulatorischen Aspekte bei der Veröffentlichung des Spiels eine wichtige Rolle zu. Die Hauptaufgaben von Publishern sind die Finanzierung, das Marketing sowie der Vertrieb der Spiele, da sie die Computerspiele schlussendlich veröffentlichen. Wie stark der Publisher in die Spielentwicklung eingreift ist von Fall zu Fall verschieden. Deutschlandweit sind etwa 60 Publisher und 80 weitere Firmen, die sowohl als Verleger als auch als Entwickler tätig sind, angesiedelt (Games-Branche, 2024b).

Gemäß eines geführten Interviews mit einem ehemaligen Gamedesigner sind jedoch vor allem Projektverträge in der Branche sehr verbreitet. Bonizahlungen in Abhängigkeit vom Erfolg des Spiels sind eher unüblich und kommen fast ausschließlich auf Ebene der Geschäftsführung vor. Unserem Interviewpartner waren generell keine prozentualen Beteiligungen oder Tantieme der Spieledesigner bekannt. Dies galt auch für Freelancer. Eine allgemeingültige statistische Erhebung zu den Gehältern in der Gamesbranche gibt es nicht. Lediglich InnoGames hat seine Gehaltsbänder offengelegt. Die Junioreinstiegsgehälter liegen Stand 2024 bei 44.000 bis 52.000 Euro brutto pro Jahr. Die Gehälter für Seniorentwickler betragen 64.900 bis 89.700 Euro brutto pro Jahr (InnoGames, 2024). In der Branche wird jedoch davon ausgegangen, dass die Gehälter bei InnoGames eher am oberen Ende des Spektrums liegen und auch aus diesem Grund veröffentlicht wurden. Gemäß Angaben aus dem eigenen Umfeld unseres Interviewpartners aus der Gamesbranche würden die Einstiegsgehälter für Junior-Entwickler aktuell bei rund 2.500 Euro brutto liegen. Hinzu kommt, dass dies lediglich die Gehälter für Festangestellte sind, während der Lohn für Freelancer stärkeren Variationen unterworfen sein kann. Diese Gehälter beziehen sich zudem auf die Entwickler und nicht die Spieledesigner, welche die eigentlichen Urheber sind. Aufgrund der geringen Anzahl der Spieledesigner in Deutschland liegen jedoch keine konkreten Gehälter für diese vor. Es wird jedoch davon ausgegangen, dass die Gehälter für Spieledesigner in einem ähnlichen Bereich liegen wie für Entwickler.

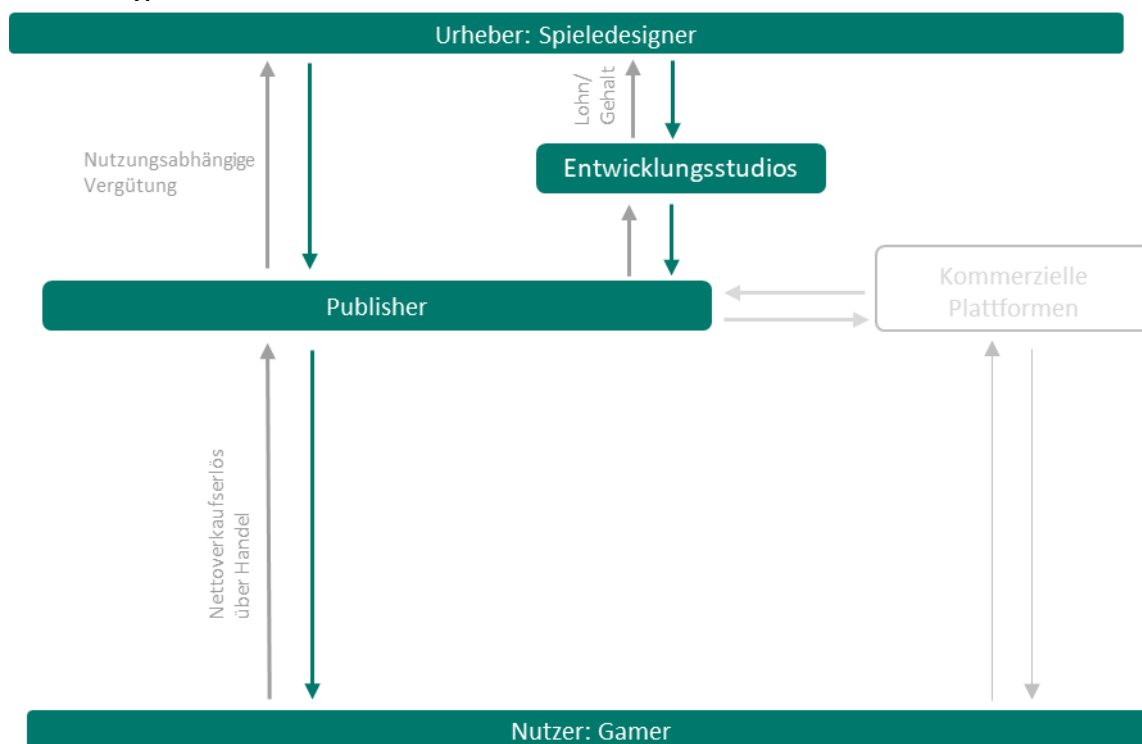
Archetyp 2 „Handelintermediär“ im Teilmarkt Games

Die Alternative zu der Bereitstellung der Spiele auf Online-Plattformen ist der traditionelle Einzelhandel. Dieser ist in den Grafiken nicht separat dargestellt. Unabhängig davon, ob die Spiele über die Plattformen oder den Einzelhandel veröffentlicht werden, arbeiten die Spieledesigner oder die Developingstudios jedoch ebenfalls mit den Publishern zusammen. Dies Vertriebsart ohne Plattformeinbeziehung

stellt den Archetypen des Handelsintermediär dar. Dieser Archetypen kann sich ebenfalls darin unterscheiden, ob die Urheber fest bei den Developing Studios angestellt sind, auf Basis von Projektverträgen für diese tätig sind oder als Indiedesigner arbeiten.

Abbildung 3-84:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Games für den Archetyp Handelsintermediär



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kogler, et al. (2022, S. 45).

Neben den beiden dominierenden Archetypen ist die studiounabhängige Tätigkeit als Indiedesigner eine Alternative für Spieledesigner zur Anstellung oder einer Projektarbeit bei einem Developingstudio. Diese Designer arbeiten folglich ohne die Finanzierung der großen Studios und sind als Einzelunternehmer tätig. Wie in Kapitel 2.1 eingeführt, entspricht dies ebenfalls der Vergütung durch individuelle Lizenzverträge. Diese Spielentwicklungen einzelner Personen können auch sehr erfolgreich sein. Trotzdem sind sie auf die Publisher angewiesen, welche ihre Spiele vertreiben. Laut Interviewpartner müssen freie Entwickler zwischen einem Viertel und einem Drittel des Umsatzes erst an die Publisher und dann nochmals an die Plattformen abgeben. Auch die Indieentwickler können folglich dem Archetyp des Handelsintermediärs mit Plattform zugeordnet werden, wenn sie mit den Publishern zusammenarbeiten und ihre Spiele auf Plattformen veröffentlichen lassen.

In dem Gamesteilmarkt gibt es folglich zwei relevante Archetypen: das Plattformmodell mit Handelsintermediär und den Handelsintermediär. Beide Archetypen können drei verschiedene Ausprägungen bezüglich der Rolle der Urheber, angestellt, Projektvertrag, independent, annehmen.

Im Gegensatz zu den anderen Teilmärkten wie der Presse oder Wissenschaft ist die zuständige Verwertungsgesellschaft im Bereich Games noch im Aufbau. Die VG der Hersteller von Games will eine Vergütung von Privatkopien auf privat genutzten PCs und Festplatten geltend machen. Diese Privatkopievergütung besteht nach § 54 ff. UrhG bereits. Darunter fallen u.a. Videoaufnahmen, Roleplay-Server, Highlight-Aufnahmen, Vervielfältigung bei der Bearbeitung, Foren, Soziale Medien, Support Anfragen, Aufnahmen zum Eigengebrauch und Reaction-Videos, Screenshots sowie E-Sports (VHG, 2024). Diese in Kapitel 4 diskutierte Privatkopievergütung ist im Kauf eines Computers, Smartphones oder Tablets oder USB-Sticks enthalten. Dieses Geld wird über die Zentralstelle für Private Überspielungsrechte (ZPÜ) eingesammelt und von den Verwertungsgesellschaften verteilt. Bisher wurden die Mittel aus den Einnahmen der Privatkopievergütung auf Branchen außerhalb des Games Bereiches aufgeteilt. Die Verwertungsgesellschaft im Bereich Games soll nun bisher ungenutzte Ansprüche geltend machen. Nicht Teil der Privatkopie sind öffentliche Wiedergaben, Privatkopien von Software sowie Privatkopien bei technischen Kopierschutzmaßnahmen (game, game, 2024d). In der Verwertungsgesellschaft für die Hersteller von Computerspielen können ausschließlich Games-Unternehmen Berechtigte werden, die wie Hersteller von Filmen, das Hersteller-Leistungsschutzrecht nach § 94 UrhG¹²⁴ innehaben. Berechtigten wären laut VHG Entwicklungsstudios und Publisher von Games (VHG, 2024). Je nach Ausgestaltung des Publisher-Vertrags kann die Privatkopievergütung sowohl durch Entwickler als auch durch Publisher geltend gemacht werden (game, game, 2024d).

Die Gründung der VHG, Verwertungsgesellschaft für die Hersteller von Games mbH, wurde auf der Mitgliederversammlung im Dezember 2022 entschieden. Eine Anspruchsmeldung ist jedoch erst möglich, wenn die VHG von dem Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) zugelassen wurde. Diese war für Sommer 2023 geplant. Die ersten Ausschüttungen werden jedoch voraussichtlich erst ein bis zwei Jahre nach der Gründung stattfinden (game, game, 2024d). Die Vergütungsart der kollektiven Lizenzen von Verwertungsgesellschaften nach Kapitel 2.1 findet in diesem Teilmarkt folglich noch nicht statt.

¹²⁴ § 94 Schutz des Filmherstellers: (1) Der Filmhersteller hat das ausschließliche Recht, den Bildträger oder Bild- und Tonträger, auf den das Filmwerk aufgenommen ist, zu vervielfältigen, zu verbreiten und zur öffentlichen Vorführung, Funksendung oder öffentlichen Zugänglichmachung zu benutzen. Der Filmhersteller hat ferner das Recht, jede Entstellung oder Kürzung des Bildträgers oder Bild- und Tonträgers zu verbieten, die geeignet ist, seine berechtigten Interessen an diesem zu gefährden.

Aus diesem Grund wird der Archetyp der Verwertungsgesellschaft im Teilmarkt Games nicht separat diskutiert und bewertet.

3.2.5.2 Entwicklung des Marktes

Die Games Branche ist durch viele kleine Unternehmen und die Dominanz einige großer Player charakterisiert. 2022 betrug die Anzahl der Unternehmen in der Entwicklung, im Publishing und in weiteren Dienstleistungen im Games-Sektor in Deutschland 1.053 (BMWK, 2023). Die Games-Branche ist jedoch von einer hohen Konzentration gekennzeichnet. So werden die meisten Umsätze von wenigen, großen Unternehmen generiert, welche unter dem Schirm internationaler Mutterkonzerne agieren (Verband der deutschen Games-Branche, 2019). Im Jahr 2023 waren im Kernbereich der Games-Branche, also bei in der Entwicklung sowie bei Publishern, in Deutschland 11.992 Personen beschäftigt. Zählt man den erweiterten Games-Arbeitsmarkt hinzu, zu dem unter anderem Beschäftigte bei Dienstleistern, im Handel, in Bildungseinrichtungen, in den Medien sowie im öffentlichen Sektor gehören, steigt die Gesamtzahl auf etwa 32.000 Beschäftigte an (Verband der deutschen Games-Branche, 2024).

Die starke Konzentration im Games-Markt ist zumindest teilweise durch die hohen Produktionskosten bei der Entwicklung von neuen Spielen bedingt. Grundsätzlich sind Spiele für mobile Endgeräte am günstigsten, während Online- und VR- und Computerspiele am teuersten sind. Die Entwicklung von Spielen für mobile Endgeräte kostet zwischen 10.000 und 50.000 Euro. Entwicklungen komplexer Spiele dieser Plattformen können auch bis zu 600.000 Euro beanspruchen (Lim, 2023). Computerspiele sind normalerweise kostenintensiver als Games für mobile Endgeräte, aber günstiger als VR-Spiele. Je nach Komplexität belaufen sich die Kosten für die Entwicklung von Computerspielen zwischen 20.000 und 5 Mio. Euro. Ein durchschnittliches VR-Spiel kostet rund 100 Tsd. Euro, während komplexere Varianten auch 100 Mio. Euro benötigen können. Die üblichen Entwicklungskosten für Online-Spiele belaufen sich auf 1 bis 100 Mio. Euro (Lim, 2023). Die teuersten Blockbusterspiele erreichten Stand 2023 Spitzenwerte von über 500 Mio. USD (Red Dead Redemption 2, Destiny) oder 300 Mio. USD (Call of Duty Warfare 2). Die stark angestiegenen Kosten hemmen inzwischen jedoch die Innovation in der Games-Branche, da die Publisher aufgrund der hohen Investitionssummen auf die Entwicklung neuer, risikoreicherer Spieltypen verzichten (Doll, 2023).

Im Games-Markt gibt es zudem eine Computerspielförderung des Bundes für die Entwicklung von Prototypen und die Produktion. Diese ist seit 2019 aktiv und umfasst ein Fördervolumen von jährlich 70 Mio. Euro. Seit 2019 wurden über 550 Projekte mit einem Gesamtfördervolumen von 200 Mio. Euro bewilligt. Allerdings wurde im Mai letzten Jahres die Annahme neuer Anträge auf Förderung gestoppt,

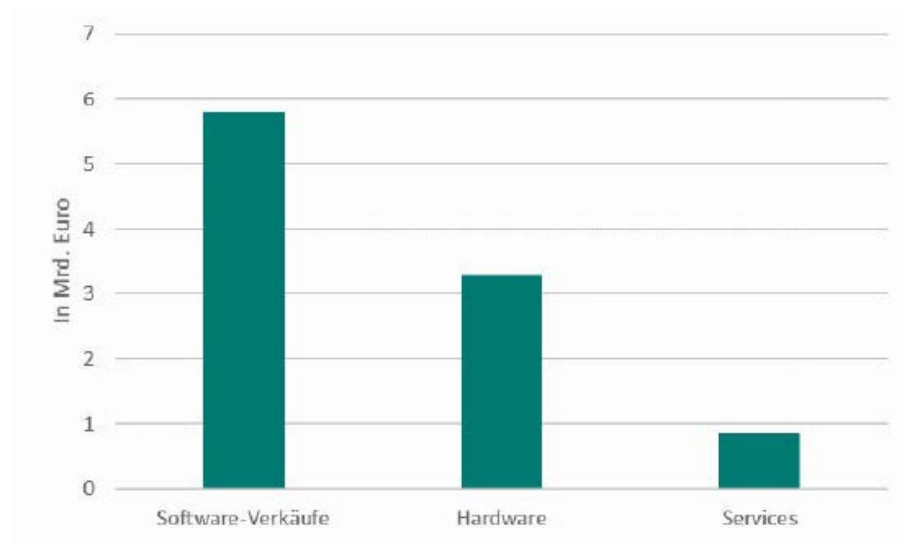
da die Mittel für 2023 und 2024 bereits ausgeschöpft waren (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2024b).

Entwicklung der Zahlungsstruktur im Games Markt

Die Geschäftsmodelle des Games-Marktes haben sich in den letzten Jahrzehnten dynamisch entwickelt und werden stark von dem technischen Wandel beeinflusst. In den 1970er und 1980er Jahren kamen „Pay to play“ Modelle auf. Hierbei müssen Spieler entweder ein Abonnement abschließen oder eine Saisonkarte kaufen, um die Games spielen zu können. Darauf folgte „Free to play“. Diese Modelle stellen das Spiel zunächst kostenlos zur Verfügung und generieren den Umsatz dann durch Werbeanzeigen. Daran anschließend folgten In-App-Kaufmodelle („Freemium“). Möglichkeiten, Zahlungsströme innerhalb eines Games zu generieren, sind In-Game-Käufe und Downloadable Content (DLC). Die Zahlungsströme entstehen dann erst während der Nutzung. In-Game-Käufe umfassen den Erwerb neuer Spielfunktionen wie zusätzliche Charaktere, Fähigkeiten, Ausrüstungen, kürzere Wartezeiten oder den Zugang zu höheren Leveln. Solche Käufe gibt es sowohl bei kostenlosen als auch bei kostenpflichtigen Spielen. Werden diese Käufe auf Mobilgeräten getätigt, spricht man von In-App-Käufen, einer speziellen Form der In-Game-Käufe (Verbraucherzentrale, 2024). DLC kosten in der Regel zwischen zwei und 20 Euro. Für Entwickler bieten DLCs eine lukrative Möglichkeit, auch nach dem Verkaufsstart des Spiels zusätzliche Einnahmen zu erzielen. DLCs unterscheiden sich von den In-Game Käufen, indem die Spieler bei DLCs dauerhaft zusätzliche Features erwerben, während bei In-Game-Käufen temporäre Vorteile, wie das Verkürzen einer Wartezeit, verkauft werden (Aschermann, 2018). In Deutschland wird das Wachstum der Umsätze im Games-Markt vor allem durch In-Game- und In-App-Käufe getrieben. Im Jahr 2023 entfielen 67,3 % des Umsatzes auf die Bereiche Einzelkauf, In-Game-/In-App-Käufe sowie Online-/Streaming-Dienste. Der Umsatz der in diesem Bericht betrachteten Bereiche des Games-Markt betrug 2023 rund 6,7 Mrd. Euro (game e.V. & GfK via GamesWirtschaft, 2024). Im gesamten Games- und Softwaremarkt stiegen die Umsätze von 50,6 Mrd. Euro im Jahr 2019 auf 60,1 Mrd. Euro in 2022 (BMWK, 2023).¹²⁵

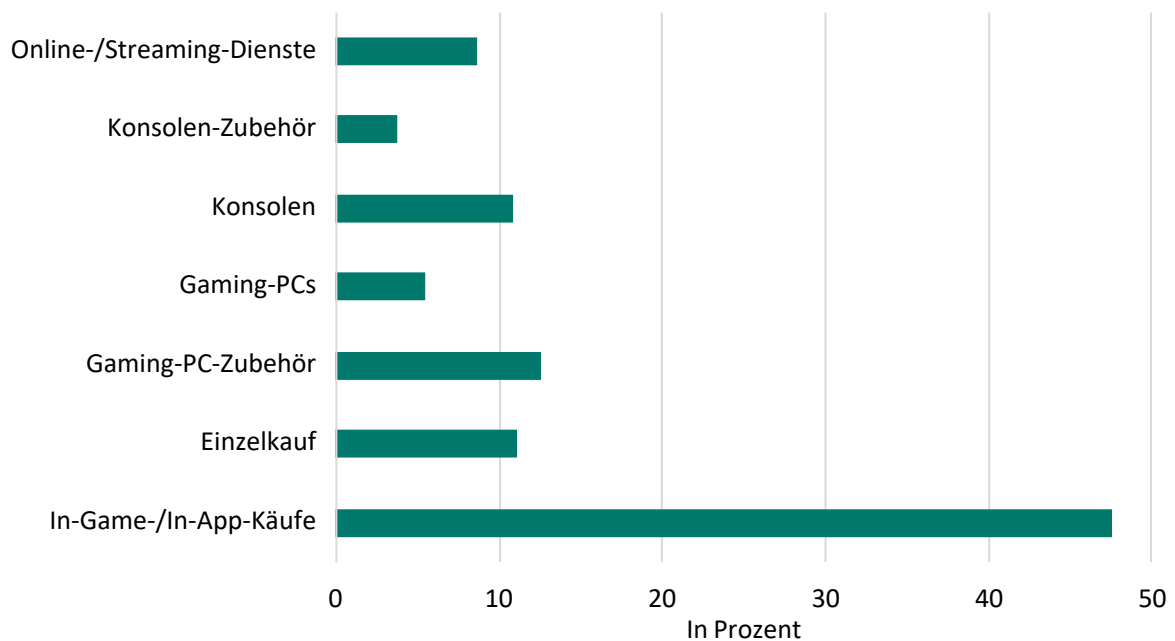
¹²⁵ Die Umsätze liegen in diesem Teilmarkt nach der KKW Studie folglich deutlich höher als nach den Schätzungen vom Gamesverband und GfK. Dies ist jedoch darin begründet, dass Hardware mitgezählt wird und einige Wertschöpfungsstufen doppelt gezählt werden.

Abbildung 3-85:
Software, Hardware und Service Umsätze in Deutschland, 2023



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von game e.V. und GfK über GamesWirtschaft (2024).

Abbildung 3-86:
Anteil von Software, Hardware und Service am Umsatz im Bereich Games in Deutschland, 2023



Anmerkung: Die Bereiche Online-/Streaming Dienste sowie Einzelkauf gehören dem Bereich Software an. Games-PC-Zubehör, Games-PCs, Konsolen sowie Konsolen-Zubehör dem Bereich Hardware.

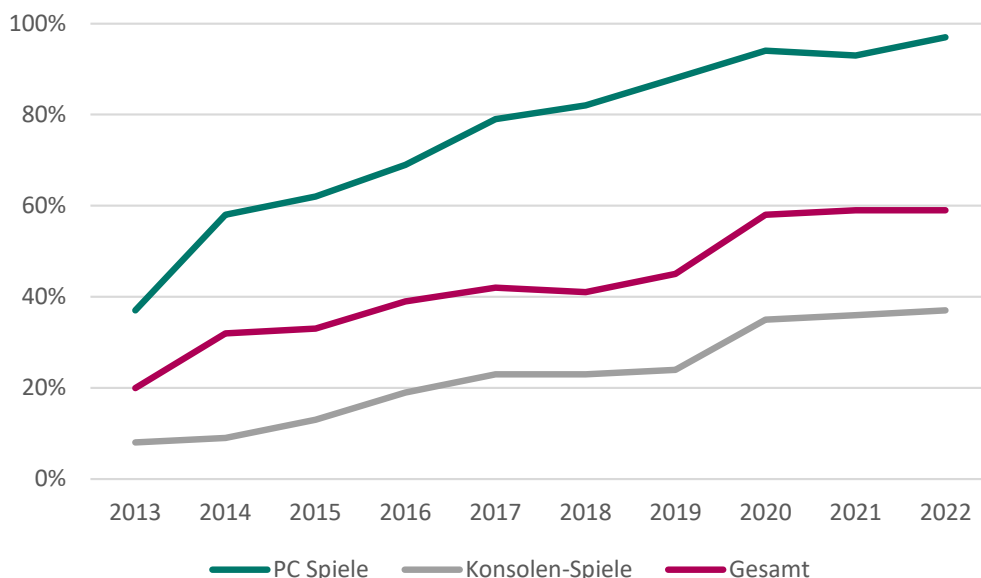
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von game e.V. und GfK über GamesWirtschaft (2024).

Aktuell gibt es Versuche, Konzepte von „Play to earn“ zu etablieren. Bei diesem ist das Spiel grundsätzlich kostenlos. Durch das Spielen des Games und dem Erreichen bestimmter (Zwischen-)Ziele kann der Spieler dann Geld verdienen. Die Ausweitung dieser Spielvariante wurde maßgeblich durch die Entwicklungen im Blockchain ermöglicht. Kern dieser Spielform ist der Austausch von virtuellen Gütern zwischen Spieler. Hierbei kommt den Non-Fungible Tokens, digitale Besitzurkunden in Kryptowährung, eine wichtige Rolle zu, da sie die zuvor hohen Unsicherheiten in diesem Spielsegment reduzieren (Oppermann, 2022). Unternehmen verdienen an den Play to Earn Spielen durch den Verkauf dieser NFTs. Weitere Einnahmen entstehen durch die Transaktionsgebühren, welche von den Spieler beim Austausch der digitalen Spielgegenstände anfallen.

Die Zahlungsstruktur für Spiele hat sich dementsprechend in den letzten 15 Jahren im Zuge der Digitalisierung und Plattformisierung grundlegend geändert. Der Erwerb einer Privatkopie in physischer Form wurde als primäre Zugangsform durch Onlineabonnements und Streaming abgelöst (Spinnler, 2023). Abonnementmodelle nehmen im Games-Bereich finanziell eine weniger dominante Rolle als in anderen Märkten der Kultur- und Kreativwirtschaft wie Musik oder Film und Fernsehen. Aufgrund der stabilen Einnahmen durch Lizenzgebühren gewinnen sie jedoch an Beliebtheit (Harding-Rolls, 2024). Der Verkauf von Games erfolgt in Deutschland folglich zunehmend digital, während physische Datenträger an Bedeutung verlieren. Ob Spiele als Download oder auf Datenträger gekauft werden, hängt stark von der Plattform und dem Alter der Spielenden ab. In 2023 erreichte der Anteil digital gekaufter PC- und Konsolenspiele in Deutschland 60 %, ein Niveau, das seit 2020 stabil ist. Besonders PC-Spieler kaufen fast ausschließlich Downloads (98 %), während Konsolenspieler weiterhin auf physische Kopien zurückgreifen (60 %), obwohl deren Anteil leicht sinkt. Der Kaufweg für Games variiert zudem nach Alter: Jüngere Gamer (20–29 Jahre) bevorzugen Downloads (71 %), während Ältere (50–59 Jahre) zunehmend digital kaufen (59 %, zuvor 53 %). Über 60-Jährige bevorzugen weiterhin physische Kopien (53 %), jedoch mit rückläufigem Trend (-12 %) (Verband der deutschen Games-Branche, Game, 2024a).

Damit stieg auch die Bedeutung der Plattformen. Im Bereich der Konsolen-Spiele ist die Plattform des jeweiligen Konsolenherstellers dominierend. Im Bereich der PC-Spiele hat sich Steam, laut Analysen, mit einen Marktanteil zwischen 50 und 70 % als größte Downloadplattform für Games etabliert (Ziegner, 2023).

Abbildung 3-87:
Anteil Downloads an Verkauften Games, 2013-2022



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Verband der deutschen Games-Branche, Game, 2024a)

Die Games-Branche lizenziert bislang ihre Rechte nicht gegenüber Plattformen, sondern räumt den Nutzern üblicherweise direkt über Guidelines sogenannte End-user license agreements (EULA) teils Nutzungsrechte ein, teils werden die Nutzungen geduldet und gestattet. Eine Lizenzierung durch die Diensteanbieter und der „Erwerb“ vertraglicher Nutzungsrechte ist bislang aber auch nicht im Interesse der meisten Publisher. Nutzer, die Spieleinhalte auf Plattformen wie YouTube oder Twitch teilen, tragen indirekt dazu bei, Spiele zu bewerben und deren Reichweite zu erhöhen, ohne dass die Publisher dafür zahlen. Wenn Publisher für jede dieser Nutzungen Lizenzgebühren verlangen würden, könnte das viele Nutzer davon abhalten, solche Inhalte zu erstellen, was die „kostenlose“ Werbewirkung reduzieren würde. Daher verzichten die Rechteinhaber in der Games-Branche bewusst auf eine Vergütungspflicht für solche Nutzungen und geben stattdessen „Guidelines“ heraus, um sicherzustellen, dass ihre Spiele in einem angemessenen Kontext gezeigt werden (Verband der deutschen Games-Branche, 2020).

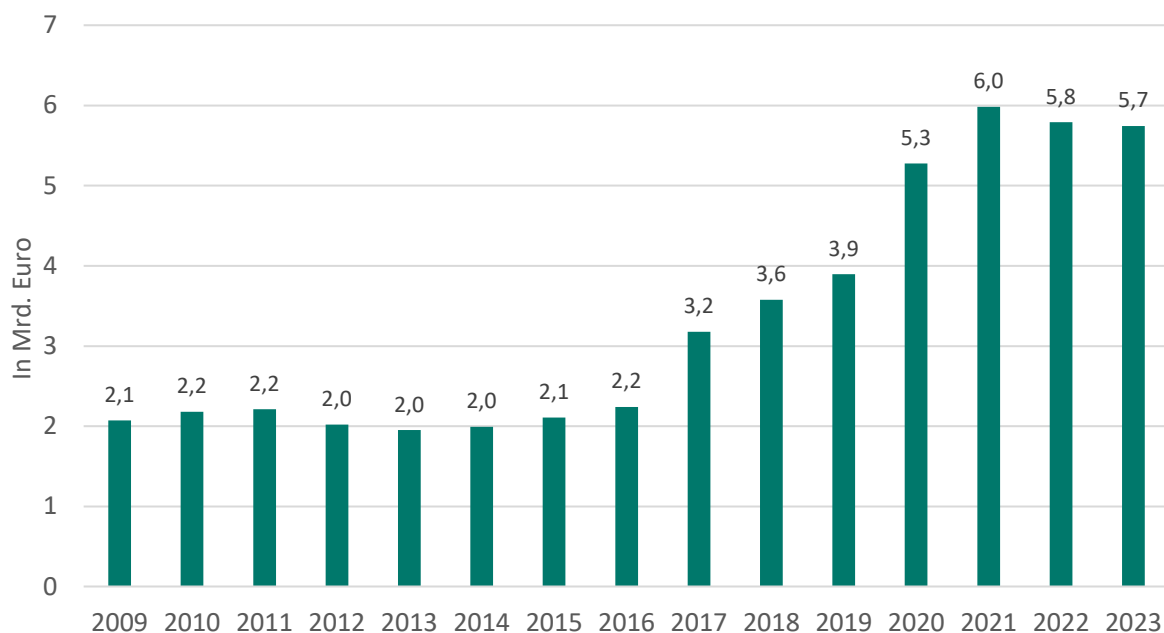
§ 32 Abs. 2 S. 3 UrhG schränkt darüber hinaus Pauschalvergütungen stark ein und verlangt, dass sie nur bei branchenspezifischen Besonderheiten zulässig sind. Dies widerspricht dem europäischen Kompromiss, der Pauschalvergütungen als Ausnahme, aber nicht als unzulässig vorsieht. Branchenbesonderheiten und kreative Vergütungsmodelle wie Unternehmensbeteiligungen wurden im Gesetzesentwurf ignoriert (Verband der deutschen Games-Branche, 2020).

Die Umsätze im deutschen Games-Markt sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Zwischen 2009 und 2023 haben sie sich real fast verdreifacht. Hierbei fällt auf, dass die Umsätze nicht nur von einem

stärkeren Hardwareverkauf getrieben wurden, da die hier betrachteten Umsätze keine Einnahmen durch Hardwareverkauf berücksichtigen (vgl. Abbildung 3-88). Ein großer Treiber für das starke Wachstum des Games-Marktes ist die flächendeckendere Verfügbarkeit des Internets.

Abbildung 3-88:

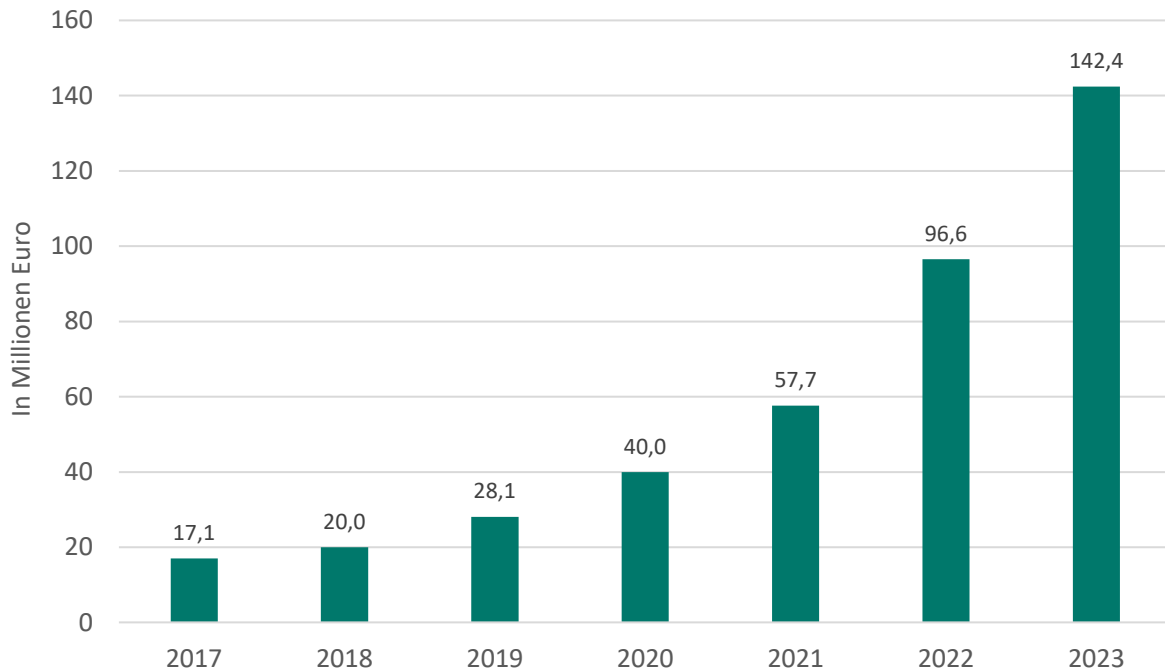
Realer Umsatz im Markt für Computer- und Videospiele (ohne Hardware) in Deutschland, 2009-2023, zu Preisen in 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von game (2024).

Ein wichtiger Trend, welcher durch die Verbreitung leistungsstarker Internetverbindungen in den meisten privaten Haushalten überhaupt erst möglich gemacht wurde, ist das Cloud-Games. Dieser ist aktuell der am stärksten wachsende Bereich in der Games-Branche (vgl. Abbildung 3-89). Für die kommenden Jahre wird ein noch stärkeres erwartet. So werden für das Jahr 2026 538,3 Mio. Euro Cloudumsatz und für 2029 925,2 Mio. Euro prognostiziert (Statista Market Insights, 2024). Cloud Games umfasst Streaming und das Online-Spielen von Games; teilweise auch in einem Abonnement. Die Vorteile sind eine geringere Anforderung an Hardware und Speicherkapazitäten, ein schnelleres und flüssigeres Abspielen sowie das Spielen mit menschlichen Mitspieler und die Möglichkeit zum sonstigen Austausch mit diesen.

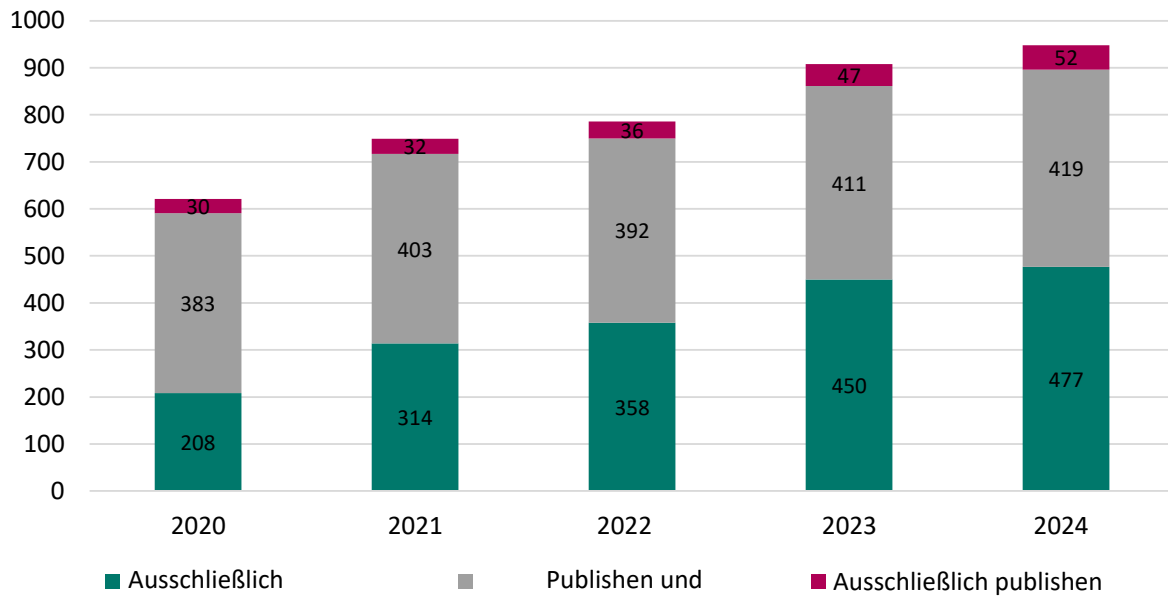
Abbildung 3-89:
Reale Umsätze im Cloud-Games in Deutschland, 2017-2023, zu Preisen in 2020


Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Statista Market Insights, 2024).

Neben den Umsätzen hat auch die Anzahl der Unternehmen und der Beschäftigten deutlich zugenommen. Zwischen 2020 und 2023 ist die Anzahl der Games-Unternehmen in Deutschland um 46 % gewachsen. Die Anzahl der Beschäftigten in der Games-Branche hat um 19 % zugenommen. Allein von 2022 auf 2023 nahm die Anzahl der Games-Unternehmen um 15,5 % zu. Da die Anzahl der Unternehmen stärker stieg als die Anzahl der Beschäftigten kann auf die Gründung vieler kleiner Studios geschlossen werden (Verband der deutschen Games-Branche, 2024). Allerdings hat sich die Gründungsgeschwindigkeit im deutschen Games-Sektor inzwischen etwas abgeschwächt (vgl. Abbildung 3-90). Die Anzahl neu gegründeter Games-Unternehmen ist von 2020 bis 2023 um insgesamt 65% zurückgegangen, mit 93 Gründungen in 2020 auf lediglich 33 neue Unternehmen in 2023 (game - Verband der deutschen Games-Branche, 2024).

Abbildung 3-90: Anzahl der Gründung neuer Unternehmen im Games-Sektor pro Jahr, 2020-2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von game – Verband der deutschen Games-Branche (2024).

3.2.5.3 Bewertung der angemessenen Vergütung

Als dominierende Archetyp im Teilmarkt Games hat sich das **Plattformmodell mit Handelsintermediär** (Archetyp 4) etabliert. Dieser Vergütungstyp hat in den letzten Jahren zum **klassischen Verlagsmodell** (Archetyp 2) aufgeschlossen oder ihm sogar den Rang abgelaufen. Die Urheber in der Games Branche entwickeln die Spiele in sogenannten Entwicklungsstudios. Den Vertrieb der durch die Studios entwickelten Spiele übernehmen in der Regel Publisher (Verlage). Schließlich werden die Spiele über Plattformen (Online-Plattformen für den PC, mobile Plattformen oder Konsolen) den Nutzern zugänglich gemacht.

Technisch ambitionierte Games sind komplexe kreative Werke. Entwicklungsbudgets können ähnlich hoch wie bei (Kino-)Filmen sein. Bei der Herstellung von Games bedarf es vielfältiger und gut koordinierter, spezialisierter Beiträge von technisch versierten Kreativen/Urhebern. Zwar gibt es auch Games, die weit weniger aufwändig sind und vor allem über digitale Vertriebsplattformen (das AppStore oder GooglePlay) verbreitet und häufig auf Smartphones genutzt werden.

Im Gegensatz zu vielen anderen Teilmärkten sind Kreative/Urheber in Games Entwicklungsstudios häufig in stabilen Angestelltenverhältnissen beschäftigt. Dies reflektiert wahrscheinlich den Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter in der stark wachsenden Games-Branche. Es kommt auch vor, dass für die Entwicklung eines Games selbstständige oder freie Entwickler von Entwicklungsstudios für ein bestimmtes Spiel beauftragt werden oder dass einzelne Entwickler unabhängig von größeren Entwicklungsstudios selbstständig Spiele entwickeln. In der folgenden Bewertung werden diese Indie-Entwickler als freie Entwickler bezeichnet (im Gegensatz zu angestellten Entwicklern). Auch in diesem Fall sind üblicherweise Publisher zwischengeschaltet, um beispielsweise sicherzustellen, dass Regulierungen wie Jugendschutz oder Berichtspflichten eingehalten werden. Insofern hat öffentliche Regulierung wohl den Nebeneffekt, dass eine Integration entlang der Wertschöpfungskette zu fördern. Im Gegensatz zu Film und Fernsehen sowie Wissenschaft besteht bei Games kaum eine direkte, öffentliche Finanzierung.

Das Plattformmodell mit Direktvertrieb, wonach Entwickler ihre Games eigenständig, d.h. ohne Publisher, vertreiben („Self-Publishing“) ist selten in Games-Branche und wird daher nicht separat bewertet.

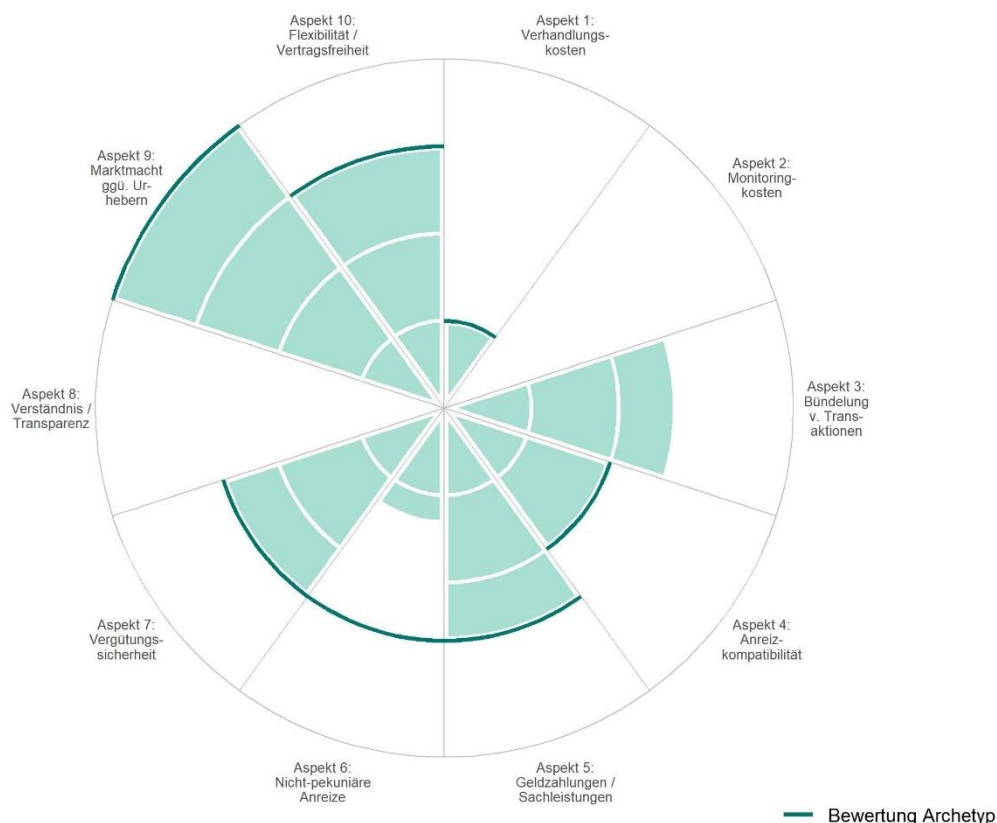
Die Verwertungsgesellschaft der Game-Branche befindet sich derzeit im Aufbau. Da jedoch noch keine Ausschüttungen erfolgen, kann der Archetyp „Verwertungsgesellschaft“ in dieser Studie noch nicht in Bezug auf die Angemessenheit der Vergütung bewertet werden.

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Games

Das Vergütungsmodell „Handelsintermediär“ (ohne Plattform) kommt im Teilmarkt Games vor, wenn Entwicklungsstudio auch als Publisher agieren und Games selbst an Endnutzer vermarkten, oder wenn Publisher alle Nutzungsrechte an Games gegen Vorleistungen erwerben.

Abbildung 3-91:

Bewertung Vergütungstyp „Handelsintermediär“ im Teilmarkt Games und Archetyp



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Verträge zwischen Urhebern und Publishern, den Handelsintermediären im Teilmarkt Games, finden in der Regel bilateral statt. Die Urheber in diesem Teilmarkt sind nicht kollektiv organisiert, es gibt keine allgemein gültigen Vergütungsregeln, wie zum Beispiel GVRs im Teilmarkt Film und Fernsehen. Entsprechend bestehen erhebliche „Verhandlungskosten“ (Aspekt 1) und, als Gegenstück hierzu, eine relativ ausgeprägte Flexibilität (Aspekt 10).

Im Gesamtmarkt fallen beim Vergütungstyp „Handelsintermediär“ hohe „Monitoringkosten“ (Aspekt 2). Viele Akteure sammeln eigenständig Daten und auswerten, statt sie von einer zentralen Plattform zu beziehen. Für Urheber selbst ist es in aller Regel zu aufwändig, Nutzungsdaten oder Einnahmen selbst zu erheben oder die Angaben anderer Akteure effektiv zu überprüfen.

Die Vergütung von fest angestellte Urheber sind hochgradig aggregiert. Für freie Urheber erfolgt die Vergütung laut Interviews in aller Regel pro Werk und über einen längeren Zeitraum aggregiert. Zusammen besteht ein mittlerer Grad der „Bündelung von Transaktionen“.

Urheber werden laut Interviewpartner überwiegend durch Pauschalbeträge vergütet. Zusätzliche, nutzungsabhängige Vergütung wird selten wirksam, was grob der üblichen Ausprägung im Archetyp „Handelsintermediär“ bezüglich der „Anreizkompatibilität“ entspricht (Aspekt 4). Ähnlich ist dies bei der Vergütungsart (Aspekt 5). Games-Publisher leisten nicht nur pekuniäre Zahlungen in Richtung der Urheber, sondern erbringen in aller Regel selbst Sachleistungen im Bereich des Marketings, um die Erfolgsaussichten des Games am Markt zu erhöhen. Auch die „Vergütungssicherheit“ (Aspekt 7) liegt entsprechend im mittleren und üblichen Bereich für den Archetyp.

Im Bezug auf Aspekt „Nicht-pekuniäre Anreize“ (Aspekt 6) wird der Vergütungstyp im Teilmarkt Games niedriger als im Archetyp bewertet, da Urheber bei Veröffentlichung zwar zuverlässig mit dem Werk attribuiert werden, sie in der Regel jedoch keine Möglichkeit haben, die Veröffentlichung zu unterbinden und die Verträge mit Publishern immer exklusiv sind. Ähnlich wie bei Film und Fernsehen wird so das Koordinierungsproblem vermieden, wenn Entscheidungsrechte an einem gemeinsam vermarktetem Gesamtwerk über eine Vielzahl von Urhebern verteilt bleiben.

Wie in allen anderen Teilmärkten eröffneten die Interviewpartner, dass Urheber die rechtlichen Implikationen ihrer Verträge in der Regel nicht vollständig verstehen. In Verträgen finden sich in der Regel Non Disclosure Agreements und Klauseln, die zusätzliche Nutzungsformen mit der Vergütung so weit möglich abgelten. Die „Transparenz“ ist somit niedrig (Aspekt 8).

Die Marktmacht von Publishern bewegt sich im unteren Bereich, der sich zwangsläufig aus der Struktur der Urheberindustrien ergibt, in der fragmentierte Urheber und Endnutzer über integriertere Intermediäre miteinander in Beziehung treten. Der Publishermarkt ist nicht so stark konzentriert und nicht durch so hohe Markteintrittsbarrieren charakterisiert, dass einzelne Publisher eine überwältigende Marktmacht hätten und Verträge dauerhaft zu ihren Gunsten standardisieren könnten (Aspekt 9).

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“ im Teilmarkt Games

Abbildung 3-92:

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“ im Teilmarkt Games und Archetyp



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

In dem anderen, wichtigen Vergütungsmodell im Games-Teilmarkt vermarkten Handelsintermediäre Games über einen weiteren, Plattformintermediär. Hierdurch verändern sich aus Urhebersicht zwei Aspekte innerhalb unseres Bewertungsschemas im Vergleich zum Handelsintermediär-Model ohne Plattform.

Erstens entwickeln Plattformen mit hoher Wahrscheinlichkeit Marktmacht (Aspekt 9) und können gegenüber Publishern oder Entwicklern höhere Provisionen oder Dienstleistungspauschalen durchsetzen. Dadurch sollte sich in aller Regel mittelbar auch der Anteil der Gesamteinnahmen verringern, der letztlich Urhebern zukommt. Dementsprechend wird in diesem Vergütungstyp im Teilmarkt Games der

Aspekt „Marktmacht“ niedriger“ bewertet als im Typ „Handelsintermediär“. Dies entspricht der Bewertung im dazugehörigen Archetyp. Unklar bleibt dagegen, inwiefern Plattformen auch Standardverträge durchsetzen (bezüglich Aspekt 10). Viele Games haben einen hohen Marktwert, so dass sich oft der Aufwand lohnt, Verträge an die spezifischen Umstände anzupassen.

Zweitens verringern sich durch die Funktion einer Plattform die „Monitoringkosten“ im Markt (Aspekt 2), was zu einer günstigeren Bewertung führt. Durch die zentrale Position und hohe Integration von Plattformen ist es potentiell möglich, besonders viele Transaktionen über eine einzige Infrastruktur zu dokumentieren und auszuwerten. Dies geschieht allerdings durch eine interessierte, profitorientierte Partei, und eine unabhängige Überprüfung durch Urheber oder andere Akteure findet praktisch nicht statt. Daher entspricht die Bewertung zu Aspekt 2 einem mittleren Wert, entsprechend dem Archetyp „Plattformintermediär mit Handelsintermediär“.

Da zentrale Akteur, mit dem die Urheber direkt Verträge abschließen, in diesem Typ weiterhin der Publisher ist, bleiben sind alle weiteren Bewertungsaspekte gleich ausgeprägt wie im Vergütungstyp „Handelsintermediär“.

Zusammenfassung Games

Die Games-Industrie entwickelt sich anhand wirtschaftlicher Kennzahlen seit langer Zeit insgesamt sehr positiv. Es treten hier einige Besonderheiten auf, vor allem die ansonsten in privatwirtschaftlich organisierten Teilmärkten der KuK ungewöhnliche Praxis, Urheber überwiegend fest anzustellen (am ehesten ähnlich wie in Teilmarkt Presse). Ebenso bemerkenswert ist, dass sich im Teilmarkt Games in vielen Aspekten recht ähnliche Organisationsformen und Vergütungsprozesse entwickelt haben wie in anderen, länger bestehenden KuK-Industrien. Es bestehen vor allem Ähnlichkeiten zur Situation im Teilmarkt Film und Fernsehen, was eine überwiegend pauschale Urhebervergütung angeht und die Praxis vollständiger Abtretung aller Entscheidungsrechte an einem gemeinschaftlich erstellten Werk von allen einzelnen Urhebern an einen zentralen Handelsintermediär. Dies ist weitgehend ohne spezifische staatliche Regulierung erfolgt und legt nahe, dass die geltende Urhebervergütung in weiten Teilen sinnvoll an Marktumstände angepasst ist. Allerdings haben sich in der Games-Branche bisher weder umfassende GVRs wie in der Filmbranche noch Tarifverträge wie bei Presse entwickelt. Noch besteht im Teilmarkt Games bisher ein VG-Vergütungstyp zur zusätzlichen Urhebervergütung.

Des Weiteren könnte man vermuten, dass das Beispiel der „jungen“, schnell wachsenden und „Digital Native“ Games-Branche Hinweise auf Best Practice bei der Urhebervergütung bietet, die auch in an-

deren Urheberindustrien eingesetzt werden könnten. Das ist allerdings äußerst zweifelhaft. Die heimische Produktion von Games in Deutschland fällt sehr bescheiden aus. Der Anteil in Deutschland ansässiger Entwicklungsstudios an den Gesamtumsätzen liegt deutlich unter 10 %.¹²⁶

¹²⁶ Ein Interview nannte den Markt in Deutschland „ambivalent“. Damit meinte er, dass Deutschland auf der einen Seite einer der größten dynamischen Absatzmärkte Europas wäre, und einen bedeutenden Anteil der Software-/Gamesindustrie sei, die insgesamt einen Umsatz von rund 57 Mrd. Euro aufweist (vgl. BMWK, 2023). Auf der anderen Seite würden aber kaum Games in Deutschland selbst produziert. Ein Grund hierfür sei auch die Entwicklung im Urheberrecht der letzten Jahre gewesen, die Deutschland als Standort weniger attraktiv für internationale Games-Unternehmen gemacht hätte. Da die Games-Branche im Gegenteil zu beispielsweise den Zeitungen international agiert, sei eine solche Regulatorik oder nationale Ausnahmen teilweise der Grund, in anderen Ländern zu produzieren.

3.2.6 Wort und Bild

Der Teilmarkt Wort und Bild umfasst verschiedene Werke, die einen urheberrechtlich geschützten Wort- und Bildanteil enthalten, deren Verwertungsform aber nicht in die anderen in dieser Studie behandelten Teilmärkten der KuK passen. Die Werke im Bereich Wort und Bild umfassen eine Vielzahl von Werksformaten, die von kurzen, online veröffentlichten Texten, über Amateurfotos und -videos bis hin zu professionell erstellten Stockfotos und stundenlangen Podcast-Episoden reichen.

Innerhalb des Teilmarktes Wort und Bild unterscheiden wir drei Produkttypen und die entsprechenden Märkte: (1) Stockfotografie, (2) Podcasts und (3) Social-Media-Inhalte. Diese drei Märkte eint ein erhebliches Wachstum beim Angebot und der Nutzung über die letzte Dekade, die durch drei Entwicklungen getrieben werden: erstens relativ geringe Entwicklungskosten für werthaltige Medieninhalte dieser Art; zweitens, eine wachsende Nachfrage mit der weiten Verbreitung leistungsfähiger IKT bis in die Mehrzahl der Privathaushalte; drittens, die Entwicklung von Online-Plattformen, die eine großes Repertoire an Werken relativ effizient verbreiten.

Der Handel mit **Stockfotografie** entspricht am ehesten einer traditionellen Vorstellung von Märkten. Hier werden Nutzungsrechte an urheberrechtlich geschützten, überwiegend von Menschen mit Erwerbsinteresse erzeugten Bildern von Rechteinhabern an Käufer übertragen. Häufig erfolgt eine nicht-exklusive Einräumung der Rechte, um Fotos in komplexere Medieninhalte (wie Webseiten oder Marketingdokumente) zu integrieren. Somit können identische Fotos von verschiedenen Nutzern verwendet werden. Die Transaktionen erfolgen regelmäßig über Plattformen oder andere Intermediäre ohne direkte, fortlaufende Interaktion oder Kommunikation zwischen den Urhebern und Nutzern. Bei einigen Podcasts und in den sozialen Medien kommt vielen Nutzer dagegen eine aktivere Rolle zu.

Als **Podcasts** bezeichnet man vor allem Audioformate, die originäre gesprochene Texte über das Internet zum sofortigen abspielen (Streams) oder zum Herunterladen verfügbar machen. In den letzten 20 Jahren haben Podcasts, unterstützt durch die weite Verbreitung von Smartphones, stark an Beliebtheit gewonnen. Podcasts gibt es zu praktisch allen informierenden oder unterhaltenden Inhalten, die allerdings in der Regel keine rein fiktiven Werke sind (in Abgrenzung zum Hörspiel). Ein Bestandteil vieler Podcasts ist die Integration von Ausschnitten aus sonstigen Medieninhalten aller Art. Zudem bestehen vielfache Interaktionen und Überlappungen zwischen Podcasts und den (sonstigen) Social-Media-Inhalten, wenn zum Beispiel auf Live-Chats eingegangen wird, oder Kommentare durch Nutzer zugelassen werden. Für ambitionierte Podcast-Hosts ist es nicht nur wichtig, möglichst viele Hörer anzusprechen, um eine Vergütung zu erreichen. Podcast Hosts müssen Nutzer auch dazu bewegen, positives Feedback (sogenannte „Likes“) zu hinterlassen, eine Podcast-Serie zu abonnieren, oder der weiteren Aufmerksamkeit zuträglich Reaktionen in sozialen Medien anzuregen.

Als **soziale Medien** bezeichnet man Online-Dienste, die es praktisch allen Nutzern ermöglichen, Informationen zu verbreiten, auf Informationen zuzugreifen und dadurch mit anderen Nutzern in mehr oder weniger dauerhafte Beziehungen zu treten und wiederholt miteinander zu interagieren. Eine relativ intensive und kontinuierliche Interaktion zwischen Urhebern und Nutzern (sowie zwischen Nutzern derselben Werke untereinander) spielt bei sozialen Medien eine wichtigere Rolle als in den meisten anderen Teilen der KuK. Somit verwischt die übliche Abgrenzung zwischen „kreativen“ Urhebern und „konsumierenden“ Nutzern relativ stark. Ähnliche Entwicklungen zeichnen sich erst allmählich in anderen Teilmärkten der KuK ab.

Allgemeine Marktbedingungen

Die urheberrechtlich geschützten Werke in diesem Teilmarkt sind praktisch immer **einfache kreative Werke**: Einzelne Fotografien, Podcasts, oder sonstige Social-Media-Inhalte haben häufig sehr geringe und generell viel niedrigere Entwicklungskosten als komplexere Werke, wie Filme, Fernsehspiele oder technisch ambitionierte Videospiele. Kreative Prozesse werden überwiegend von Einzelpersonen oder kleinen Teams betrieben. Der Bedarf an Produktionstechnik ist gering und lässt sich – mithilfe der Infrastruktur von Plattformen – gelegentlich sogar mit weithin in Privathaushalten vorhandener Hardware (wie Smartphones oder PCs) und billiger Software bewerkstelligen, auch wenn ambitioniertere Urheber natürlich auch ambitioniertere Technik einsetzen, wie hochwertigere Kameras, Mikrofone, Lichttechnik, Postproduction-Software, sowie entsprechende Dienstleistungen.

Allerdings sollte man den Aufwand für Urheber auch im Bereich Wort & Bild nicht unterschätzen, sich grundlegende Fähigkeiten anzueignen und diese stetig weiterzuentwickeln. Es bestehen also häufig erhebliche Fixkosten. Zudem müssen sich Urheber eine Reputation, ein Stammpublikum und/oder eine Berücksichtigung durch algorithmischen Empfehlungssystemen, aufbauen. Durch die Fülle des Angebots, sowie durch die Aufmerksamkeit konzentrierende Wirkung von Empfehlungsalgorithmen stehen Urheber in diesem Bereich unter beständigem Druck, neue Werke von konkurrenzfähiger Qualität anzubieten. Oft wird bei Podcasts und Social-Media-Inhalten auch zu „Tricks“ gegriffen durch reißerisch-übertriebene Titel und Cover-Bebildung, sogenanntem „Clickbait“.

In jedem Fall liegen Stockfotos, Podcasts und Social-Media-Inhalte generell in **digitalen Formaten** vor, so dass die Bereitstellungskosten pro Nutzer niedrig sind. Zudem werden in der Regel nicht-exklusive Zugangs- und Nutzungsrechte vergeben. Somit können viele Nutzer bedient werden und die fixen Entwicklungskosten lassen sich über mehrere Nutzer verteilen. Entsprechend sind etwaige Einzelhandelspreise oft niedrig, und bei Podcasts und Social-Media-Inhalten werden häufig gar keine Preise für private Endnutzung abgerufen. Dann kann eine geldwerte Vergütung der Rechteinhaber zum Beispiel über Werbeeinnahmen oder gelegentlich über freiwillige Zahlungen von Nutzern erfolgen (Spenden).

Öffentliche Finanzierung oder sonstige Förderung kommt in diesem Teilmarkt kaum vor. Eine Ausnahme sind Podcasts und Social-Media-Inhalte, die von Angestellten des öffentlich-rechtlichen Rundfunks oder von öffentlich finanzierten Organisationen, wie zum Beispiel Universitäten, als Teil ihrer Arbeitsaufgaben erstellt werden.

Schließlich spielen **Online-Plattformen** eine zentrale Rolle in diesem Teilmarkt. Sie erlauben es vielen Nutzern – oft unentgeltlich – über eine ausgeklügelte und technisch verlässliche Infrastruktur eigene Inhalte zu verbreiten. Nutzer haben auf Social-Media-Plattformen eine große Auswahl an Inhalten und Werken, die zu relativ geringen Such- und sonstigen Transaktionskosten über dieselbe Webseite zugänglich gemacht werden. Nutzer haben zudem die Möglichkeit über von Plattformen entwickelten Suchfunktionen und Empfehlungssystemen passende Werke aus einem großen Repertoire zu identifizieren.

Die wesentlichen Akteure und ihre vertraglichen Verknüpfungen

Viele Kreative agieren in diesem Teilmarkt selbstständig und oft mit geringer Aussicht auf eine direkte, dem Aufwand entsprechende geldwerte Vergütung. Bei Stockfotografie sind freie Fotografen und Grafiker die Urheber, bei Podcasts sind es selbstständig agierende Podcasts Hosts, und bei (sonstigen) Social-Media-Inhalten die Individuen, die Beiträge unter ihrem Nutzerprofil erstellen und hochladen.

Einige, meist bereits recht erfolgreiche Urheber gehen Verträge mit Agenturen ein, deren Funktion einem Verlag entsprechen. Diese Unternehmen erwerben die Nutzungsrechte – zumeist exklusiv – und verwerten diese auf der Plattform- und Nutzerseite. Urheber erhalten im Gegenzug Pauschalzahlungen und/oder Umsatz- oder Gewinnbeteiligungen. Zudem stellen Verlage und Agenturen werksspezifische Sachleistungen in Aussicht. Dazu gehört Promotion und/oder eine effektive Verhandlungsführung mit sonstigen Verwertern und Nutzern. Darüber hinaus gibt es bei Podcasts und Social-Media-Inhalten auch die Möglichkeit für Urheber, direkte Verträge mit Werbetreibenden einzugehen, die nicht durch Plattformen oder Agenturen vermittelt sind. Auch dabei werden allerdings durch Plattformen bereitgestellte Dienstleistungen genutzt.

Weiterhin erstellen einige Fotografen und Podcaster entsprechende Inhalte auch im Rahmen einer Anstellung, oder Journalisten sind im Rahmen ihrer angestellten Tätigkeit auf sozialen Medien aktiv. Dann fallen die Nutzungsrechte dem Arbeitgeber zu, zum Beispiel Nachrichtenagenturen oder Zeitungsverlagen bei Stockfotografie. Dabei bleibt es oft unklar, inwieweit die Attributions- und Modifikationsrechte beim individuellen Erzeuger der Werke verbleiben und im Konfliktfall gegenüber dem Arbeitgeber durchgesetzt werden können.

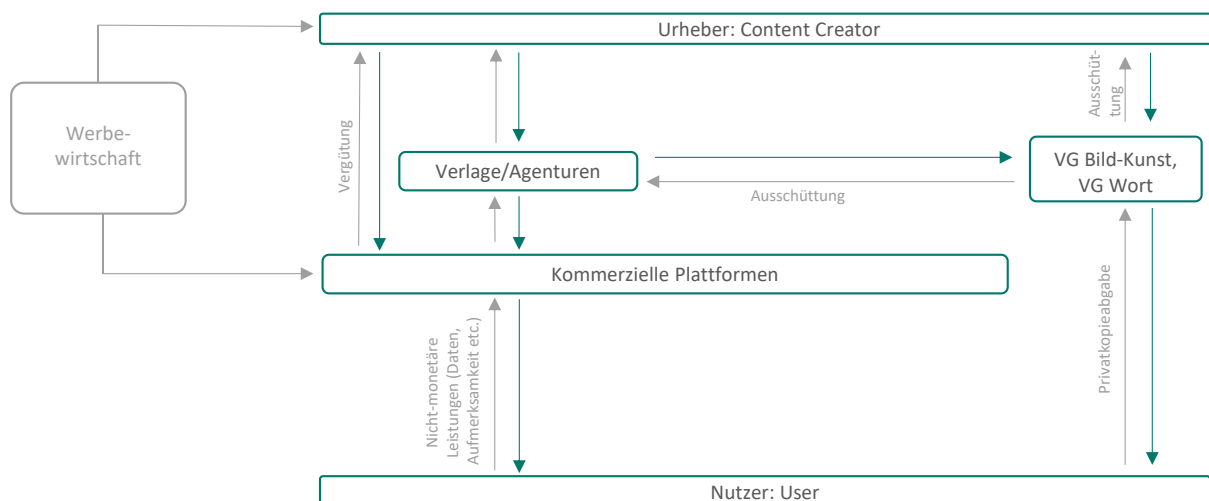
Abbildung 3-93 zeigt eine schematische Darstellung der Wertschöpfungsketten mit den wesentlich Akteurstypen sowie ihren Beziehungen und den damit verbundenen Zahlungsströmen wie sie in den verschiedenen Bereichen des Teilmarktes Wort und Bild auftreten. Die Bereitstellung von Werken erfolgt durch Urheber auf Plattformen, sodass User (Nutzer) darauf zugreifen können. Für die Nutzung ihrer Werke können Urheber verschiedene Arten von Vergütungen erhalten, welche von den Plattformen, Werbeunternehmen, Verlagen/Agenturen oder der jeweiligen Verwertungsgesellschaft gezahlt werden. Der Zugriff auf Werke ist für Nutzer in der Regel kostenfrei. Eine Nutzungsgebühr wird lediglich bei der Verwendung von Stockfotografie erhoben (abhängig von der Lizenzart), sowie beim Abonnementmodell für Podcasts und Social-Media-Plattformen. Da der Teilbereich der Stockfotografie jedoch eine gänzlich andere Vergütungsstruktur hat als der restliche Bereich von Wort und Bild, wird er in den folgenden schematischen Darstellungen des Teilmarktes Wort und Bild und seiner Vergütungsstruktur ausgeklammert.¹²⁷

Eine Besonderheit des Teilmarktes Wort und Bild ist die zentrale Rolle der Werbewirtschaft (ähnlich wie bei Presse). Insbesondere auf den Social-Media-Plattformen bezahlen Werbetreibende Content Creators und Plattformen für die Platzierung von Werbung und PR-Inhalten. Die Attraktivität und die Vergütung von sogenannten- Influencern durch Werbung auf Sozialen Medien wird unter anderem nach der Anzahl ihrer „Follower“ bemessen (User, die über entsprechende Funktionen auf der Plattform-Webseite ein nachhaltiges Interesse signalisiert haben). Hier erfolgt also keine direkte Vergütung der Content Creator durch die der User. Stattdessen „bezahlen“ User mit ihrer Aufmerksamkeit, die in der Werbewirtschaft monetarisiert wird.

¹²⁷ Stockfotografie funktioniert ebenso wie die Podcasts und Soziale Medien durch typische Anwendung der Vergütungsmodelle „Plattform mit Handelsintermediär“ oder „Plattform mit Direktvertrieb“, allerdings mit direkten Zahlungen für Nutzungsrechte an urheberrechtlich geschützten Werken.“

Abbildung 3-93:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Wort und Bild



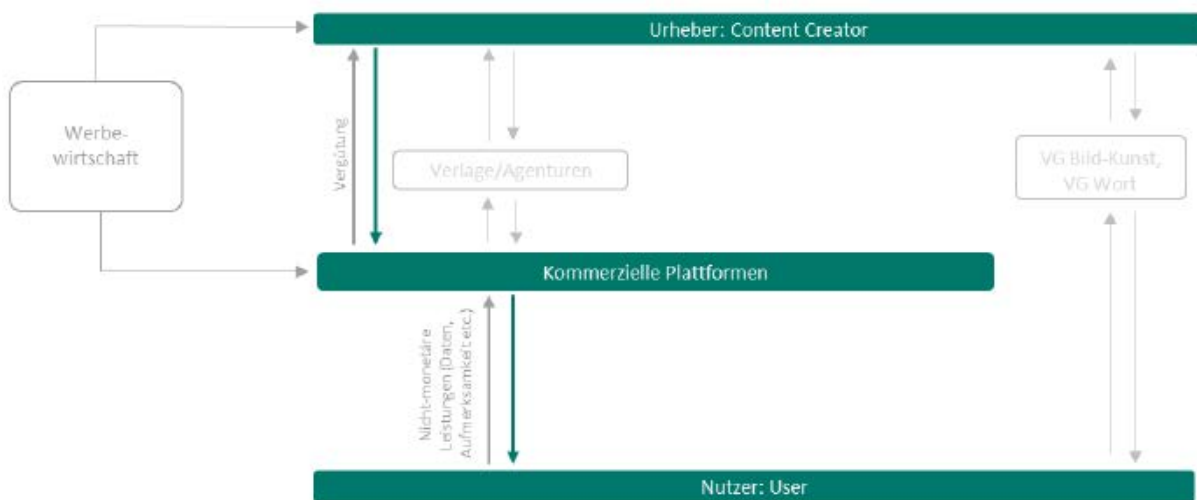
Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 3 „Plattformmodell mit Direktvertrieb“ im Teilmarkt Wort und Bild

Freie Urheber (außerhalb eines Angestelltenverhältnisses) verbreiten ihre Werke regelmäßig über Online-Plattformen. Die Plattformen bieten über ihre Webseiten unter anderem Zugriff auf Werke und Vorab-Informationen zu den verfügbaren Werken, standardisierte Vertrags- und Nutzungsbedingungen, Such- und Empfehlungssysteme, sowie (Verknüpfungen mit) Zahlungsdienstleistungen an. Diese Leistungen werden in der Regel hochgradig standardisiert für alle Inhalte auf der Plattform erbracht, ohne vorab vereinbarte, werksspezifische Leistungen oder nutzungsunabhängige Pauschalzahlungen. Die Stockfotografie ausgenommen, ist der dominante Archetyp im Teilmarkt Wort und Bild das Plattformmodell mit Direktvergütung (vgl. Abbildung 3-94).

Abbildung 3-94:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Wort und Bild, Archetyp Plattformmodell mit Direktvergütung



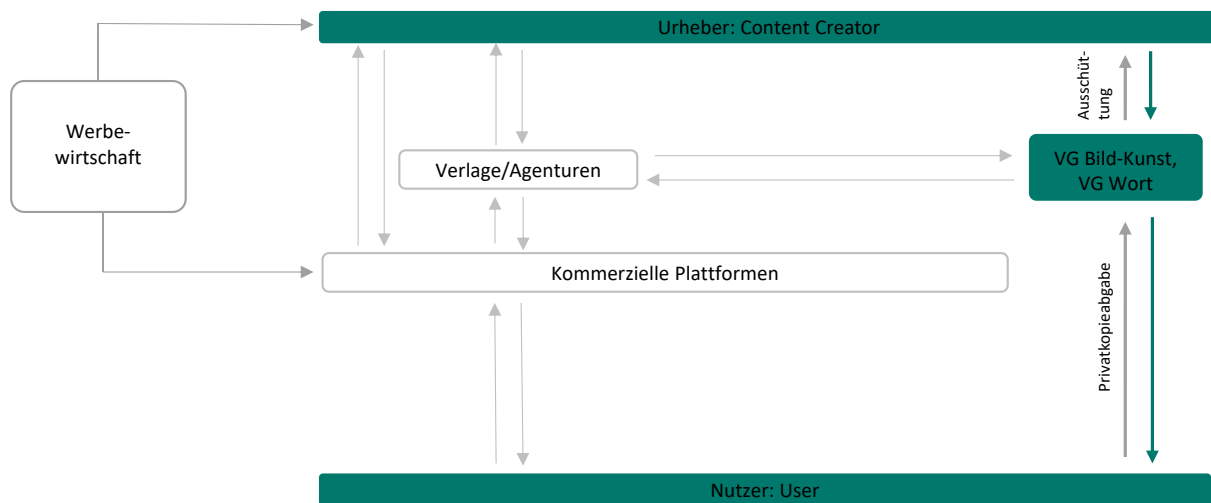
Quelle: Eigene Darstellung.

Archetyp 5 „Verwertungsgesellschaft“ im Teilmarkt Wort und Bild

Mit den urheberrechtlichen Abgaben auf Geräte und Speichermedien erfolgt ein Teil der Urhebervergütung auch über VGs, insbesondere die VG Bild-Kunst und die VG Wort. Insgesamt sind die wichtigsten, direkten Transaktionspartner von Urhebern und schöpferisch tätigen Angestellten in diesem Teilmarkt also Online-Plattformen, Verlage/Agenturen, Werbetreibende, sowie VGs. Der Archetyp der Verwertungsgesellschaft ist die zweite erwähnenswerte Form der Vergütungsform im Teilmarkt Wort und Bild. Diese ist in Abbildung 3-95 dargestellt.

Abbildung 3-95:

Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette, Akteure sowie Zahlungsströme im Teilmarkt Wort und Bild, Archetyp Verwertungsgesellschaft



Quelle: Eigene Darstellung.

Es gibt folglich zwei relevante Archetypen im Teilmarkt Wort und Bild: das Plattformmodell mit Direktvergütung und die Verwertungsgesellschaft. Insbesondere bezüglich des Archetyps des Plattformmodells mit Direktvergütung ist die Rolle der Werbewirtschaft durch die externe Querfinanzierung der Content Creator hervorzuheben. Dies ist dahingehend eine Marktbesonderheit, dass die Nutzer die Urheber nicht monetär, sondern indirekt durch ihre Aufmerksamkeit entlohnen.

Im Folgenden beschreiben wir jeweils die Situation für Podcasts, soziale Medien und Stockfotografie. Daraus entwickeln wir eine Bewertung der Angemessenheit der Vergütung.

3.2.6.1 Stockfotografie

Als eigenständiger Wirtschaftszweig entstand die Stockfotografie in den 1970er Jahren und basiert auf dem Verkauf des Reproduktionsrechts und des Rechts des öffentlichen Verfügbarmachens an Fotografien (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015). Mittlerweile werden neben Stockfotos im engeren Sinne (als Standbilder aufgenommene Fotografien) auch Symbole und Illustrationen (alle Grafiken) in gleicher Weise vermarktet. Stockfotografie leitet sich aus dem Wort „Stock“ (Lagerbestand) ab und bedeutet in diesem Zusammenhang den Verkauf oder die Lizenzierung/Vermietung eines bereits vorhandenen Bildes, das nicht im Auftrag der Käufer oder Lizenznehmer aufgenommen wird (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015). Stockfotos werden beispielsweise für Bücher, Zeitschriften, Internetseiten, Werbekampagnen, Ausstellungen und die Unternehmenskommunikation genutzt.

Dabei erwirbt der Nutzer in der Regel nur eine „nicht-exklusive Lizenz“ zur Verwendung der geschützten Werke in einem bestimmten Zusammenhang, zum Beispiel auf einer Webseite. Alle weiteren Nutzungsrechte verbleiben bei dem ursprünglichen Rechteinhaber – sei es ein einzelner Fotograf (natürliche Person) oder ein Unternehmen (juristische Person) (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015). Somit können Rechteinhaber mit denselben Werken mehrere Nutzer bedienen. Im Vergleich zu Auftragsarbeiten müssen Fotografen und Grafiker bei der Stockfotografie in Vorleistung gehen, können dafür aber die Entwicklungskosten einzelner Werke über mehrere Nutzer verteilen und Lizenzen zu relativ niedrigen Preisen anbieten.

Stockfotografie – Akteure

Bei der Stockfotografie sind die drei wesentlichen Akteurstypen (1) Fotografen und Grafiker; (2) Vermittler/Intermediäre wie spezialisierte Verlage und Plattformen; sowie (3) vielfältige Nutzer, zum Beispiel Betreiber von Webseiten.

Die Entwicklungskosten einzelner Werke sind in der Regel gering. Es besteht ein hoher Wettbewerbsdruck unter den Urhebern, zu denen auch viele Amateure gehören, und ein vielfältiges Angebot an Werken (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015). Verlage oder Plattformen, die ein reichhaltiges Angebot an

unterschiedlichen Werken über ein Nutzer-Interface anbieten, erleichtern es Nutzern über Suchfunktionen und Empfehlungssysteme, passende Werke zu finden und mit relativ geringem Aufwand zu lizenzieren.

Die Nachfrage nach Stockfotografie kommt von vielfältigen Unternehmen, wie Marketing-Agenturen bzw. Kreativdienstleister (wie Werbeagenturen, Medienagenturen, Grafikdesign-Firmen oder Web-Design-Firmen), von Medienorganisationen (Herstellern von Print- und digitalen Inhalten), von Medienverlagen und Rundfunkanstalten, aber auch von individuellen Webseitenbetreibern wie zum Beispiel Bloggern (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015). Der Erfolg und Wert eines Stockfotos lässt sich beispielsweise anhand der Anzahl der Lizenznehmer nachverfolgen und, weitaus aufwändiger und präziser, anhand von Indikatoren zur Intensität der jeweiligen Nutzung (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015). Bei weniger zahlungskräftigen Nutzern kann der Aufwand, das Ausmaß der Nutzung festzustellen aber unverhältnismäßig hoch im Vergleich zum Wert der Transaktion sein.

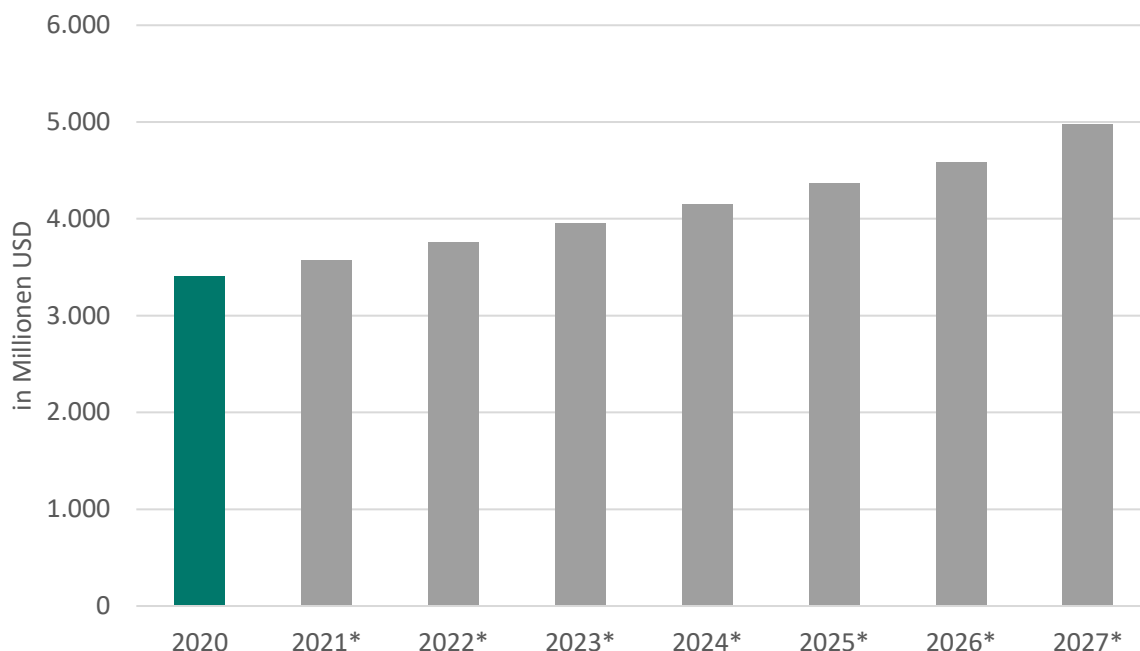
Unter den Verlagen und Plattformen, die Stockfotografien mehrerer Urheber verwerten, werden oft Macrostock-Agenturen und Microstock-Agenturen unterschieden. Macrostock-Agenturen haben sich aus dem traditionellen Markt für Fotografien und Grafiken vor dem Internet weiterentwickelt und konzentrieren sich auf qualitativ hochwertige Inhalte (meist von hauptberuflichen Fotografen), sowie auf teils personalisierte Leistungen für professionelle und zahlungskräftige Nutzer (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015). Der größte Akteur in diesem Bereich ist Getty Images. Microstock-Agenturen nehmen eine Vielzahl von Werken auf, auch wenn diese nicht von professionellen Kreativen stammen, und bieten diese zu relativ niedrigen Preisen an (je nach Nutzung und Nutzer etwa zwischen 0,20 Euro bis zu 10 Euro pro Werk), die auch für viele private Webseitenbetreiber oder Klein(st)unternehmen erschwinglich sind. Die erste Agentur dieser Art war iStockphoto (heute: iStock). Später folgten Fotolia, Depositphotos, Shutterstock und viele mehr. Ein Indikator für den Erfolg dieses Geschäftsmodells ist die Übernahme von Fotolia durch das globale Software-Unternehmen Adobe für 800 Millionen USD im Jahr 2014 (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015). Die Grenze zwischen Macro- und Microstock-Agenturen ist allerdings fließend. Alle Agenturen und Plattformen haben ein Interesse, ein möglichst reichhaltiges Repertoire anzubieten.

Stockfotografie – Entwicklung des Marktes

Im weltweiten Markt für Stockfotografie wurden im Jahr 2020 laut Eternity Insights (2021) geschätzte 3,4 Milliarden USD umgesetzt. Custom Market Insights (2024) geht sogar von 6,4 Milliarden USD für 2024 aus. Es wird vielfach ein erhebliches, weiteres Wachstum erwartet, siehe Abbildung 3-96. Allerdings sind separate Zahlen für Deutschland nicht ohne Weiteres erhältlich, so dass sich kaum Rückschlüsse ziehen lassen, inwiefern der Markt sich hierzulande positiv entwickelt hat.

Abbildung 3-96:

Prognose der globale Umsatzentwicklung des Markts für Stockfotografie, 2020-2027

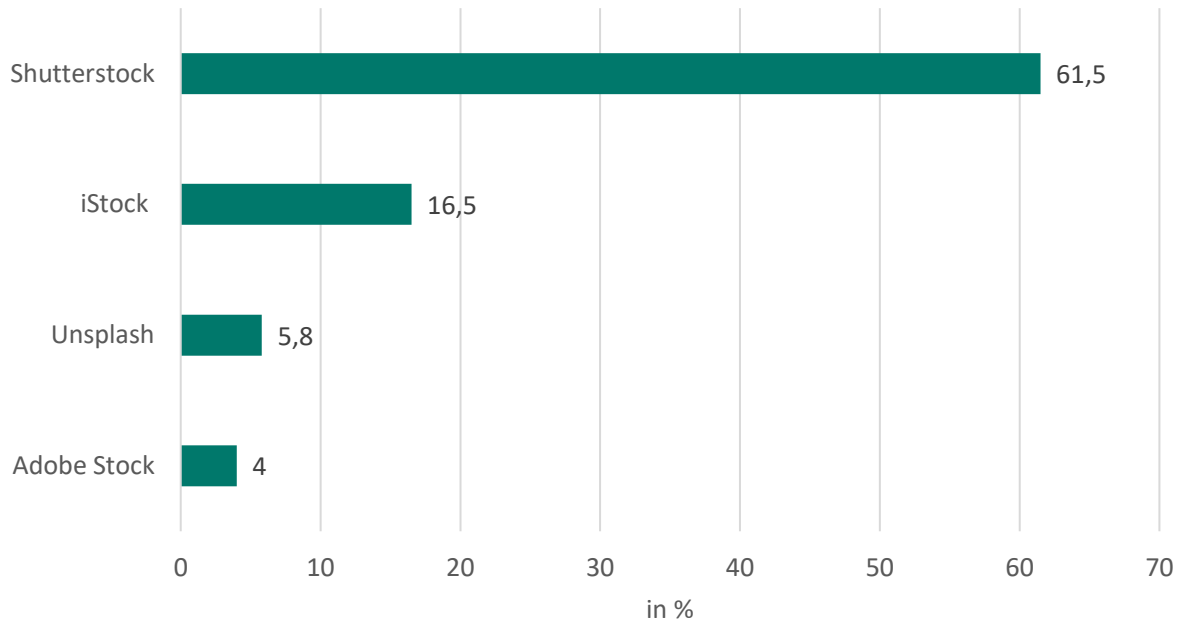


Anmerkung: Für die Prognosen der Jahre 2021-2026 wurde die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) der Quelle herangezogen.

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis von (Eternity Insights, 2021)

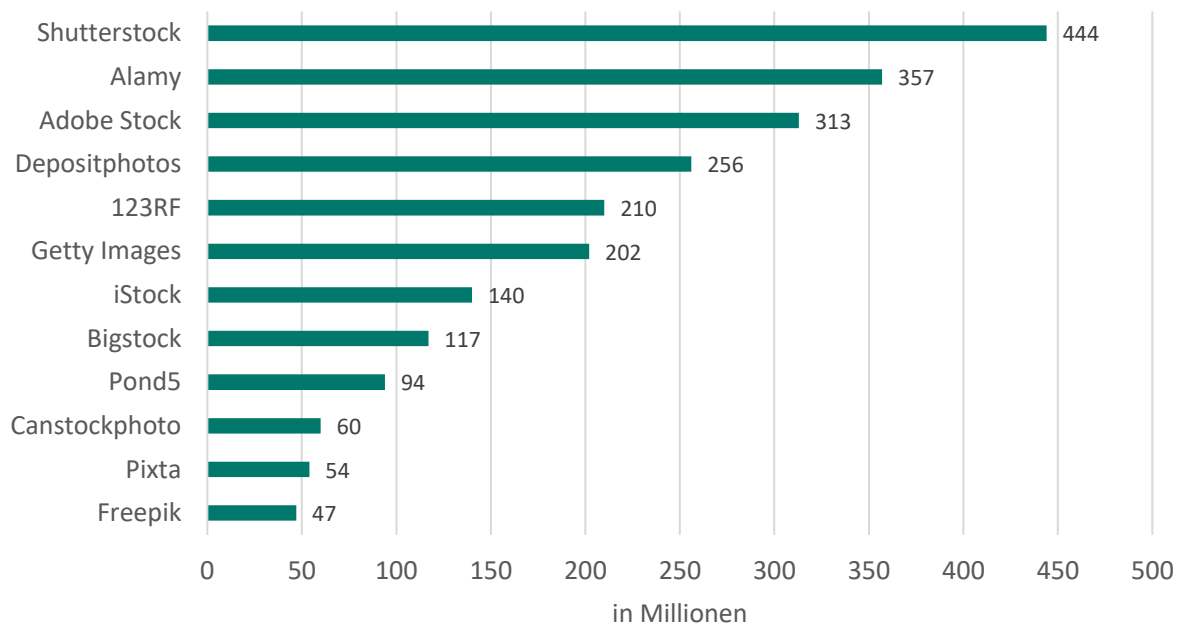
In jedem Fall findet sich die typische Industriestruktur eines engen Oligopols für Plattformen und Verlage, die Stockfotos online anbieten. Laut Koll (2024) beläuft sich allein der Marktanteil von Shutterstock weltweit auf über 60 %, siehe Abbildung 3-97. Allerdings gibt es andere Stockfotografie-Plattformen, die ebenfalls sehr vielfältige Repertoires anbieten. Broz (2024) zufolge weist Shutterstock auch die größte Sammlung an Stockfotos auf, mit 444 Millionen Bildern, gefolgt von Alamy mit 357 Millionen und Adobe Stock mit 313 Millionen, siehe Abbildung 3-98.

Abbildung 3-97:
Marktanteile zentraler Stockfoto-Plattformen



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Koll (2024).

Abbildung 3-98:
Anzahl an Stockfotos je Anbieter



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Broz (2024).

Stockfotografie – Verwertung und Urheber-Vergütungsmodelle

Bei sogenannten „Royalty-Free“-Lizenzen erwerben Nutzer gegen eine einmalige Zahlung eine nicht-exklusive Lizenz, ein Bild in einem begrenzten Umfang zu nutzen (Halchenko, 2023). Royalty-free steht dabei im Wesentlichen dafür, dass innerhalb des vertraglichen Rahmens keine nutzungsbezogenen Zahlungen erfolgen. Solche Lizenzen überwiegen bei Microstock-Agenturen, und die Preise variieren zwischen einigen Cent und ca. 10 USD pro Werk (Struck, 2018). Hierbei entsteht kaum ein Aufwand für die Vertragspartner, das genaue Ausmaß der Nutzung präzise zu dokumentieren.

Beim „Rights-Managed“-Modell werden Lizenzen dagegen anhand einer Pay-to-Use-Vereinbarung verkauft. Das heißt, die von dem Nutzer zu erbringenden Zahlungen hängen von Indikatoren zum Ausmaß der Nutzung ab. Rights-Managed Lizenzen kommen überwiegend bei hochwertigen Werken und zahlungskräftigen Nutzern zum Einsatz. Bei solchen Lizenzen kann ein weitaus höherer Aufwand entstehen, das tatsächliche Ausmaß der Nutzung – und damit der anfallenden Lizenzgebühren – zu dokumentieren. Diese Art Lizenz wird oft speziell an die individuellen Nutzungsbedürfnisse der Lizenznehmer angepasst, was die genaue Art der Nutzung oder zum Beispiel den Lizenz-Zeitraum und das -Territorium betrifft (Struck, 2018). Daraus können erhebliche Verhandlungskosten entstehen. Der Gesamtpreis einer solchen Lizenz wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst – wie dem Nutzungszweck (z.B. Online- oder Offline-Werbung, Buchillustration, Verwendung in einem Blog), der Art der Medien (Internet, Fernsehen oder Druck), der Nutzungsdauer, der Nutzungsregion und weiteren Kriterien – und liegt zwischen 100 und vielen Tausend USD (Halchenko, 2023; Struck, 2018). Oft sind „Rights-Managed“ Lizenzen auch exklusiv, das heißt, der Lizenzgeber verpflichtet sich, dasselbe Werk keinem anderen Nutzer zur Verfügung zu stellen (Kalazić, Horvat, & Mijoč, 2015).

Einige Urheber wenden „Creative Commons“-Lizenzen (CC) an. Hier machen die Rechteinhaber ausgewählte Lizenzen zur Werksnutzung frei verfügbar, ohne Zahlung. Dabei bestehen viele unterschiedliche Optionen. Zum Beispiel können sich CC-Lizenzen auf nicht-kommerzielle Nutzung beschränken, Modifikationsrechte ausschließen, oder auf Attribution des Urhebers bestehen (Struck 2023).

Gemäß eines Berichts der Nachrichtenagentur Reuters zählt Apple zu den Unternehmen, die Ende 2022 eine Vereinbarung mit Shutterstock abgeschlossen haben, deren Mediensammlung für das Training künstlicher Intelligenz zu verwenden (Paul & Tong, 2024). Der bislang nicht veröffentlichte Deal soll Apple anfangs zwischen 25 und 50 Millionen USD gekostet haben, wurde jedoch mutmaßlich zu einem späteren Zeitpunkt erweitert (McKenzie, 2024). Die Frage der Rechtmäßigkeit dieses Vorgehens sowie die Frage, ob Urheber von den Einnahmen profitieren, die aus der Nutzung ihrer Inhalte zum Training von KI-Systemen generiert werden, sind derzeit noch ungeklärt. Durch die Einführung neuer

kreativer KI-Bearbeitungsfunktionen im Jahr 2023 wurde Shutterstock zum ersten Marktplatz, der vollständig anpassbare Bilder bereitstellt (Simonis, 2023).

Zwei typische Stockfotografie-Plattformen

In diesem Abschnitt werden die wesentlichen Informationen zu Urheber-Vergütung von zwei der größten Stockfotografie-Plattformen dargestellt.

Shutterstock wurde 2003 gegründet und vertreibt von allen Stockfotografie-Plattformen die größte Sammlung von Fotografien und Grafiken. Diese Position ist teils durch Übernahmen kleinerer Plattformen erreicht worden, aber auch über exklusive Vertretungsrechte von Nachrichtenagenturen und Presseverlagen. Shutterstock bietet Stockfotografie-Nutzern vielfältige Paketpreise und Nutzungsverträge an, von 29 Euro für einmalig 2 Bilder bis zu 199 Euro für 750 Bilder pro Monat (shutterstock, 2025). Mittlerweile kooperiert Shutterstock mit Google/Alphabet bei der Nutzung von Bildern für Online-Werbung, und vertreibt auch Lizenzen für Musik und Videos. Auf der Urheberseite zahlt Shutterstock zwischen 15 % (bei bis zu hundertmal unter einer Lizenz genutzten Bildern) und 40 % (bei mehr als 25.000 Nutzungen) der Bruttoeinnahmen. Urheber, deren Werke mehr genutzt werden, erhalten somit auch eine höhere anteilige Beteiligung an den Einnahmen (shutterstock, 2025).

Adobe Stock hat als Microstock-Unternehmen die drittgrößte Sammlung von über 310 Millionen Stockfotos und richtet sich an einen breiten Markt, der sowohl Profis als auch Amateure umfasst (Broz, 2024). Teilnehmende Urheber (oder Rechteinhaber) räumen Adobe Stock die Rechte ein, die entsprechenden Werke zu bewerben und an Dritte zu lizenzieren (Adobe, 2024). Die Urheber-Vergütung für lizenzierte Stockmedien (Fotos, Vektorgrafiken und Illustrationen) bei Adobe Stock wird auf Basis des Nettopreises pro Werk berechnet, der vom US-Kaufpreis abhängt und mögliche Rabatte einbezieht (Adobe, 2024). Bei einem Abonnement von 29,99 USD für 10 Lizenzen pro Monat beträgt das Honorar der Rechteinhaber/Urheber für ein Bild 0,99 USD (also 33 % des vom Nutzer gezahlten Preises). Für spezielle Vereinbarungen, wie Adobe Express- oder Pro Edition-Pläne, erhalten Urheber entweder 33 % (für Nicht-Video-Stockmedien) oder 35 % (für Videoinhalte) des zurechenbaren Betrags, oder eine Pauschale (Adobe, 2024). Für Medien aus der für Nutzer kostenlosen Sammlung gibt es keine Honorare für Urheber. Die Gutschrift erfolgt innerhalb von 30 Tagen nach Beginn der Nutzung durch Adobe auf das jeweilige Adobe Stock-Anbieterkonto.

Getty Images ist eine der bekanntesten Makro-Bildagenturen weltweit. Im Vergleich zu Adobe Stock fokussiert sich das Kerngeschäft von Getty Images auf hochwertiges Bildmaterial von ausgewählten Anbietern, das zu höheren und variablen Preisen lizenziert wird. Dieses Geschäftsmodell hat Getty Images aber ausgeweitet. Das Tochterunternehmen iStock bietet kostengünstigere Alternative für kleinere Unternehmen. Zudem hat Getty Images im Jahr 2021 die Agentur Unsplash übernommen, die

sich mit für Nutzer kostenlosen Inhalten an Gelegenheitsnutzer richtet und sich bisher – für Stockfotografie eher ungewöhnlich – wohl nur über Werbung finanziert (Melcher, 2021).

Die Vergütung für Urheber variiert je nach Lizenzierungsmodell und Art der Zusammenarbeit mit Getty und iStock. Für jede Lizenz, die ein Kunde erwirbt, erhalten die Urheber-/Rechteinhaber eine Lizenzgebühr, die einem Prozentsatz des vom Kunden gezahlten Preises entspricht. Laut der deutschen Webseite von Getty Images erhalten mitwirkende Rechteinhaber eine Vergütung von mindestens 25 % der Nettoeinnahmen für Fotos und Videos, und von 30 % für Grafiken.¹²⁸ Für nicht-exklusive Inhalte – bei denen die Rechteinhaber die Möglichkeit behalten, ihre Werke auch über andere Wege zu verwerten – werden allerdings jeweils etwa 5 % weniger berechnet (Getty Images und iStock, 2023).¹²⁹ Außerdem bietet Getty Images bzw. iStock Urhebern, die ihre Werke exklusiv über sie vertreiben lassen, eine Reihe zusätzlicher Leistungen an. Dazu gehören Trainings und Beratung (Getty Images und iStock, 2023), Zugang zu Software, Online-Lernprogrammen und Weiterbildungsmöglichkeiten, sowie Einladungen zu Live-Events und Community-Treffen (Getty Images und iStock).

Die Verwertungsgesellschaft VG Bild-Kunst

Die VG Bild-Kunst verteilt Gelder aus der Kopierabgabe und sonstigen Pauschalabgaben auch unter teilnehmenden Fotografen und Grafikern. Die Vergütungsansprüche basieren dabei auf den Einnahmen der VG und den jeweiligen Netto-Honoraren (ohne Umsatzsteuer) der Urheber als Indikator für den Wert der entsprechenden Werke bzw. deren Nutzung. Damit werden unseres Verständnisses nach Rechteinhaber schlechter gestellt, deren Werke viel reproduziert oder genutzt werden, die ihre Werke aber bewusst „frei“ oder zu geringen Preisen anbieten.

Das Verteilungsverfahren ist recht komplex. Berücksichtigt werden durch Rechnungen belegte Honorare, sofern der zahlende Verwerter oder Nutzer in Deutschland ansässig ist, und mindestens zur Hälfte eine urheberrechtliche Vergütung für die Nutzung von Werken der Urheber umfassen (VG Bild-Kunst, 2024). Bezüglich der Stockfotografie können Urheber ihre Honorare in der Auftraggeberkategorie „Stockbildagenturen“ melden, sofern die Nutzung der Werke eindeutig auf deutschen Webseiten oder

¹²⁸ Die Lizenzgebühr bei iStock wird auf Basis der bezahlten Downloads berechnet. Eine Erhöhung der Downloadzahlen bedingt eine Anpassung der Lizenzgebühr, wobei im Verlauf eines Jahres eine neue Stufe erreicht werden kann (Getty Images und iStock, 2023). Der Anfangssatz für das folgende Kalenderjahr wird jedoch durch die Downloadsumme bestimmt, mit der das aktuelle Jahr abgeschlossen wird. Infolgedessen kann es zu einer Verschiebung des Anfangssatzes nach oben oder unten kommen. Als nicht-exklusiver Anbieter ist die Anzahl der Downloads jedoch für die Berechnung der Lizenzgebühr irrelevant (Getty Images und iStock, 2023).

¹²⁹ Exklusiv-Urheber haben die Pflicht, sicherzustellen, dass ihre Bilder nirgendwo sonst lizenziert werden. Ihr Inhalt muss außerdem einzigartig sein und sich von dem unterscheiden, was auf anderen Webseiten zu finden ist (Getty Images und iStock).

in deutschsprachigen und in Deutschland vertriebenen Periodika erfolgte (VG Bild-Kunst, 2024). Angestellte Fotografen und Grafiker von deutschen Presseunternehmen oder Bildagenturen können ihr Brutto-Jahresgehalt anstelle von Honoraren melden, wobei ein Abschlag von 35 % erfolgt. Dafür müssen Wahrnehmungsberechtigte einmalig ihren Arbeitsvertrag und jährlich eine Bestätigung des Arbeitgebers einreichen, die den Anteil ihrer Arbeitszeit angibt, der für fotografische Werke in Periodika oder auf Webseiten verwendet worden ist (VG Bild-Kunst, 2024). Zudem besteht für Urheber die Möglichkeit, die Nutzung ihrer Werke als Einzelbilder in Periodika zu melden, wenn sie im Nutzungsjahr in einem meldefähigen, deutschsprachigen, periodischen Druckwerk, das in Deutschland vertrieben wird, veröffentlicht wurden (VG Bild-Kunst, 2024). Einzelbilder in englischsprachigen wissenschaftlichen Zeitschriften und Fachzeitschriften sind meldefähig, sofern sie in der Zeitschriftendatenbank an mindestens zwei Standorten in Deutschland mit Fernleihoption nachgewiesen sind. Ebenso können Einzelbilder aus digitalen Verlagsprodukten gemeldet werden, wenn ihre Veröffentlichung für mindestens einen Monat nachweisbar ist. Pro Nutzungsjahr ist die Meldung von maximal 200 Einzelbilder in allen digitalen Verlagsprodukten erlaubt (VG Bild-Kunst, 2024). Des Weiteren sind Einzelbilder mit einer Platzierung von mindestens 6 Monaten auf deutschen Webseiten meldefähig, sofern eine Auflösung gegeben ist, welche das Erkennen der urheberrechtlich relevanten Bildmerkmale sowohl am Bildschirm als auch bei einem Ausdruck ermöglicht. Die Höchstgrenze von 200 meldefähigen Einzelbildern gilt auch in diesem Kontext (VG Bild-Kunst, 2024).

Laut offiziellem Geschäftsbericht der VG Bildkunst (VG Bild Kunst, 2024) hat die VG 2023 68,8 Millionen Euro eingenommen. Dem stehen 8,2 Millionen Euro Verwaltungskosten der VG gegenüber. Insgesamt hat die VG 70.419 Mitglieder. Beim Thema Stockfotografie ist die „Berufsgruppe II“ (Fotografie, Illustration, Design) am relevantesten, mit 39.606 Mitgliedern. Die VG Bild-Kunst (2025) gibt an, dass sie „jährlich an Bildurheber“ ungefähr 30 Millionen Euro verteilt. Davon entstehen über 20 Millionen Euro aus der Privatkopieabgabe. Ein Teil der vergütungsberechtigten Mitglieder sind auch Unternehmen/juristische Personen. Im Durchschnitt erhält also jedes Mitglied aus Berufsgruppe II jährlich etwas über 500 Euro.

Fazit Stockfotografie

Die Nachfrage nach Stockfotografie wird durch die Vielzahl von Akteuren getrieben, die heute versuchen, attraktive Webseiten und sonstige Inhalte im Internet zu verbreiten. Der Markt funktioniert überwiegend über ein relativ einfaches Plattformhändler-Modell, bei dem Stockfotografie-Nutzer selbst für Lizenzen bezahlen. Auf den hier beispielhaft aufgeführten Stockfotografie-Plattformen ist die Aufteilung der Einnahmen zwischen Plattformen und Urhebern mit einem Urheberanteil von meist deutlich unter 40 % relativ ungünstig.

3.2.6.2 Podcasts

Der Begriff „Podcast“ setzt sich aus iPod (einem tragbaren Abspielgerät für digitale Audiodateien, dessen hauptsächlichen Funktionen heute in Smartphones integriert sind) und Broadcast (englisch für Rundfunk) zusammen. Die entscheidenden Merkmale von Podcasts sind: (1) die digitale Verbreitung, sowie (2) die zeit- und ortsunabhängige Nutzung (Katzenbeger, Keil, & Wild, 2022), im Unterschied zum traditionellen Rundfunk. Podcasts sind über verschiedene Online-Vertriebswege zugänglich, wobei das Smartphone das am häufigsten genutzte Endgerät ist (Domenichini, 2018).

Üblicherweise haben Podcasts Namen, unter denen ein individueller Podcast „Host“ (oder ein kleines Team) mehrere Episoden im Jahr veröffentlicht, die über eine Podcast-App (Podcatcher) als Einzelsendung bezogen und abgespielt werden können (Katzenbeger, Keil, & Wild, 2022). Podcasts erscheinen in unterschiedlichen Formaten und enthalten u.a. Interviews, Nachrichten, sowie Mitschnitte von Radiosendungen und Musiksendungen. Gelegentlich werden Podcasts auch als Videodateien verbreitet, dann aber in der Regel nur mit geringem Produktionsaufwand für die visuellen Inhalte, z.B. durch Aufnahmen der Sprecher während eines Vortrags oder Interviews, durch Stockfotografie oder durch Zusammenstellungen von kurzen Clips bereits bestehender Werke, die häufig ohne Lizenz genutzt werden können.

Podcasts – Akteure

Die Inhalte von Podcasts können als Sprachwerk urheberrechtlich geschützt sein, wenn sie sich als persönliche geistige Schöpfung qualifizieren. Wenn mehrere Personen an einer Produktion beteiligt sind, können sie Miturheber sein und somit gemeinsam über die Urheberrechte an den Inhalten des Podcast verfügen (Gottschalk, 2024). Gelegentlich werden auch Interviewpartner im Falle des Nachweises einer persönlichen geistigen Schöpfung als Urheber betrachtet.

Podcasts werden zum einen von natürlichen Einzelpersonen erzeugt, wobei Personen, die bereits ein hohes Prestige und Maß an Aufmerksamkeit genießen, bessere Chancen haben, auch mit Podcasts ein großes Publikum zu erreichen (zum Beispiel Wissenschaftler, Politiker, erfolgreiche Schriftsteller oder Publizisten).¹³⁰ Viele Podcasts werden von selbstständigen Urhebern erzeugt, ohne dass eine kostendeckende, direkte pekuniäre Vergütung zu erwarten ist (Amateure). Bei außerordentlich hoher Nutzung entstehen aber gelegentlich Ansprüche der Urheber, von Plattformen an deren Werbeeinnahmen beteiligt zu werden, oder sie können eine solche Beteiligung zumindest beantragen. Zudem können

¹³⁰ Nach einer Befragung sind Hosts von deutschsprachigen Podcasts im Durchschnitt eher männlich, mittelalt, berufstätig und haben ein hohes Bildungsniveau (Katzenbeger, Keil, & Wild, Podcasts: Perspektiven und Potenziale eines digitalen Mediums, 2022).

erfolgreiche Podcast Hosts auch Einnahmen durch direkte Verträge mit Werbetreibenden und Sponsoren erzielen, sowie durch Zahlungen von Endnutzern für Abonnements oder als Spenden. Schließlich werden einige Podcasts durch Angestellte – zum Beispiel von Medienunternehmen, Produktionsstudios, Zeitungs- und Zeitschriftenverlagen, öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten oder Forschungseinrichtungen – erzeugt oder von Unternehmen gegen Bezahlung in Auftrag gegeben (vgl. Katzenbeger, Keil, & Wild (2022)). In diesem Fall spricht man auch von „Branded Podcasts“, und die Arbeit- bzw. Auftraggeber vergüten die kreativ Tätigen.

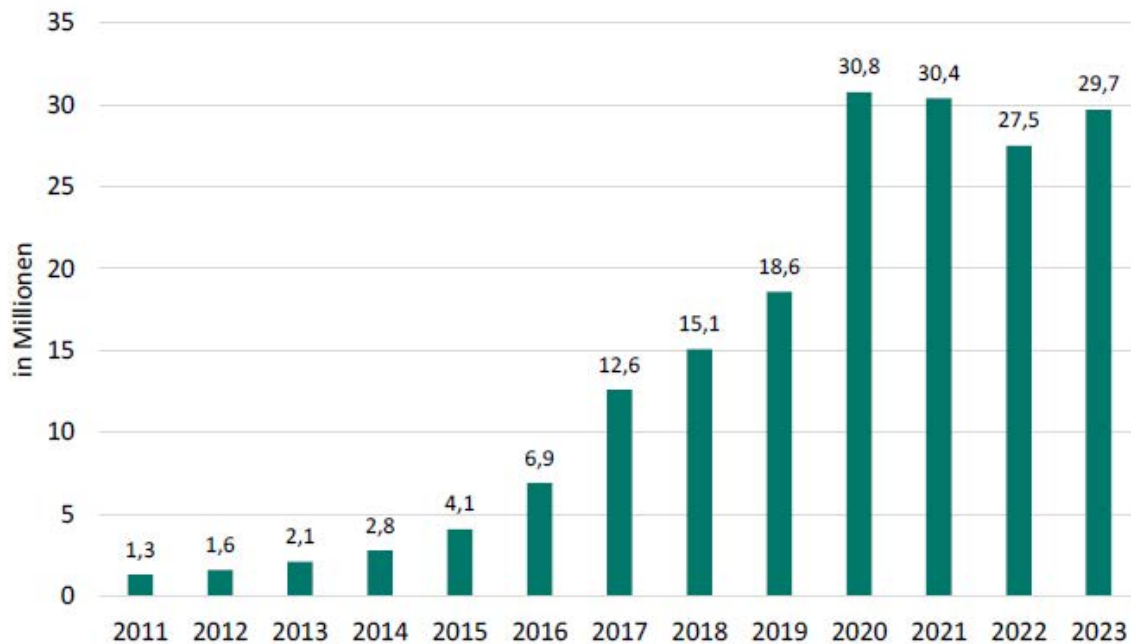
Zudem gehören Abspielplattformen zu den zentralen Akteuren. Dazu gehören beispielsweise Spotify, Apple Podcasts, Google Podcasts, Amazon Music, Stitcher, TuneIn, Deezer, sowie Mediatheken von Fernseh- und Radiosendern (ARD, ZDF, etc.). Podcast-Agenturen wie Podstars by OMR und Podcasting bieten Dienstleistungen in den Bereichen Beratung, Produktion und Werbung für Akteure im Markt für Podcasts an. Weitere Unternehmen konzentrieren sich ausschließlich auf die Vermarktung von Podcasts, wie beispielsweise Julep Media oder Podigee. Viele werbetreibende Unternehmen beziehen Podcasts mittlerweile in ihre Marketingstrategien mit ein.

Podcasts – Entwicklung des Marktes

Die Zahl der Podcast-Hörer, sowie das Angebot an Podcasts, sind in letzter Zeit teils rasant gewachsen. Weltweit gibt es laut der Podcast-Suchmaschine Listen Notes (2024) schätzungsweise 3,4 Millionen Podcasts und 166,3 Millionen Podcast-Episoden. Zwischen 2019 und 2023 sind jährlich um die 30 Millionen neue Podcast Episoden erschienen, etwa zehnmal so viele wie noch 2014, siehe Abbildung 3-99. Die Zahl der weltweiten Podcast-Hörer liegt laut eMarketer (2023) über 500 Millionen und hat sich seit 2019 nahezu verdoppelt, siehe Abbildung 3-100.

Abbildung 3-99:

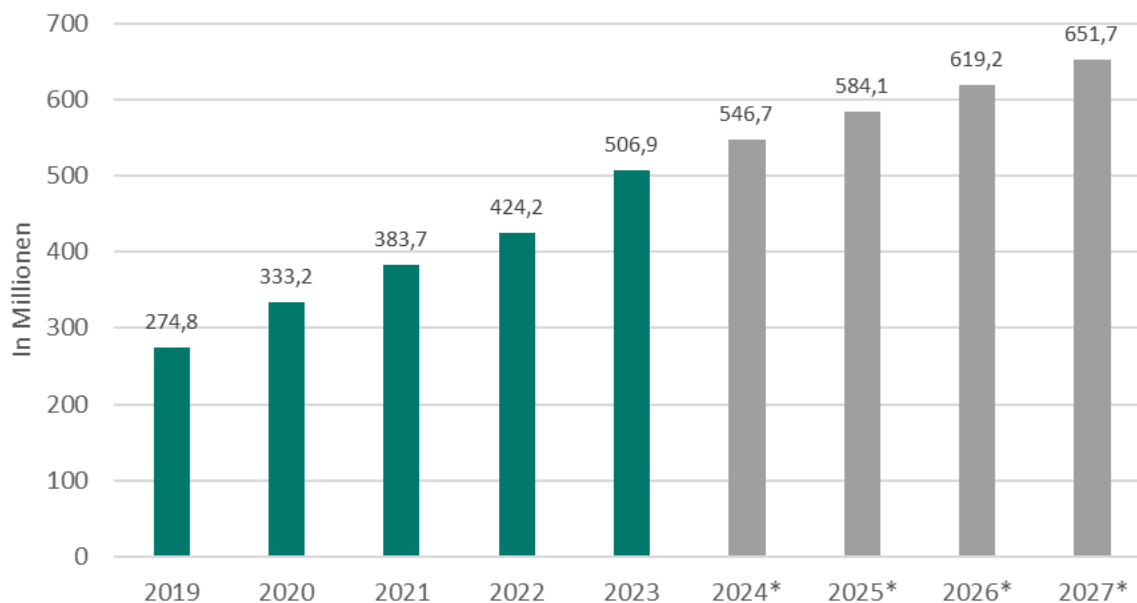
Anzahl der weltweit jährlich neu erscheinenden Podcast-Episoden, 2011-2023



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Listen Notes (2024).

Abbildung 3-100

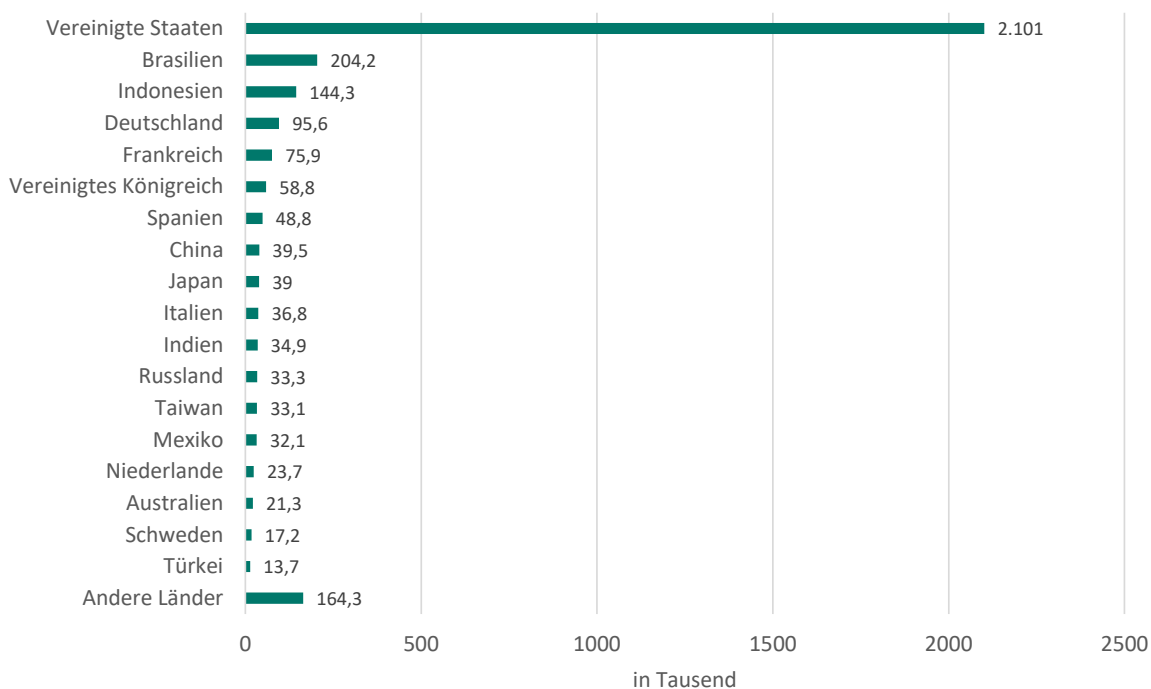
Anzahl der weltweiten Podcast-Hörer, 2019-2027



Anmerkung: Die Werte für 2024-2027 sind Prognosen.

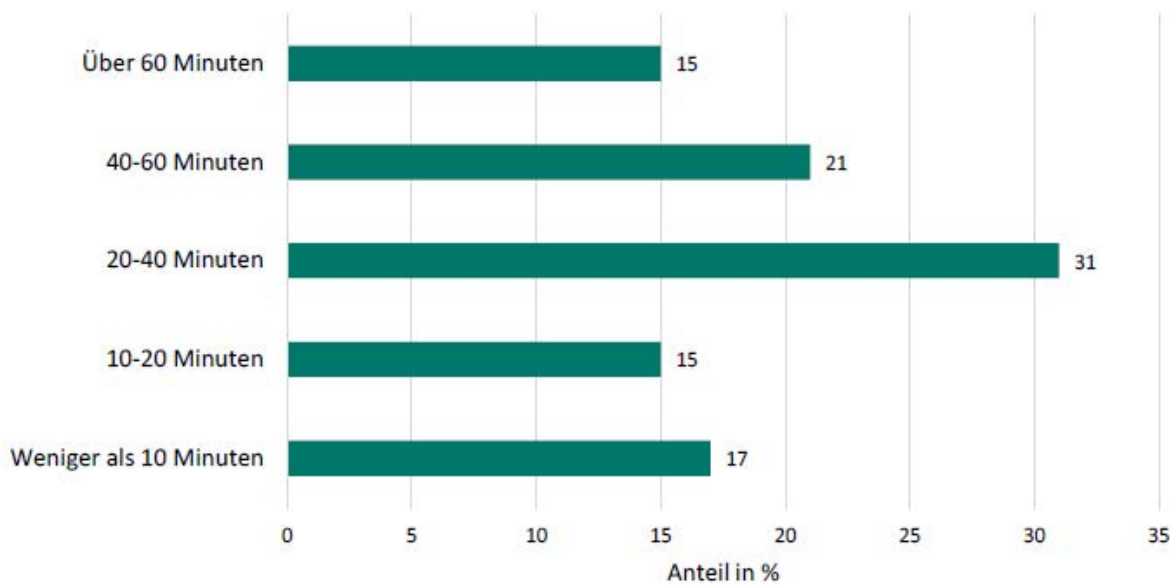
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von eMarketer (2023).

Abbildung 3-101:
Anzahl der Podcasts nach Ländern, 2024

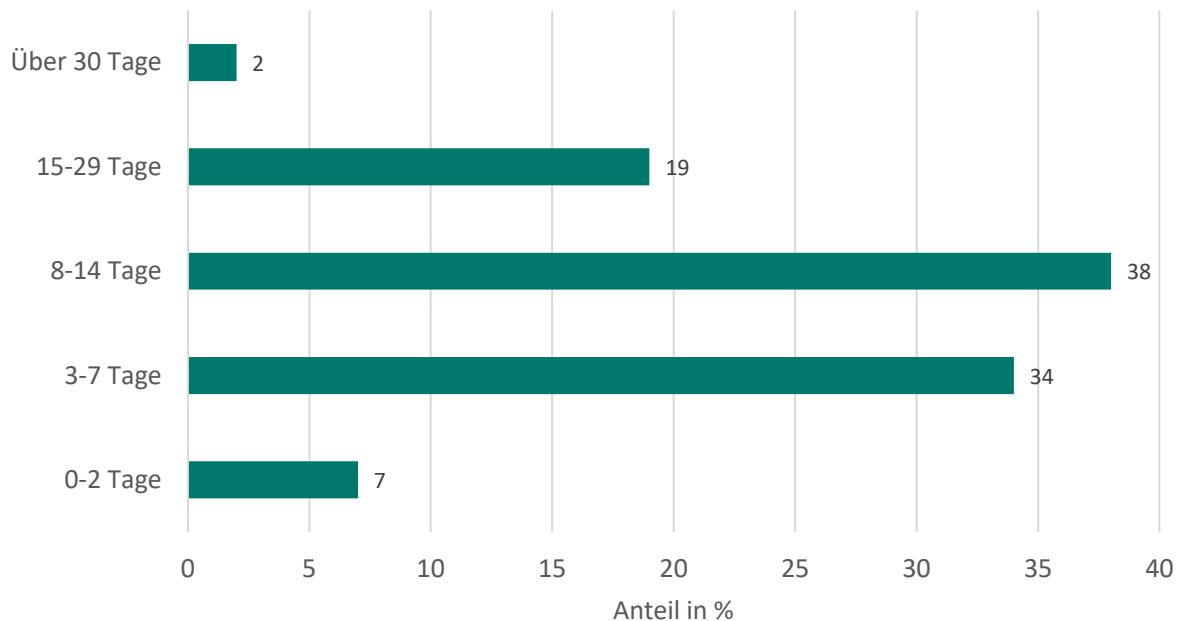


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Listen Notes (2024).

Abbildung 3-102:
Dauer von Podcast Episoden weltweit, 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Buzzsprout (2024).

Abbildung 3-103:
Verteilung der Erscheinungshäufigkeiten von Podcast-Episoden nach Anzahl der Tage, weltweit, 2024


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Buzzsprout, 2024)

Buzzsprout (2024) dokumentiert die Podcast-Episodendauer weltweit, siehe Abbildung 3-102. Mehr als die Hälfte aller Podcasts (52 %) sind zwischen 20 und 60 Minuten lang. Daten zur Variation in der durchschnittlichen Podcast-Episodendauer pro Territorium oder im Zeitverlauf liegen nicht vor. Wo die Urhebervergütung von der reinen Nutzungshäufigkeit eines Inhaltes abhängt, kann dies im Vergleich zu Anbietern kürzerer Werke (wie etwa Musikaufnahmen einzelner Tracks) nachteilig für Podcasts Hosts sein.

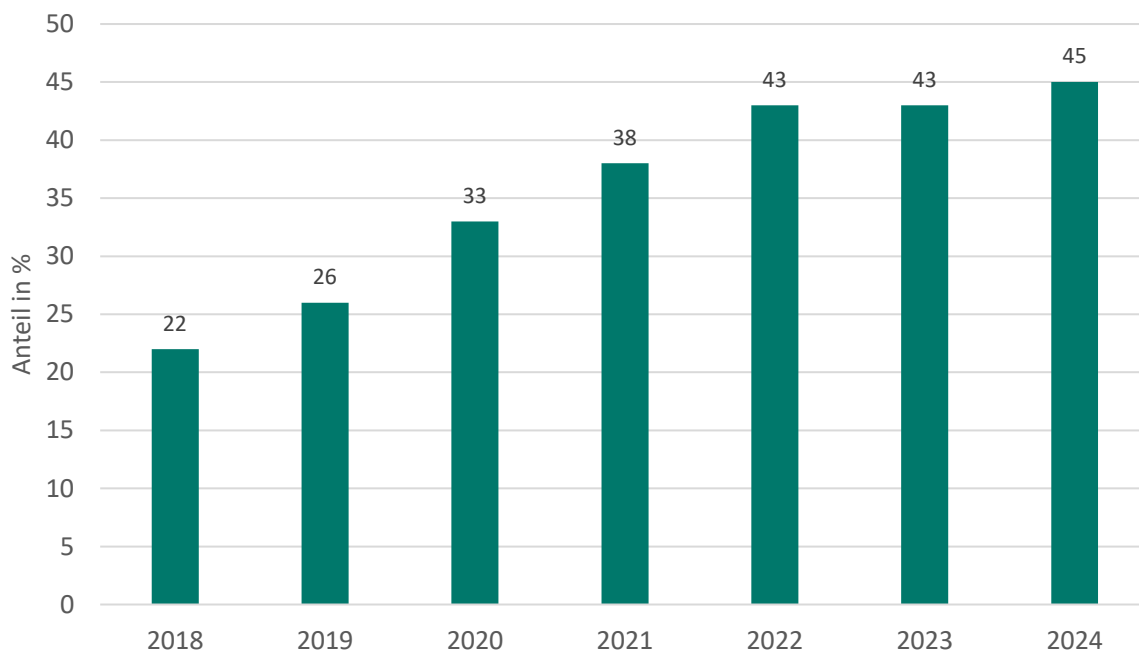
Podcast Hosts erarbeiten und veröffentlichen relativ kontinuierlich neue Inhalte (Buzzsprout 2024), siehe Abbildung 3-103. Der weit überwiegende Teil aller Podcasts bringt mindestens eine neue Episode pro Monat heraus (ca. 98 %), und bei 41 % erscheinen neue Episoden sogar wöchentlich.

Ein Großteil von Podcasts kommt laut Listen Notes (2024) aus den USA (ca. 2,1 Millionen). Auch aus sogenannten Schwellenländern wie Brasilien und Indonesien kommen viele Podcasts, siehe Abbildung 3-101.

Kennzahlen zu Podcasts in Deutschland

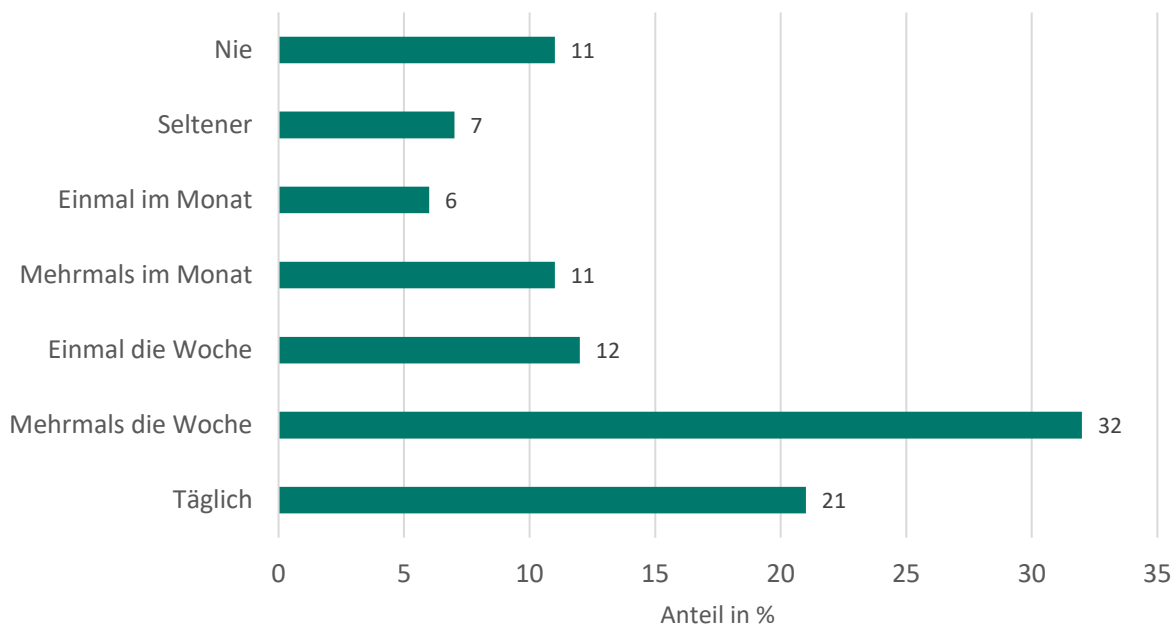
Deutschland liegt weltweit auf dem vierten Platz mit geschätzten 95.600 Podcasts, siehe Abbildung 3-104. Auch in Deutschland ist die Anzahl der Podcast-Nutzer in den letzten Jahren stetig gewachsen, siehe Abbildung 3-105. Während 2018 lediglich 22 % der deutschen Bevölkerung Podcasts hörten, lag der Anteil 2024 bei 45 % (bitkom research, 2020-2023; 2019; 2024). Laut Podcast by OMR und Appino (2024) haben 2024 sogar 53 % der deutschen Bevölkerung mehrmals die Woche oder täglich Podcasts gehört. Zudem werden Podcasts auch häufig zur Weiterbildung und als Nachrichtenquelle genutzt, siehe Abbildung 3-106 (Podcast by OMR und Appinio, 2024). Sie haben somit aus Sicht der Nutzer wahrscheinlich auch einen relativ klaren Funktionswert, über die reine Unterhaltung hinaus.

Abbildung 3-104:
Anteil deutscher Podcast-Hörer, 2018-2024



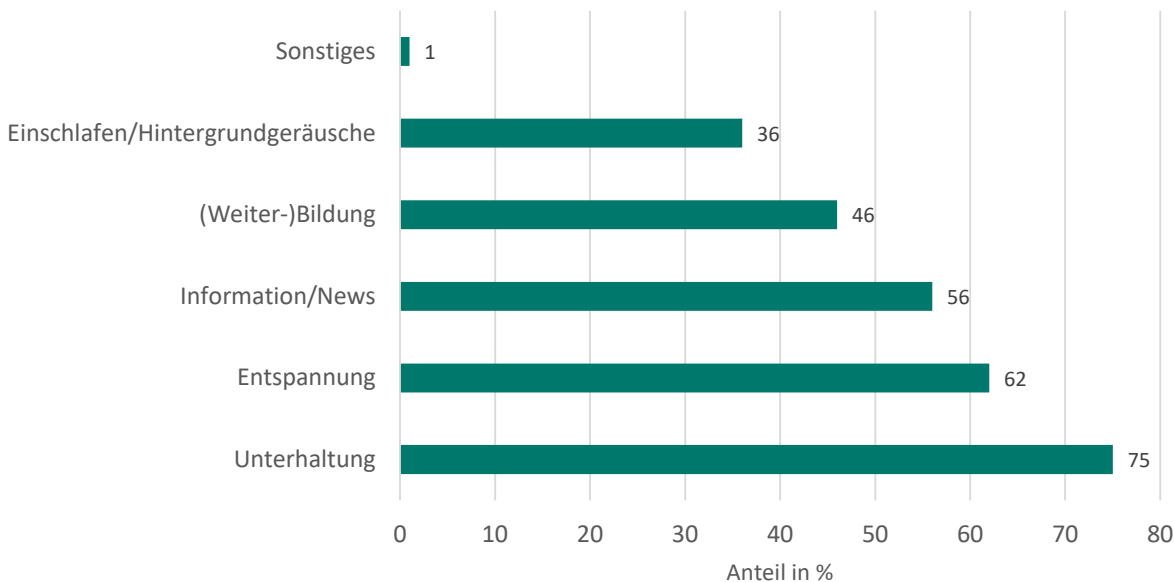
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von bitkom research (2019; 2020-2023; 2024).

Abbildung 3-105:
Häufigkeit des Podcast-Konsums, 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Podcast by OMR und Appinio, 2024).

Abbildung 3-106:
Gründe für den Podcast-Konsum



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Podcast by OMR und Appinio (2024).

Podcasts – Vergütungsströme

In diesem Abschnitt beschreiben wir eine Reihe unterschiedlicher Vergütungsströme, durch die Podcast Hosts durch ihre Tätigkeit Einnahmen erzielen können. Präzise und detaillierte Übersichten zur tatsächlichen Höhe der diversen Vergütungsströme sind allerdings kaum erhältlich.

Werbung

Werbung für andere Unternehmen ist eine häufige Einnahmequelle für Urheber von Podcasts (Kolberg, 2023). Podcasts sprechen meist recht spezifische Zielgruppen an. Das macht es leichter, eine gute Passung zwischen Werbeinhalten und Podcast-Nutzern zu erreichen und Werbung somit relativ effektiv und effizient zu machen.

Eine grundsätzliche Frage ist, inwieweit die Platzierung von Werbung durch Plattformen vermittelt stattfindet, oder durch direkte Transaktionen zwischen Podcast Hosts (oder deren Vertreter) und Werbetreibenden zustande kommt. Plattformen können dabei aus einer Vielzahl an Podcasts und Werbetreibenden auswählen und das Match-making durch Automatisierung effizienter gestalten. Hinzu kommen mögliche Effizienzgewinne durch Standardisierung und Bündelung von Transaktionen. Allerdings haben Plattformen ein eigenes Erwerbsinteresse und nicht alle Informationen zu den spezifischen Vorlieben der einzelnen Werbetreibenden und Podcast Hosts. Bei einigen, eher hochwertigen Werbevereinbarungen interagieren Podcaster (oder deren Vertreter) auch direkt mit Werbetreibenden.

Bei Podcasts können vorproduzierte Werbespots eingespielt werden, ähnlich wie in Rundfunkprogrammen. Andererseits wird bei sogenannten „Native Ads“ die Werbung direkt vom Host eingesprochen, was in Rundfunkinhalten und Filmen nicht üblich ist.

Zudem wird nach der Art der Einbettung von Werbung in Podcasts unterschieden. Von Baked-In wird gesprochen, wenn Werbung fest auf der Tonspur eines Podcasts eingebettet ist. Meist wird für dies Art Podcast-Werbung ein Festpreis pro Folge bzw. Einbindung vereinbart. Das ist für Werbetreibende vor allem bei Podcasts attraktiv, die regelmäßig stark genutzt werden. Im Gegensatz dazu kann Werbung dynamisch eingebunden werden, indem sie in einem Podcast solange ausgespielt wird, bis die vorher vereinbarte Hörerzahl erreicht ist (Kolberg, 2023). Die Kosten dafür ergeben sich aus dem Tausend-Kontakt-Preis¹³¹ (TKP) des jeweiligen Podcast, der von den Podcaster selbst oder von einer Agentur mit den Werbetreibenden vereinbart wird. Preise variieren stark, zum Beispiel anhand der Podcast-Formate, der Reichweite und der Zielgruppe.

Podcast Hosts und Werbetreibende vereinbaren gelegentlich auch andere Nutzungsindikatoren zur Bestimmung der Zahlungen an Podcast Hosts. Zum Beispiel können Podcast Hosts bei Video-Podcasts pro Click auf den Link des Werbetreibenden vergütet werden, der auf einer Abspielplattform im Zusammenhang mit einem Podcast platziert ist. Podcast Hosts können auch an Verkaufserlösen beteiligt werden, die von Nutzern beim Werbetreibenden erzielt werden. Oft wird ein spezifischer Rabattcode

¹³¹ Eine Kennzahl aus der Werbebranche, die angibt, wie viel Werbetreibende für ein Ad Roll zahlen müssen, um 1.000 Hörer bzw. Streams zu erreichen.

angekündigt, so dass Nutzer ein Interesse haben, diese Verbindung erkennbar zu machen. Bei solchen Prozessen spricht man von „Affiliate-Marketing“.

Für die meisten Podcasts, die nicht Zehntausende an Nutzer pro Monat ansprechen, übersteigen die Transaktionskosten für die Anbahnung und Abwicklung von direkten Verträgen zwischen Podcast Hosts und Werbetreibenden den Marktwert der Werbung. Plattformen bieten häufig eine effizientere Alternative. Online-Plattformen platzieren in aller Regel selbst Werbung um Podcast-Inhalte. Das beschränkt sich dann auf vorproduzierte Werbeeinhalte. Dabei erfolgt die Auswahl der spezifischen Werbung über automatisierte, versteigerungsähnliche Prozesse anhand der einer Plattform vorliegenden Daten zu den Eigenschaften der einzelnen Nutzer und Werbetreibenden.

Abomodelle und Spenden

Neben der Werbung versuchen einige Podcast Hosts Einnahmen durch Abonnements oder Spenden zu erzielen. Das schließt Crowdfunding mit ein, bei dem Urheber auf Plattformen zu Zahlungen aufrufen, um ihre Produktion fortzuführen oder auszuweiten (siehe Handke und Dalla Chiesa 2023).

Relativ kontinuierliche Einnahmen lassen sich zum Beispiel auf Crowdfunding-Plattformen wie Patreon, Ko-fi oder Steady erzielen, wo zahlende Crowdfunding Unterstützer (sogenannte „Backer“) regelmäßige, meist monatliche, Zahlungen an Podcast Hosts vornehmen.¹³² Dies kann komplett ohne spezifische Gegenleistung erfolgen (Spenden), aber auch durch Zugang zu exklusiven Inhalten (Abo-Modell) oder durch sonstige exklusive Leistungen – wie Einladungen zu Veranstaltungen oder Attribution von „Spendern“ – angeregt werden. Diese Modelle mit regelmäßigen Zahlungen sind für Podcasts, die ja als Serien von Episoden angelegt sind, besonders geeignet. Im Folgenden werden drei typische Crowdfunding Plattformen näher besprochen.

Die vielfach genutzte Crowdfunding-Site Patreon behält von den Spenden- und Abo-Einnahmen entweder 5 % bei Teilnehmern ein, die vor Mai 2019 beigetreten sind, 8 % bei neueren Mitgliedern, oder 12 % bei Premium Mitgliedern, die Zusatzfunktionen in Anspruch nehmen wollen (z.B. Merchandising Optionen). Hinzu kommen „Gebühren für Zahlungsabwicklung, Währungsumrechnung und Auszahlung sowie anfallender Steuern“ (Patreon, 2024). Eine Auszahlung kann alle 24 Stunden erfolgen. Eine Begrenzung der Anzahl der verfügbaren Auszahlungen pro Monat ist möglich (Patreon, 2024).

¹³² Ein ähnliches Vergütungssystem sind die sogenannten „Super Thanks“, „Super Chats“ und „Super Stickers“ auf YouTube, die dort auch zu Video-Podcasts zum Einsatz kommen. Siehe Abschnitt 3.2.6.

Bei der Crowdfunding-Plattform **Ko-fi** erfolgen die Zahlungen an Urheber noch schneller. Einmalige Spenden werden umgehend und ohne Abzüge durch Ko-fi auf das persönliche Konto der Urheber gutgeschrieben (Ko-fi). Für die Nutzung von Premium-Funktionen, wie z.B. Abonnements oder den Verkauf von Merchandise Produkten im eigenen Ko-fi-Shop, wird eine Plattformgebühr von 5 % erhoben. Bei jeder Transaktion wird allerdings seitens des Zahlungsdienstleisters PayPal eine Gebühr in Höhe von 3 % des Transaktionsbetrags sowie etwa 0,03 Euro berechnet (Ko-fi).

Steady überweist die Vergütung von Urhebern nur gesammelt einmal im Monat. Die Plattform behält eine Provision von 10 % der Brutto-Verkäufe ein, und zieht die Kosten für Finanztransaktionen und die Mehrwertsteuer ab, die in den jeweiligen Territorien anfallen (Steady). Laut Steady sind im Durchschnitt 5% der Podcast-Hörer zu finanzieller Unterstützung bereit, und zahlen durchschnittlich 5 Euro im Monat. Nach eigenen Angaben der Plattformbetreiber verdienen manche Podcaster über Steady bis zu 20.000 Euro im Monat (Steady, 2022).

Merchandise, Events und sonstige indirekte Vergütung

Durch den Publikumserfolg von Podcasts – z.B. durch eine große Reichweite und die Entwicklung einer dauerhafteren Community mit Bezug auf einen Podcast – ergeben sich Möglichkeiten, Einnahmen durch den Verkauf von komplementären Gütern und Leistungen zu erzielen. Spezialisierte Podcast Hosts können unter anderem Live-Veranstaltungen anbieten. Gelegentlich wird Merchandise angeboten, bei dem Güter mit auf Podcasts verweisende Grafiken verkauft werden. Für Merchandise gibt es sowohl externe als auch in Plattformen integrierte Angebote. Außerdem können Podcasts auch die Expertise von Podcast Hosts dokumentieren und dazu dienen, die Nachfrage für Beratungstätigkeiten zu erhöhen.

Viele Podcasts zielen kaum auf eine direkte geldwerte Vergütung für die entsprechenden Inhalte ab, sondern bezwecken, überwiegend die Erhöhung der Bekanntheit und des Prestiges von Podcast Hosts oder deren Arbeitgeber in einem anderen Kerngeschäft zu erhöhen. Relativ offensichtliche Beispiele sind Podcasts von politischen Parteien, Zeitungen, oder Forschungseinrichtungen. Der Gesamtwert dieser indirekten Vergütungsmethoden ist praktisch nicht genau zu bemessen.

Die größten Podcast-Plattformen Spotify und Apple Podcasts

Auf Podcasts wird weltweit am häufigsten über die Plattformen Spotify und Apple Podcasts zugegriffen. Gemeinsam erreichen diese zwei Unternehmen 61 % der Podcast-Hörschaft. Spotify kommt dabei auf einen Anteil von 34 %, Apple Podcasts auf 27 % (Larson, 2024). In diesem Abschnitt werden die Vergütungsmodalitäten für Podcast Hosts auf diesen beiden Plattformen dargestellt.

Auf **Spotify** liegt die durchschnittliche Vergütung pro Stream seitens Spotify bei 0,003 Euro, also 0,3 Cent. Dies beinhaltet etwaige Beteiligung der Urheber an Werbeeinnahmen und Abonnement-Einnahmen von Spotify bei Spotify Premium Nutzern. Dieser Wert ist im Vergleich zu anderen Online-Plattformen für Musik und Audiostreams, aber auch zur Video-Plattform YouTube noch relativ hoch. Wird eine Podcast-Episode 1.000 Mal gestreamt, kann demnach mit einer Vergütung von rund 3 Euro gerechnet werden (Wandiger, 2022). Um ein monatliches Brutto-Einkommen von 3.000 Euro über Spotify zu erzielen, bedürfte es demnach etwa 1 Millionen Streams pro Monat, wobei die Anbieter besonders populärer Podcasts gelegentlich in der Lage sind, mit Plattform bessere Konditionen auszuhandeln oder sonstige Einkünfte zu kultivieren. Nur eine sehr kleine Zahl an Podcasts bewegt sich in diesem Bereich. Verglichen mit Musikstücken werden Podcast-Episoden deutlich seltener mehrfach von derselben Person abgespielt und sind zudem deutlich länger. Die Länge ist für die Vergütung über Spotify jedoch irrelevant, sodass Musiker zunehmend kürzere Stücke produzieren, um höhere Vergütungsansprüche zu gewährleisten (Wandiger, 2022). Im Vergleich zum Wert von 8 Euro Cent bei direkten Werbeerträgen zwischen Podcast Hosts und Werbetreibenden laut Kolberg (2023), fallen diese Werte also bisher bescheiden aus.

Spotify nutzt „Programmatic Guaranteed“ (PG) von Google/Alphabet zum Platzieren von Werbung auf Spotify. Google Ads bietet standardisierte Prozesse zum Buchen von Werbung auf Spotify an, übernimmt die Platzierung von Werbung und stellt sicher, dass die vom Werbetreibenden angeforderte Verbreitung und das Budget eingehalten werden (Google Ad Manager, 2024).

Spotify hat eine Reihe weiterer Dienstleistungen selbst entwickelt, um eine Vergütung von Urhebern durch Werbung weiter zu verbessern – und an möglichst allen Werbeeinnahmen beteiligt zu sein, anstatt das Podcast Hosts und Werbetreibende ohne Spotify Werbeerträge abschließen. Spotify Ad Studio stellt kostenlose Software für die Erstellung von Audio Ads zur Verfügung (Spotify Ad Studio Team, 2024). Im Oktober 2022 hat Spotify in Deutschland das „Spotify Audience Network“ eingeführt, einen Marktplatz speziell für Audiowerbung. Bisher können sich nur Podcast Hosts aus Australien, Kanada, den Vereinigten Staaten und dem Vereinigten Königreich zur Teilnahme bewerben. Vorbedingung sind bestimmte Mindestwerte der Nutzung, unter anderem 10.000 Stunden konsumierte Inhalte in den letzten 30 Tagen (Spotify, 2025). Zudem präsentiert Spotify mit „Podsights“ ein neu entwickeltes Tool für die Erfolgsmessung von Werbeanzeigen in Podcasts (Spotify Presse, 2022). Das neue „Spotify Partner Program“ ist bisher ebenfalls nur für Urheber/Rechteinhaber in Australien, Kanada, dem Vereinigten Königreich und den Vereinigten Staaten verfügbar. Dort werden Werbeeinnahmen und Einnahmen aus Premium-Inhalten generiert (Spotify for Creators, 2024). Die Einnahmen werden zu gleichen Teilen (50 %) zwischen Spotify und den Podcast Hosts aufgeteilt (Spotify for Creators, 2024).

Neben der Bereitstellung von reinen Audio-Podcasts bietet Spotify ebenfalls die Möglichkeit zur Verbreitung von Video-Podcasts. Insbesondere junge und neue Podcast Hosts veröffentlichen Podcasts auch als Video, da die Interaktion der Nutzer bei Video-Podcasts in der Regel höher ist als bei reinen Audio-Podcasts (Rinke, 2024). Laut Bloomberg (2024) bietet Spotify einigen, sehr populären Videomachern Verträge an, die Zahlungen im siebenstelligen Bereich in Aussicht stellen. Das Ziel besteht wohl darin, auch Video-Plattformen wie YouTube Konkurrenz zu machen.

Darüber hinaus ermöglicht es Spotify Podcast Hosts, den Zugang zu Inhalten auf zahlende Podcast-Abonnenten zu beschränken (Spotify for Creators). Voraussetzung ist, dass Podcast Hosts mindestens zwei Episoden auf Spotify veröffentlicht haben und in den vergangenen 30 Tagen mindestens 100 Nutzer erreicht haben. Auf der Webseite „Spotify for Creators“ wird unter dem Menüpunkt „Monetarisierung“ ein Überblick über die Anzahl der Abonnenten sowie die Höhe der generierten Einnahmen bereitgestellt. Ab 2023 werden 95 % dieser Einnahmen nach Abzug von Gebühren für die Zahlungsabwicklung an die Urheber ausgezahlt, während Spotify die verbleibenden 5 % einbehält (Wandiger, 2022). Alternativ ist eine Integration der bestehenden Mitgliedschaftsplattform – wie beispielsweise Patreon oder Substack – auf „Spotify for Creators“ möglich.

Ab dem 2. Januar 2025 gelten die Bedingungen von „Spotify Payouts“, einem Dienst für Teilnehmer an den Werbefunktionen von „Spotify for Podcasters“ (Spotify for Creators, 2023). Spotify erstattet demgemäß regelmäßige Berichte über die geschätzten Gesamteinnahmen, deren Berechnung und der Vergütungsansprüche der Podcast Hosts (Spotify, 2024). Dieser Einnahmensaldo kann Transaktionsgebühren unterliegen, darunter Gebühren, die von Spotify Payouts erhoben werden. Sofern der Einnahmensaldo mindestens 10 USD beträgt, gibt Spotify die Auszahlung innerhalb von weniger Wochen in Auftrag (Spotify, 2024).

Nach eigenen Angaben von Apple gehen bei **Apple Podcasts** 100 % der Werbeeinnahmen an die Podcast Hosts (Apple, 2025). Die Podcasts Hosts müssen dabei Werbung selbst arrangieren. Während Spotify das Einrichten von Podcast-spezifischen Abonnements kostenfrei für Urheber anbietet, kostet das Apple-Podcaster-Programm 19,99 Euro jährlich. Darüber hinaus erhebt Apple im ersten Vertragsjahr eine Provision in Höhe von 30 % auf jede Abonnementzahlung, welche im Folgejahr auf 15 % sinkt, sofern der Abonnent die bezahlten Dienste mindestens ein Jahr lang in Anspruch genommen hat (Apple Podcasters for Creators). Angenommen ein Podcast hat eine monatliche Abonnementgebühr von 5 Euro und insgesamt 100 Abonnenten. Bei einer Monetarisierung im ersten Jahr über Apple Podcasts würden 1,50 Euro pro Abonnent und Monat an Apple als Provision gehen, was insgesamt 150 Euro entspricht. Unter Berücksichtigung der genannten Parameter lässt sich ableiten, dass Apple im ersten Jahr eine Provision in Höhe von 1.800 Euro erhalten würde (Apple Podcasters for Creators).

Die Verwertungsgesellschaft VG Wort

Nur Transkripte von Podcasts können zu einer Beteiligung von Podcast Hosts an den Ausschüttungen der VG WORT im Rahmen der METIS-Ausschüttung (Texte im Internet) führen.¹³³ Weitere Voraussetzung ist ein Wahrnehmungsvertrag des Podcast Hosts mit der VG WORT, sowie die Meldung der spezifischen Transkripte oder Begleittexte zu Podcast. Der schutzfähige Text muss als geschriebener¹³⁴ und urheberrechtlich relevanter Text vorliegen, beispielsweise im Bereich der Wissenschaft, Belletristik oder des Journalismus und muss unabhängig von seinem Inhalt eine Kopierrelevanz besitzen (VG WORT, 2024).¹³⁵ Im Kontext der Ausschüttung erfolgt eine Vergütung für die zulässigen Kopien gemäß § 53 UrhG. Dazu zählen das Abspeichern oder Ausdrucken von Internettexten, sofern dies rechtlich zulässig ist. Gemäß den gesetzlichen Bestimmungen erfolgt keine Vergütung durch die VG WORT für Texte, die mit einem technischen Kopierschutz versehen sind (VG WORT, 2024).

Die Wahrscheinlichkeit, dass Privatkopien eines Textes erstellt werden ist positiv korreliert mit den direkt messbaren Aufrufen des Textes. Die Anzahl der Zugriffe auf einen Text wird mithilfe einer von der VG WORT vergebenen Zählmarke ermittelt (VG WORT, 2024). Die von der VG Wort vergebene Zählmarke gibt die Anzahl der Zugriffe auf potentiell meldefähige Texte an, wobei „Zugriffe“ auf einzelne identifizierbare Leser hinweist.¹³⁶ Texte mit einem Mindestumfang von 1.800 Zeichen und mit einer eingebauten Zählmarke sind meldefähig.¹³⁷ Der halbe Mindestzugriff gilt als Ausnahme für Texte mit einem Mindestumfang von 10.000 Zeichen (VG WORT, 2024). Wenn die Zugriffszahlen für einen Text innerhalb eines Kalenderjahres einen bestimmten Schwellenwert erreichen, kann im folgenden Jahr eine Meldung dazu erfolgen. Der Mindestzugriff, der für ein Kalenderjahr gilt, wird zum Ende eines

¹³³ Lewis (2024) (Stand 17. Januar 2025) berichtet, dass weltweit für 71.439 Podcasts und 4,0 Millionen Episoden Transkripte veröffentlicht sind, im Durchschnitt fast 56 Episoden pro Podcast. Dies mache aber nur einen Bruchteil des gesamten Angebots aus.

¹³⁴ Texte in Videos, Audiodateien oder Multimediapräsentationen werden nicht berücksichtigt.

¹³⁵ Die Erstellung von Transkripten für Podcasts erweist sich zunehmend als vorteilhaft für Podcaster und ihr Publikum. Indem Hörer die Möglichkeit haben, bestimmte Abschnitte bei Bedarf nachzulesen, trägt die Transkription zur verbesserten Lesbarkeit und Verständlichkeit sowie zur Barrierefreiheit und Inklusion für Menschen mit Hörbeeinträchtigungen oder Sprachschwierigkeiten (Podcaster). In Blogs bereitgestellte Transkripte ermöglichen die aktive Beteiligung des Publikums, da der Kommentarbereich der Diskussion und dem Austausch zu spezifischen Episoden oder Themen des Podcasts dienen kann (Podcaster). Des Weiteren fördern Transkripte die Suchmaschinenoptimierung (SEO) bzw. die Sichtbarkeit der Inhalte, was sich positiv auf die Wahrnehmung des Podcasts auswirkt.

¹³⁶ Wiederkehrende Besucher der Internetseite werden vom METIS-System herausgefiltert. Es zählt lediglich ein Zugriff pro Person.

¹³⁷ Genauere, technische Schritte zur Bestellung und Einbau der Zählmarke werden im Dokument „METIS für Urheber“ detailliert beschrieben.

Kalenderjahres von den Gremien der VG WORT festgelegt (VG WORT, 2024). Zudem werden die Quoten der Ausschüttung unter Berücksichtigung der Anzahl von Meldungen für jedes Ausschüttungsjahr neu vermittelt. Der METIS-Ausschüttungsbeitrag für das Jahr 2023 beträgt 25,05 Euro pro Online-Text bei 1.500 Zugriffen pro Jahr, und bei Texten mit mehr als 10.000 Zeichen genügen 750 Zugriffe für eine Ausschüttung in gleicher Höhe (VG WORT, 2024). Zum Vergleich: 2021 bekamen Autoren 43,86 Euro pro Text. Lediglich auf der Basis einer fristgerecht eingereichten, korrekten Meldung erfolgt eine Ausschüttung.

Im Rahmen der Meldung von Podcast-Skripten bei der VG WORT ist zu berücksichtigen, dass der jeweilige Inhalt vom Urheber bzw. der Urheberin selbst geschaffen worden sein muss. Skripte von Interviews sind nicht zulässig, da der Inhalt der interviewten Personen nicht vom Urheber bzw. der Urheberin selbst stammt und somit nicht unter die eigene Schöpfung fällt (Friedrich & Eberhardt, 2021). Gesonderte Angaben zur Ausschüttung von VG Wort an Podcast Hosts oder deren Vertreter sind nicht erhältlich.¹³⁸

Anhaltspunkte zur Gesamthöhe der Vergütung von Podcasts für Urheber

Präzise Daten zu den finanziellen Einnahmen, die Podcast Hosts erzielen, liegen nicht vor. Es gibt eine Vielzahl von nicht-offiziellen Quellen (in der Regel Blogs), die Angaben zu typischen Werten für Podcast Hosts machen. Diese sind aber in Teilen widersprüchlich und praktisch immer sind die grundlegenden Methoden nicht genau nachvollziehbar. Im Folgenden stellen wir ausgewählte Werte dar, die zumindest grobe Hinweis geben.

Einnahmen durch Werbung im Zusammenhang mit Podcasts

Laut OMR und Appinio (2024) ist Werbung im Zusammenhang mit Podcast weithin akzeptiert. Eine deutliche Mehrheit von 76 % der Podcast-Nutzer äußert eine positive Einstellung gegenüber der Werbung für bestimmte Produkte oder Unternehmen in ihrem bevorzugten Podcast (OMR und Appinio (2024). Dies weist darauf hin, dass durch das Matching von Podcast-Werbung auf Podcast-Inhalten, sowie teils auch auf Nutzer-Eigenschaften, relativ relevante Werbung ausgespielt wird.

Prognosen zufolge werden sich die Werbeeinnahmen für Podcasts in Deutschland im Jahr 2024 insgesamt auf rund 37,6 Millionen Euro belaufen (Statista Market Insights 2024). Im Verhältnis zu den Zahlen von Podcast Nutzern in Deutschland laut Listen Notes (2024) entspricht das einem jährlichen Brutto-Umsatz von nicht ganz 400 Euro pro Podcastserie, etwa 7 Euro pro Episode, und grob einem

¹³⁸ Eine kritische Diskussion zur VG Wort Ausschüttung findet sich in Martens, R, (2024). Mehr ist weniger: Die Tantiemen der VG Wort schrumpfen, die Probleme wachsen. Übermedien. Online: <https://uebermedien.de/88365/mehr-ist-weniger-die-tantiemen-der-vg-wort-schrumpfen-die-probleme-wachsen/>

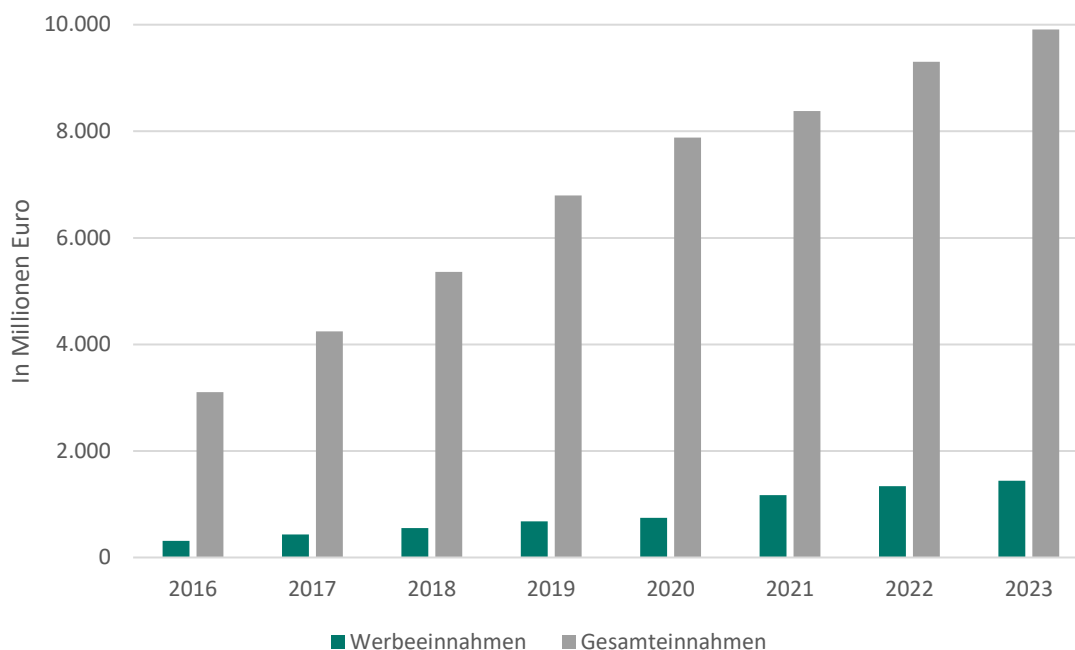
Euro pro Podcast-Nutzer insgesamt. Andere Schätzungen weichen allerdings stark von diesen Werten ab. Statista Market Research (2024) selbst gibt einen durchschnittlichen Jahresumsatz von 3,71 Euro pro Nutzer an. Helloaudio.fm (2024) geht von 10 bis 30 USD pro 1.000 Nutzungen aus, wobei diese Werte anhand der Reichweite, Anzeigendauer, den Podcastthemen und -zielgruppen und der Positionierung der Werbung variieren. Kolberg (2023) zufolge ist für einen Podcast mit einer breiten Zielgruppe mit Einnahmen von etwa 80 Euro pro Tausend „Nutzungskontakten“ zu rechnen, und bei Podcasts von Prominenten seien 300 Euro bis 400 Euro möglich (Kolberg, 2023). Die bei weitem höchsten Einnahmen entstehen bei Werbungplatzierung, bei der ein spezifischer Vertrag zwischen dem Werbetreibenden und den Podcast Hosts (bzw. deren Vertreter) besteht. Selbst anhand des höchsten Wertes nach Kolberg (2023) braucht es monatlich 37.5000 relevante Nutzungskontakte, um auf Bruttoeinnahmen von 3.000 Euro zu kommen. Leider werden die den Angaben zugrundeliegenden Methoden nicht ausreichend klar dokumentiert.

In jedem Fall trägt offenbar die Werbung nur zu einem kleinen Teil der Produktionskosten und der Lebenshaltungskosten von Podcast Hosts bei. Es besteht eine Diskrepanz zwischen einerseits der Vielfalt des Angebots und der Häufigkeit der Nutzung und andererseits den geringen finanziellen Einnahmen aus der Werbung.

Aus den Finanzberichten von Spotify (2018-2023) weltweit ergibt sich ein ähnliches Bild, siehe Abbildung 3-107. Werbeeinnahmen machen auf Spotify nur etwa 12,5% der gesamten Einnahmen aus (in erster Linie durch den Verkauf von Display-, Audio- und Videowerbungsslots (Spotify, 2018-2023)). Eine Besonderheit bei Spotify ist es, dass Endnutzer auf dieser Plattform oft ein kostenpflichtiges, generelles Abonnement eingehen (Spotify Premium), das einen weitgehend werbefreien Zugang zulässt. Die sonstigen Einnahmen von Spotify, inklusive der Zahlungen von Spotify Premium Abonnenten, liegt 2023 bei rund 10 Mrd. Euro in Preisen zu 2020, etwa siebenmal so hoch wie die Werbeeinnahmen, die über die Plattform verbucht werden. Allerdings ist der Anteil der Werbeeinnahmen von Spotify über die Jahre etwas gestiegen und gesonderte Zahlen zu Deutschland liegen uns nicht vor. Nichtsdestotrotz ist dies ein Hinweis, dass Abonnementzahlungen ein geeignetes Mittel sein können, um die Urhebervergütung zu erhöhen.

Abbildung 3-107:

Entwicklung von realen Werbeeinnahmen im Vergleich zu den sonstigen realen Einnahmen von Spotify, 2016-2023 zu Preisen in 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des VPI berechnet (Destatis, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Spotify (2018-2023).

Direkte Investition von Spotify in Podcast-Produktion

Vor einigen Jahren hat Spotify begonnen, hohe Zahlungen an renommierte Podcast Hosts zu leisten, um deren Inhalte teils exklusiv auf Spotify anzubieten. Zum Beispiel hat Spotify im Jahr 2020 offenbar mindestens 100 Millionen USD für den Exklusivvertrag mit dem US-amerikanischen Podcast Host Joe Rogan ausgegeben (Rinke, 2024). Es wurden allem Anschein nach auch fixe Pauschalzahlungen vereinbart, so dass Spotify in diesem Zusammenhang kein reines Plattform-Modell angewandt hat, sondern analog zu einem Verlag fungiert. (Auch Amazon hat 2022 hohe Summen für exklusiven Podcast-Content gezahlt.) Allerdings erachten einige Podcast-Experten die Produktion exklusiver Podcasts als nicht erstrebenswert: Spotify-Verträge seien in der Regel „Total-Buy-Outs“, sodass die Urheber in ihrer kreativen Freiheit und der Möglichkeiten zur weiteren Verbreitung und Verwertung eingeschränkt werden (Peteranderl, 2024).

In jedem Fall hat Spotify 2024 eine strategische Neuausrichtung vollzogen. Der Fokus liegt nun weniger auf exklusiven Inhalten, sondern vielmehr auf der Ausweitung der Videobibliothek und der Generierung von Werbeerlösen zur Steigerung der Umsätze (Rinke, 2024). Das Unternehmen sei mit dem Ziel in den Markt für Podcasts eingetreten, innerhalb weniger Jahre die Marktführerschaft zu erlangen. Dieses Ziel sei unter anderem dank der Investitionen in exklusive Inhalte erreicht worden. So habe sich

die Zahl der Podcast-Hörer auf Spotify von weniger als zehn Millionen auf über 100 Millionen weltweit erhöht (Rinke, 2024). Nach dieser Expansionsphase scheint der strategische Schwerpunkt von Spotify nun wieder mehr auf die Funktion einer Plattform zu liegen, die eine möglichst umfassende Angebot verbreitet, ohne selbst in die Produktion von Inhalten zu investieren. Dabei spielt der Ausbau der Monetarisierung über das „Spotify Audience Network“, womit die Generierung von Einnahmen für Podcaster erleichtert wird, eine entscheidende Rolle. Für werbetreibende Unternehmen wiederum besteht die Möglichkeit, die gewünschten Zielgruppen leichter zu erreichen (Rinke, 2024).

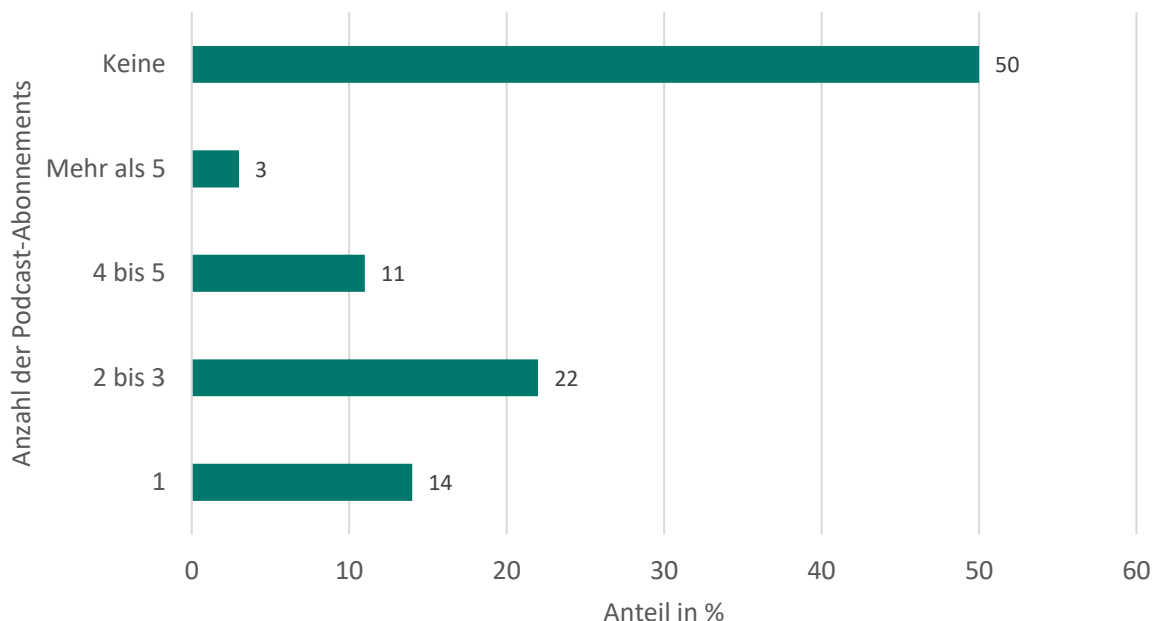
Einnahmen durch Plattform- und Podcast-Abonnements

Podcast Hosts sind auf Spotify oder ähnlichen Online-Musikdiensten (OMS; oder hier passender Audiendiensten) auch an etwaigen OMS-Abonnementeinnahmen beteiligt. In der Regel wird ein Teil der Abo-Einnahmen aufgrund von Nutzungsindikatoren auf die Urheber/Rechteinhaber verteilt. Wie bereits erwähnt zahlt Spotify etwa 0,03 Euro Cent pro Stream, inklusive der Spotify Premium Abonnementeinnahmen. Es finden sich keine Angaben, dass Podcasts höhere Werte erzielen.

Bei Podcasts kommen zudem Podcast-spezifische Abonnementmodelle zum Einsatz, bei denen Nutzer regelmäßige Zahlungen nur an spezifische Kreative oder für den Zugang zu exklusiven Podcast-Serien leisten. Podcast Abonnements können rein auf Spenden beruhen, oder sie können dadurch angeregt werden, dass Podcastinhalte teilweise oder komplett hinter einer Paywall liegen und nur für zahlenden Abonnenten verfügbar sind (Podcast by OMR und Appinio, 2024). Die Mindestpreise werden von den Produzenten festgelegt und beginnen beispielsweise auf Apple Podcast bei 0,49 Euro pro Monat. Meist können Nutzer freiwillig höhere Beträge leisten (Spenden). Dabei ist zu beachten, dass sich dies nicht auf die monatlichen Gebühren für Streaming-Dienste wie Spotify Premium bezieht, sondern nur auf spezifische Abonnementgebühren für einzelne Podcastserien.

Im Vergleich zu den bescheidenen Werbeinnahmen gehen Podcast-Abonnements mit sehr viel höheren Einnahmen pro Nutzer einher. Allerdings nutzt =die Hälfte der Podcast-Hörer lediglich kostenfreie Angebote und spendet auch nicht, siehe Abbildung 3-108. Wieviel Podcast Hosts international oder in Deutschland durch Abonnements und Spenden Erlösen, ist kaum zu bewerten. Betrachtet man das Verhältnis von Werbeinnahmen und sonstigen Einnahmen von Spotify insgesamt, sollten auch Podcasts Hosts auf Spotify ein Vielfaches an Einnahmen aus Abonnements erzielen.

Abbildung 3-108:
Anteil der Podcast-Hörer, die für Podcast-Abonnements bezahlen



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Podcast by OMR und Appinio (2024).

Zwischenfazit zu Podcasts

Podcasts erreichen auch in Deutschland eine beeindruckende Zahl an Nutzern. Podcast Hosts haben eine Reihe von Möglichkeiten, Einkommen zu generieren. Bei ausreichender Nutzung ihrer Inhalte können sie eine Beteiligung an Werbeeinnahmen von Plattformen beantragen. Lukrativer ist es, wenn Podcast Hosts eigene Verträge mit Werbetreibenden abschließen. So lassen sich allem Anschein nach einige Cent pro Nutzung erzielen, auch wenn die verfügbaren Schätzungen weit divergieren. Zusätzlich erzielen Podcast Hosts Einnahmen, indem sie über podcast-spezifische Abonnements Zugang zu exklusiven Inhalten anbieten oder Nutzer zu Spenden anregen, um eine Fortführung des Podcast zu unterstützen.

Allerdings erfolgt für die meisten Podcasts wohl praktisch keine Vergütung. Bei der ohnehin bisher geringen Vergütung durch Plattformen bestehen Mindestnutzungswerte und andere Schwellen, welche die meisten Podcast Hosts von dieser Art der Vergütung ausschließen. Die relativ hohen Transaktionskosten zur Anbahnung von direkten Verträgen mit Werbetreibenden können leicht den Marktwert der Werbung übersteigen. Zudem haben Abonnements den Nachteil, dass es das Wachstum der Nutzungszahlen eines Podcasts verringert, wenn attraktive Inhalte nur für zahlende Abonnenten verfügbar sind. Trotz einiger weniger Superstar-Podcast Hosts, die offenbar eine hohe Vergütung erzielen, bleibt die Vergütung von Podcast Hosts insgesamt sehr bescheiden. Einerseits kann man die Produktivität dieser Branche bewundern, die offenbar mit wenigen Markteinkünften viele attraktive Inhalte

veröffentlicht. Andererseits fällt es schwer, von einer in der Höhe angemessenen finanziellen Vergütung zu sprechen.

3.2.6.3 Soziale Medien

Soziale Medien basieren auf einer, von Plattformen bereitgestellten medien- und informationstechnologischen Infrastruktur, die allen Nutzern nicht nur einfachen Zugang zu Informationen ermöglicht, sondern es auch leicht macht, selbst neue Informationsgüter aller Art aufzubereiten und zu teilen (vgl. Schmidt J.-H. , 2018). Unterschiedliche Social-Media-Plattformen erlauben es auch technisch weniger versierten Nutzern ohne direktes Einkommensinteresse, Texte, Bilder, Audio- oder Videosaufnahmen im Internet zu veröffentlichen und so einem breiten Publikum zugänglich zu machen (Schmidt J.-H. , 2018). Daraus ergibt sich in der Praxis ein vielfältiger Austausch mit anderen Nutzern, in dem oft wiederholte und beidseitige Informationsaustausche zwischen denselben Nutzern stattfinden und sich dauerhafte soziale Beziehungen entwickeln können. Eine klare Aufteilung in Inhaltenanbieter und -Nutzer ist dabei nicht immer möglich. Das verkompliziert die sinnvolle Anwendung des Urheberrechts.

Durch die zusätzliche Zusammenführung von Informationen aus unterschiedlichen Plattformen entsteht eine vernetzte digitale Welt der sozialen Beziehungen und Aktivitäten (Schmidt J.-H. , 2018). Das Kerngeschäftsmodell von Social-Media-Plattformen besteht in der Bereitstellung einer technischen Infrastruktur, sowie der Realisierung von Vermittlungsleistungen bei Kommunikationsbeziehungen, bei der der Plattformbetreiber werthaltige Daten sammelt. Diese Daten können Plattformen dann nutzen, um zahlenden Werbetreibenden konkurrenzfähige Dienstleistungen anzubieten. Werbeeinnahmen und die weitere Vermarktung von Daten sind die vorwiegende Einnahmequelle von sozialen Medienunternehmen (Dogruel, 2024). Nutzer zahlen in der Regel nichts an die Plattform. Plattformnutzer, die besonders viel genutzte Inhalte hochladen, werden auf unterschiedliche Weise an Werbeeinnahmen der Plattform beteiligt, oder sie haben die Möglichkeit, direkt mit Werbetreibenden Verträge einzugehen und Einnahmen zu erzielen.

Anfang 2024 hat die große Mehrheit der in Deutschland ansässigen Menschen Soziale Medien genutzt. Kemp (2024) gibt 77,7 Millionen Internetnutzer in Deutschland an, von denen 67,8 Millionen (bzw. 81,4 % der Gesamtbevölkerung) auch auf Sozialen Medien aktiv sind. Viele der Inhalte auf Sozialen Medien fallen in die Kategorie des User-generated Content (UGC). Im Gegensatz zu traditionellen, von Profis erstellten Medieninhalten zeichnen sich Social Media durch eine noch größere Vielfalt und Schnelllebigkeit aus, sowie durch kontinuierliche Möglichkeiten zur Interaktivität. Eine umfassende Analyse aller Social-Media-Plattformen ist im Rahmen dieser Studie nicht zu leisten, weshalb eine Beschränkung auf die für Urheber relevantesten Plattformen erfolgt.

Soziale Medien – Akteure

Jeder Nutzer hat die Möglichkeit, auf Social-Media-Plattformen Inhalte hochzuladen und Dritten zugänglich zu machen. Viele der Inhalte sind aber von geringer Schöpfungshöhe (wenig originell) und damit nicht urheberrechtlich geschützt und/oder mit geringen Entwicklungskosten erstellt.¹³⁹ Zudem entwickeln viele der potentiellen Urheber kein Interesse an der aktiven Wahrnehmung ihrer Rechte. Weiterhin ist es für die Teilnahme an Social-Media-Plattformen in der Regel Bedingung, End-Users License Agreements (EULAs) zu akzeptieren, die der Plattform weitgehende Rechte einräumen, die, von den Nutzern beigetragenen Inhalte zu vervielfältigen, zu verbreiten und zu verwerten. Eine geldwerte Vergütung von Nutzern durch Plattformen findet in der Regel auf freiwilliger Basis statt. Plattformen versuchen auf diese Weise, besonders attraktive Nutzer zum Beitrag vieler wertiger Inhalte zu bewegen und so gegenüber anderen Social-Media-Plattformen und sonstigen Inhalteanbietern konkurrenzfähig zu werden.

Die Haupteinnahmequelle für Urheber bei der Verbreitung ihrer Beiträge auf sozialen Medien sind alle Arten der Werbung und des Sponsorings. Allerdings erzielen nur eine kleine Minderheit nennenswerte Einnahmen. Wie bei Podcasts können Werbetreibende ihre Werbeinhalte von den Social-Media-Plattformen platzieren lassen (oder übergeordnete Plattformen, wie Google Ads nutzen, die solche Dienstleistungen für andere Plattformen erbringen). Werbetreibende können auch direkt Werbeverträge mit ausgewählten Social-Media-Urhebern eingehen. In diesen Fällen sind die Zahlungen der Werbetreibenden in Richtung der Urheber meist um ein Vielfaches höher (nach Berücksichtigung der Reichweite von Inhalten), und der Anteil, der den Plattformen zufällt, ist geringer.

Social-Media-Plattformen haben neben den Werbeeinnahmen zudem die Möglichkeit, den exklusiven und kontinuierlichen Zugang zu reichhaltigen Daten zu nutzen, um ihre eigenen Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und zusätzliche Dienstleistungen anzubieten, wie zum Beispiel Beratungstätigkeiten oder die Verfügbarmachung von Inhalten an Unternehmen, die Text und Data Mining betreiben. An den entsprechenden finanziellen Vorteilen werden Urheber kaum direkt beteiligt.

In jedem Fall sind Plattformen der Dreh- und Angelpunkt in diesem Bereich. Der überwiegende Teil der über sie verbreiteten Inhalte wird nicht außerhalb von sozialen Medien vermarktet oder zugänglich gemacht. Bei allen Methoden der Urhebervergütung spielen Daten, die Plattformen bereitstellen, eine entscheidende Rolle. Einige unabhängige und effektive Überprüfbarkeit und Transparenz dieser Anga-

¹³⁹ Fotografien und Videos sind hingegen in jedem Fall leistungsrechtlich geschützt (vgl. §§ 72, 95 UrhG).

ben besteht nach Bekunden unserer Interviewpartner nicht. Darüber hinaus sind die spezifischen Vergütungsmodelle auf den unterschiedlichen Social-Media-Plattformen verschieden, kompliziert und werden von den Plattformbetreibern häufig verändert.

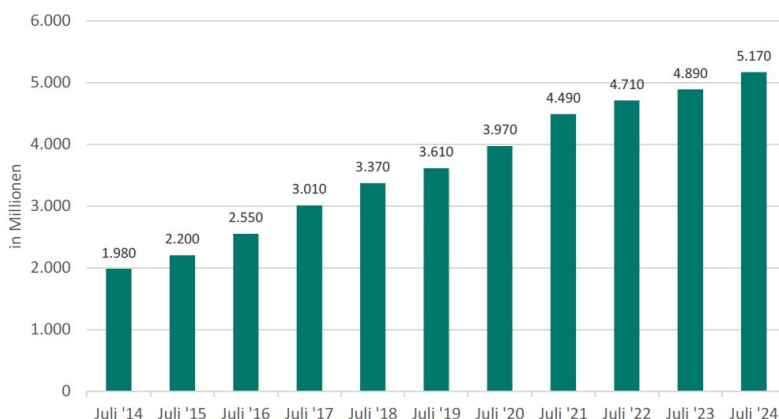
Bisher haben viele große Social-Media-Plattformen noch eine relativ klare Ausrichtung auf bestimmte Arten von Inhalten (Bilder, Videos oder „nur“ einfache Texte) und Funktionen. Es gibt Tendenzen zur Konvergenz, da viele Social-Media-Plattformen die angebotenen Dienstleistungen an Nutzer nach und nach erweitern. Aufgrund der Gewohnheiten der bestehenden Nutzerbasis bleibt es allerdings bis heute noch sinnvoll, verschiedene Social-Media-Plattformen nach ihrer hauptsächlichen Ausrichtung auf unterschiedliche Inhaltsarten zu unterscheiden. Im Folgenden beschreiben wir die wichtigsten Plattformen, besonders mit Blick auf die Situation in Deutschland.

Soziale Medien – Entwicklungen des Marktes

Internationale Entwicklungen und Trends

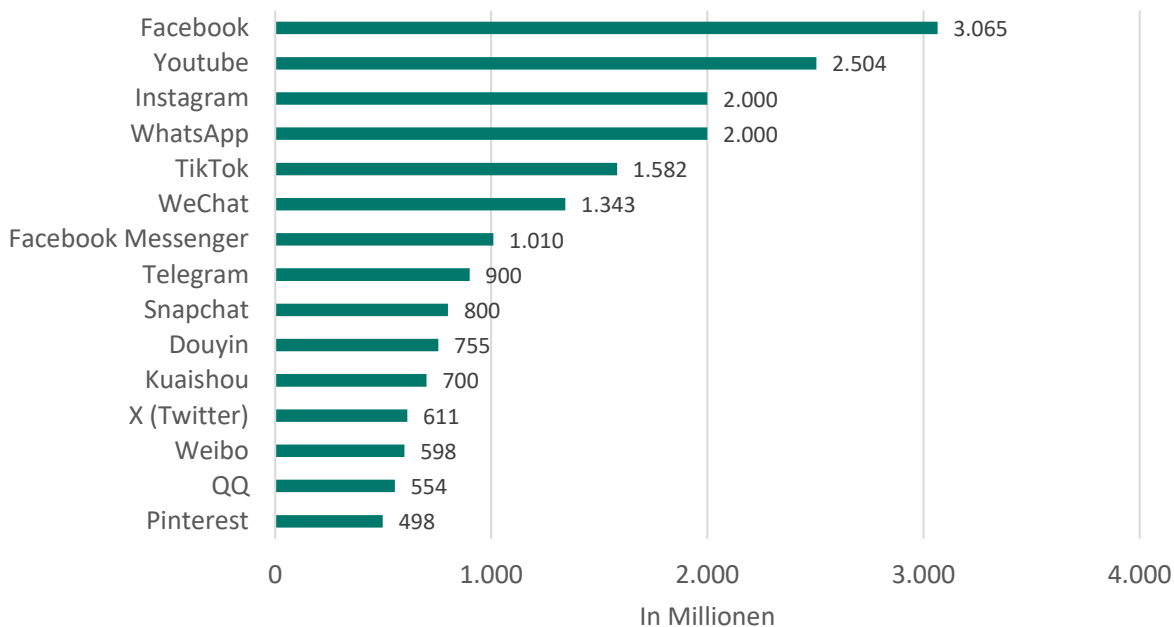
Die weltweite Zahl der sozialen Mediennutzer ist zwischen Juli 2014 und Juli 2024 konstant gewachsen, laut Keopis (2024) von 1,98 Milliarden auf 5,17 Milliarden, siehe Abbildung 3-109. Es gibt eine Reihe Social-Media-Plattformen, die sich in ihren Angeboten und Prozessen unterscheiden. Zudem bedienen unterschiedliche Anbieter verschiedene Territorien. Nichtsdestotrotz erreichen einige der weltweit beliebtesten Social-Media-Plattformen einen Großteil der Menschen, die über Internet-Zugang verfügen. Kepios (2024) berichtet zu den monatlich aktiven Nutzern für Facebook etwa 3,1 Milliarden, für YouTube 2,5 Milliarden, sowie für Instagram und WhatsApp jeweils ungefähr 2 Milliarden, siehe Abbildung 3-110. Viele Nutzer benutzen dabei mehrere Social-Media-Plattformen, wobei Plattformen wiederum darum bemüht sind, Nutzer möglichst stark an ihre eigenen Angebote zu binden. Von den Unternehmen, welche die in Deutschland am weitesten verbreiteten Social-Media-Plattformen betreiben, hat keines sein Hauptsitz in Deutschland. Die Mehrheit firmiert in den Vereinigten Staaten. Ausnahmen sind TikTok (China) und Telegram (Dubai).

Abbildung 3-109:
Anzahl der Nutzer sozialer Medien, weltweit Juli 2014-Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-110:
Die weltweit beliebtesten sozialen Netzwerke nach Anzahl der monatlich aktiven Nutzer, April 2024



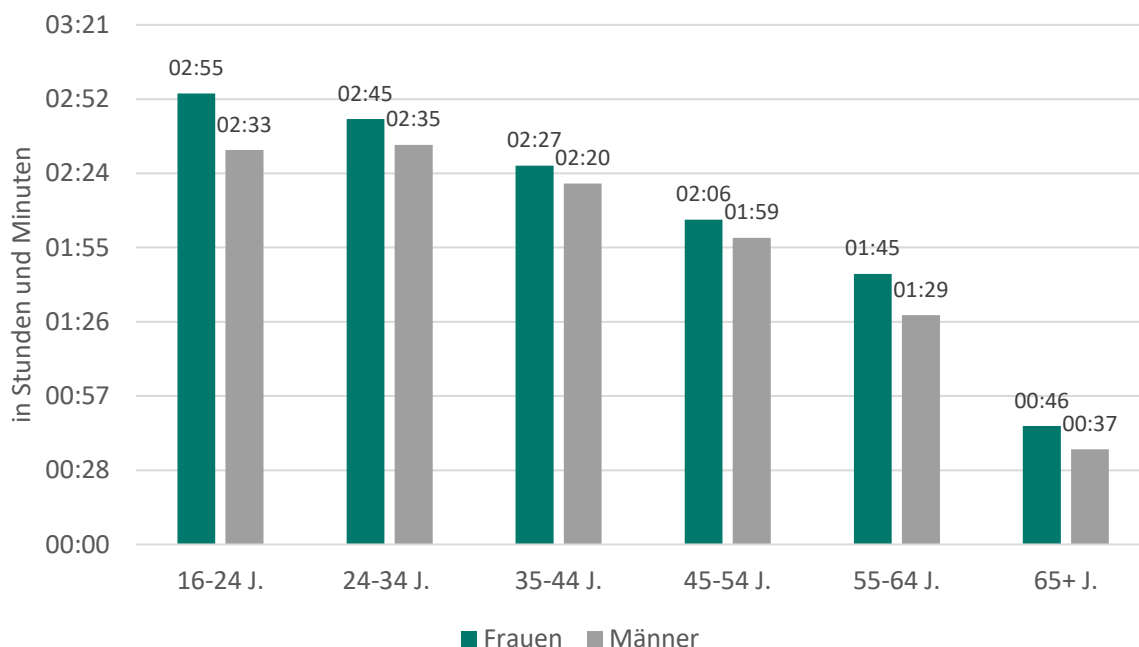
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Weltweit verbringen jüngere Internetnutzer unter 35 Jahren im Durchschnitt mehr als zweieinhalb Stunden täglich mit der Social-Media-Nutzung, Frauen in der Regel etwas länger, siehe Abbildung

3-111 (Kepios, 2024). Dabei kultivieren viele Nutzer dauerhafte Bindungen, indem sie anderen Plattform-Teilnehmern „folgen“. Das heißt, Nutzer signalisieren nachhaltiges Interesse und verwenden beispielsweise Funktionen auf den Plattformen, um benachrichtigt zu werden, wenn diese Influencer oder Experten neue Beiträge hochladen; siehe auch Abbildung 3-112. Die Anzahl der Follower auf Sozialen Medien ist hoch konzentriert auf eine Minderheit sehr aktiver und prominenter Influencer und Experten, und sie kann in die Hunderttausende und gelegentlich sogar in die Millionen gehen. . Die Anzahl von Followern ist ein wichtiger Indikator für die dauerhafte Bindung zwischen Social-Media-Urhebern und einem Stammpublikum, und bietet einen wichtigen Indikator bei etwaiger Urhebervergütung.

Abbildung 3-111:

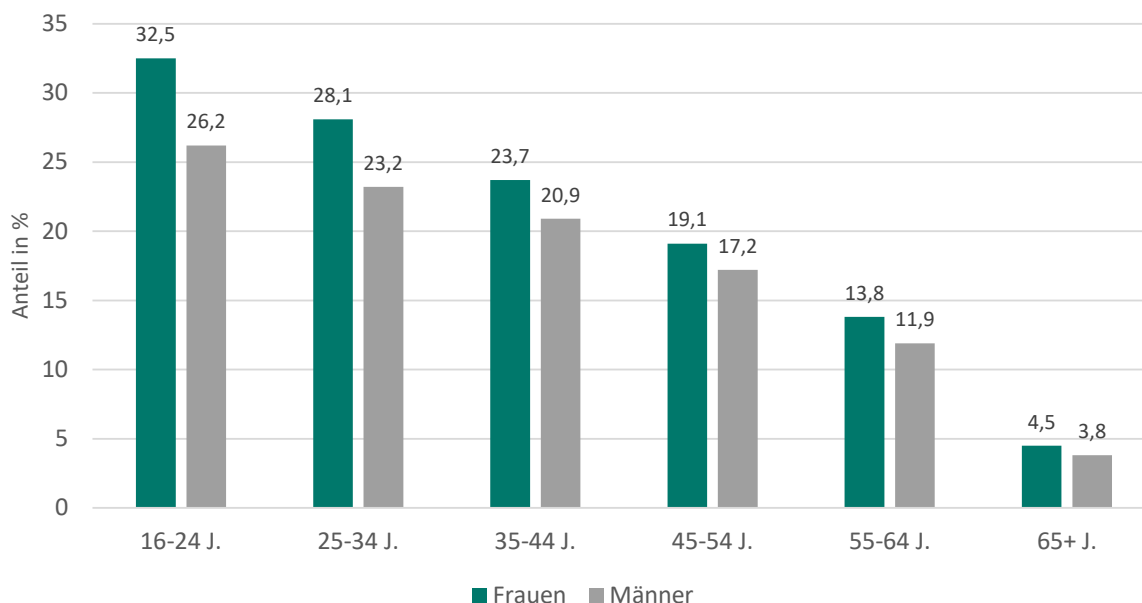
Durchschnittliche tägliche Nutzungsdauer sozialer Medien durch Internetnutzer ab 16 Jahren, weltweit Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-112:

Anteil der Nutzer sozialer Medien, die Influencern oder anderen Experten in sozialen Medien folgen, weltweit Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Blogs

Weblogs oder Blogs werden bereits seit dem Jahr 1994 vorwiegend durch Privatpersonen genutzt, um Inhalte aus ihrem persönlichen Lebensbereich, ihren Erfahrungen und ihren Interessen mit anderen Internet-Nutzern zu teilen (Hostinger, 2024). Blogs unterscheiden sich von „gewöhnlichen“ Webseiten nur dadurch, dass sie relativ regelmäßig neue, separate Einträge enthalten, die in der Regel in umgekehrt chronologischer Reihenfolge dargestellt werden. Sie sind eine Art Vorläufer der heutigen Social-Media-Plattformen.

Neben den persönlichen Blogs bieten Nischen-Blogs Informationen zu bestimmten Themen, die gewöhnlich mit den Interessen und Kenntnissen der Blogger verbunden sind, z.B. Bücher-, Food- und Lifestyle-Blogs. Mit Entwicklung der Webtechnologie entstanden mehr Multimedia-Blogs, wo neben schriftlichen Beiträgen auch multimediale Inhalte in Form von Videos oder Podcasts geteilt werden. Dies beinhaltet gelegentlich eine Zusammenfassung von urheberrechtlich geschützten -Werken, wie Videos oder Podcasts, ein Inhaltsverzeichnis und wichtige Zitate (Hostinger, 2024). In News-Blogs wird der Fokus auf die jüngsten Geschehnisse und Neuerscheinungen in einer bestimmten Branche gesetzt. Unternehmens-Blogs werden beispielsweise genutzt, um den Zielmarkt über Veränderungen im Unternehmen zu informieren, während Partner-Blogs auf Affiliate-Marketing bzw. die Bewerbung von Produkten und Dienstleistungen Dritter ausgerichtet sind (Hostinger, 2024).

Für die effiziente Erstellung eines Blogs ist der Einsatz eines Content Management Systems, wie sie vom Marktführer WordPress angeboten werden, meist unerlässlich. Diese Dienstleistungen sind für Blog/Webseiten-Betreiber kostenpflichtig. Die Nutzungsrechte an Inhalten und die Verwertung von Blogs bleibt dabei in aller Regel komplett dem Blog-Betreiber überlassen. Neuere Social-Media-Plattformen im engeren Sinne bieten ihre Leistungen dagegen zwar kostenfrei an, erwerben dabei aber Nutzungsrechte an Daten und Werken, die ihre Nutzer hochladen.

Ein erwähnenswerter Sonderfall ist die Blogging-Plattform **Medium**, auf der Nutzer kostenfrei in einer bestehenden Infrastruktur Blogs betreiben können (Williams, 2012). Evan Williams, Mitbegründer und ehemaliger CEO von Twitter, rief die Plattform 2012 ins Leben. Nach der Veröffentlichung auf einem über Medium betriebenen Blog sind Einträge sofort online zugänglich und unter einer Uniform Resource Locator (URL) abrufbar, um sie in sozialen Medien zu teilen oder über Nachrichtendienste zu senden. Die Plattform ist trotz relativ geringer Nutzerzahlen im Vergleich zu den führenden Social-Media-Plattformen interessant, weil sie kaum Werbeeinnahmen erzielt und stattdessen auf Abonnements von Nutzer (Blog-Leser) setzt. Auf Medium können Leser nur auf wenige Inhalte kostenfrei zugreifen, und für vollständigeren Zugang müssen sie ein Abonnement zu 5 USD im Monat abschließen.

Adavelli (2024) zufolge hat Medium in 54 Millionen Nutzer weltweit und erzielte 2023 Einnahmen von 48 Millionen USD. Die Anzahl der Abonnenten von Medium lag im August 2023 bei 760.000 (Wilhelm A., 2023). Ein Teil der Abonnement-Zahlungen wird an die Blogger weitergereicht. Die Verteilung unter den mehr als 50.000 Bloggern basiert auf einem internen Algorithmus, welcher auf Grundlage der gemessenen Lesezeit und sonstigen Indikatoren zum „Engagement“ der Leser funktioniert. Von der Vergütung ausgenommen sind unter anderem von Marken gesponserte Blogs, sowie Blogeinträge, die erkennbar durch KI generiert wurden (Medium, 2024). Im Jahr 2020 zahlte Medium über 11 Millionen USD an Autoren (Medium, 2023). Ein Großteil der Medium Besuche kommt aus den USA. Die Nutzung von Medium in Deutschland ist gering (Semrush 2024).

Unter **Microblogging** versteht man das Publizieren von kurzen Texten online. Diese können auf verschiedenen Plattformen online veröffentlicht werden (Frona, 2023). Mittlerweile können oft zusätzlich zum Text auch Bilder und Videos direkt eingebettet werden (und nicht nur Links auf externe Webseiten, wie auf Bilder oder Videos spezialisierte Plattformen). Microblogs sind in der Regel zwischen 50 bis 300 Wörter lang, während Standard-Blogartikel typischerweise zwischen 300 und 2000 Wörter umfassen, gelegentlich aber auch umfangreicher sein können (ContentMentor, 2024).

Das Kurzformat eignet sich für das schnelle Erstellen und Konsumieren von Inhalten. Die Möglichkeit, kurze Kommentare oder Reaktionen zu teilen, ist vor allem im Zusammenhang mit aktuellen Ereignissen und Entwicklungen von Vorteil. Nutzer können einander folgen, so dass sie zu neuen Beiträgen

(„Posts“) informiert werden. Sie können Beiträge bewerten („ liken“) und sich gegenseitig über sogenanntes „teilen“ auch auf die Beiträge anderer Nutzer aufmerksam machen. Anhand dieser Mechanismen entstehen gelegentlich Informationskaskaden, bei denen einzelne Beiträge über einen sich selbst verstärkenden, 'viralen“ Effekt in kurzer Zeit sehr viele Nutzer erreichen und viele Folgebeiträge, Bewertungen und Kommentaren auslösen. Oft brechen solche Beiträge und Debatten auch aus dem Rahmen der Social-Media-Plattform aus und erhalten Aufmerksamkeit in traditionellen Medien und der weiteren öffentlichen Debatte.

Spezifische Social-Media-Plattformen

Ein wichtiger Entwicklungsschritt hin zu Sozialen Medien im engeren Sinne ist die Einführung von Plattformen, deren Nutzung für die meisten Nutzer ohne geldwerte Zahlungen erfolgt, egal ob sie selbst Beiträge einstellen oder lediglich auf Beiträge anderer Beteiligter zugreifen.

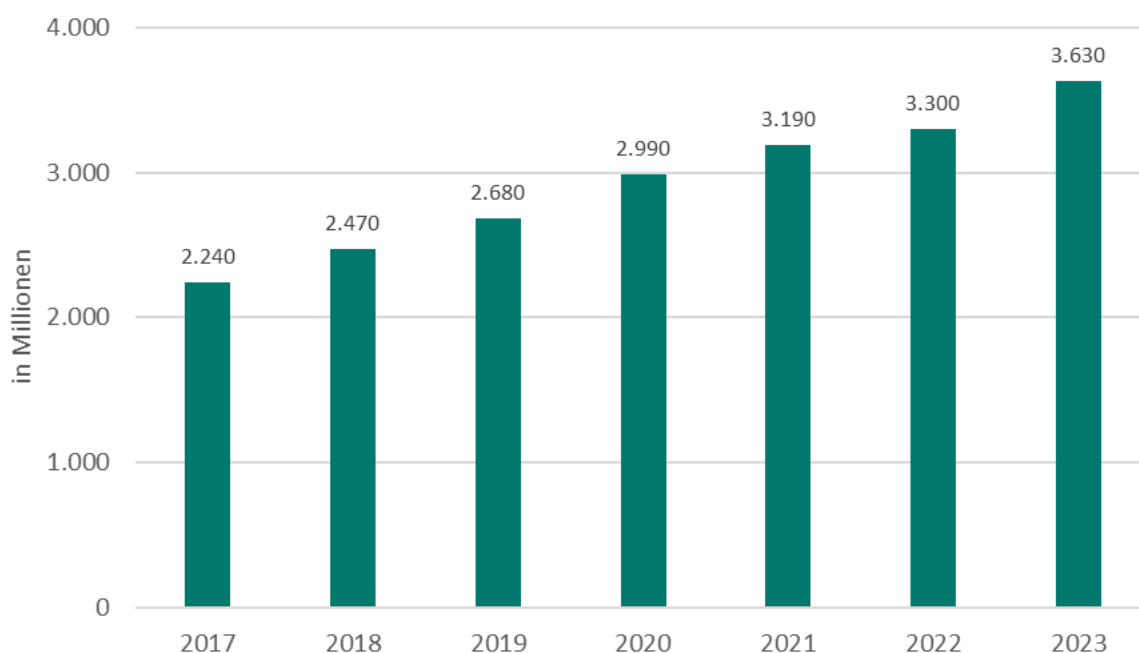
Mittlerweile wenden die großen Social-Media-Plattformen Systeme an, um unautorisierte Nutzung von urheberrechtlich geschützten Werken durch ihre Teilnehmer zu identifizieren und dieser entgegenzuwirken. So können Rechtsstreitigkeiten zwischen Rechteinhabern vermieden werden und zudem Rechteinhaber angeregt werden, wertige Beiträge auf den Plattformen einzustellen. Das bekannteste Beispiel ist das 2007 eingeführte Content ID auf YouTube (einer Alphabet-Tochter). Andere Plattformen, wie TikTok, Instagram oder Facebook, setzen ähnliche Systeme ein. Die generelle Funktionsweise beruht auf dem automatisierten Abgleich zwischen Plattform-Beiträgen und einem Verzeichnis geschützter Werke. Bei relevanter Übereinstimmung werden Rechteinhaber informiert. Auf Betreiben der Plattform oder der Rechteinhaber können fragwürdige Beiträge dann blockiert werden, bei wiederholten Problemen ganze Kanäle geschlossen werden, und/oder jedwede Vergütung auf die Rechteinhaber umgelenkt werden. Dabei gibt es immer wieder nicht nur Versuche, diese Systeme durch leicht veränderte Dateien auszutricksen, sondern auch fälschliche Sperrungen und Schließungen. Nichtsdestotrotz ist durch Content ID und ähnliche Systeme ein gewisser Schutz von Urheberrechten auf den meisten, nutzerstarken Plattformen sichergestellt. Diese Studie nimmt nicht die Durchsetzung des Urheberrechts, sondern stattdessen die bestehende Vergütung von Rechteinhabern in den Fokus.

Plattformen zur vorwiegenden Verbreitung von Texten

Zu den beliebtesten Microblogging-Plattformen gehört **Facebook**, das im Jahr 2004 gegründet wurde. Facebook bietet die Möglichkeit, sich mithilfe eines durch die Plattform vorgegebenen Formats darzustellen, sich mit anderen Nutzern, wie Familienmitgliedern, Bekanntschaften oder Unternehmen zu vernetzen, und sich gegenseitig über Microblogging Neuigkeiten mitzuteilen (Emran, 2020). Ch (2024) zufolge werden pro Tag im Durchschnitt 3,63 Milliarden Beiträge auf Facebook hochgeladen, siehe

Abbildung 3-113. Neben dem Hauptanteil des Microbloggings von Texten werden mittlerweile auf Facebook täglich im Durchschnitt auch 350 Millionen Fotos und 1 Milliarde „Stories“-Inhalte (Kombinationen aus Fotos oder Videos) auf Facebook hochgeladen. Während beim Microblogging von kurzen Texten das Urheberrecht kaum eine Rolle spielt, können bei Fotos und Videos Urheberrechtsbrüche eher vorkommen.

Abbildung 3-113:
Geschätzte Zahl der täglichen Facebook-Beiträge, weltweit 2017-2023

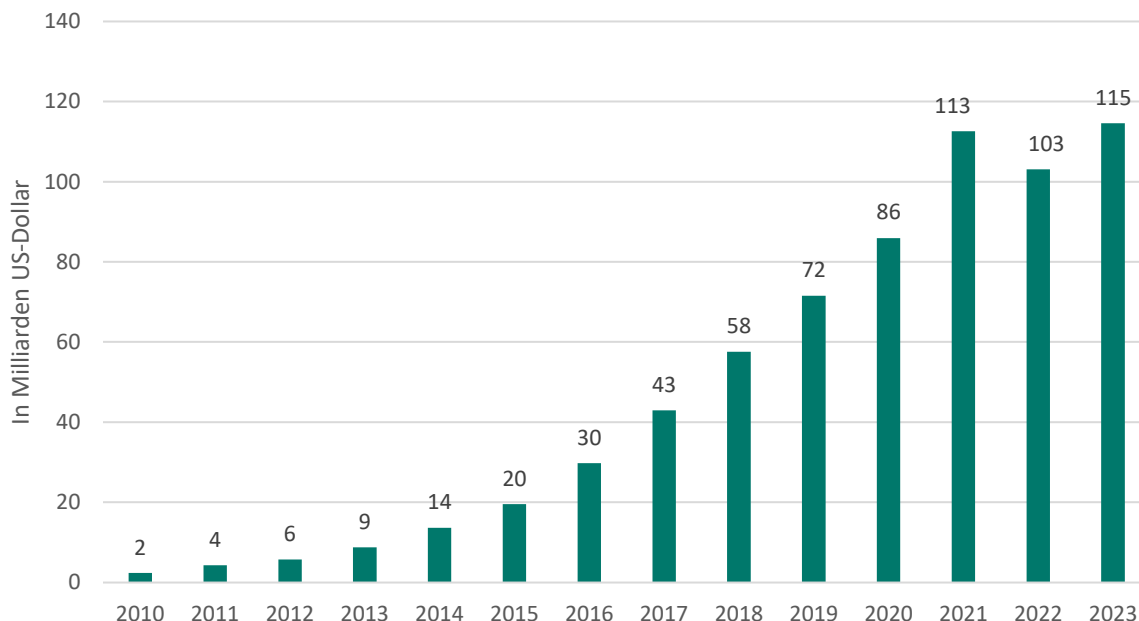


Quelle: Eigene Darstellung von Ch (2024).

Facebook war zwar nicht das erste soziale Netzwerk, konnte aber im Gegensatz zu beispielsweise dem 2003 gegründeten MySpace schneller ein deutlich größeres Publikum erreichen und die, dem Plattform-Geschäft inhärenten Größenvorteile nutzen (Emran, 2020). Der (Markt-)Wert einzelner Beiträge auf Facebook ist im Allgemeinen vernachlässigbar klein. In ihrer Gesamtheit sind die auf Facebook erhältlichen Daten, kombiniert mit den spezifischen Dienstleistungen der Plattform aber offenbar von enormem Wert. Im Jahr 2023 erzielte Facebook einen Umsatz von rund 115 Mrd. USD in Preisen zu 2020, grob das 60-fache des Umsatzes aus 2010, siehe Abbildung 3-114.

Abbildung 3-114:

Reale Umsatzentwicklung von Facebook, 2010-2023 zu Preisen in 2020



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des US-CPI berechnet (Bureau of Labor Statistics, 2025).

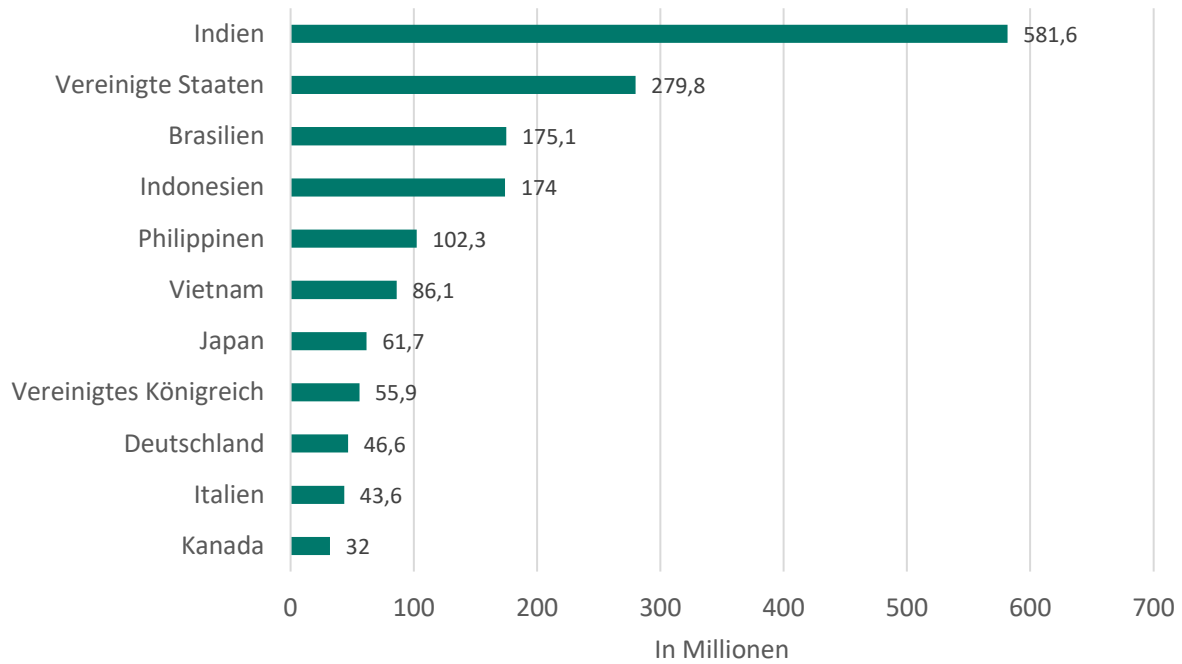
Quelle: Eigene Darstellung von Iqbal (2024).

In Deutschland gibt es 46,6 Mil. Facebook Nutzer, siehe Abbildung 3-115. Eine beeindruckende Zahl, auch wenn dieser Wert im Vergleich zur Bevölkerung etwas geringer als in Italien oder dem Vereinigten Königreich ausfällt.¹⁴⁰ Der Anteil von männlichen Nutzern liegt bei 56,5 %, und fast die Hälfte der gesamten Nutzer (46,6 %) sind über 34 Jahre alt, siehe Abbildung 3-116. Facebook gilt als klar strukturiert und einfach zu bedienen, und damit auch für ältere Nutzer und Social-Media-Einsteiger geeignet. Laut Kepios (2024) verbringen Aktive Facebook-Nutzer in Deutschland im Durchschnitt 11 Stunden und 13 Minuten im Monat auf der Plattform im Vergleich zu 18 Stunden und 45 Minuten bei allen Facebook Nutzer weltweit, siehe Abbildung 3-117.

¹⁴⁰ Auch Unternehmen können Facebook Nutzer sein, so dass in den 46,6 Millionen wahrscheinlich auch juristische Personen mitgezählt werden. Dies ist eines der vielen Beispiele für nicht vollständig dokumentierte Grundlagen zu den erhältlichen Daten.

Abbildung 3-115:

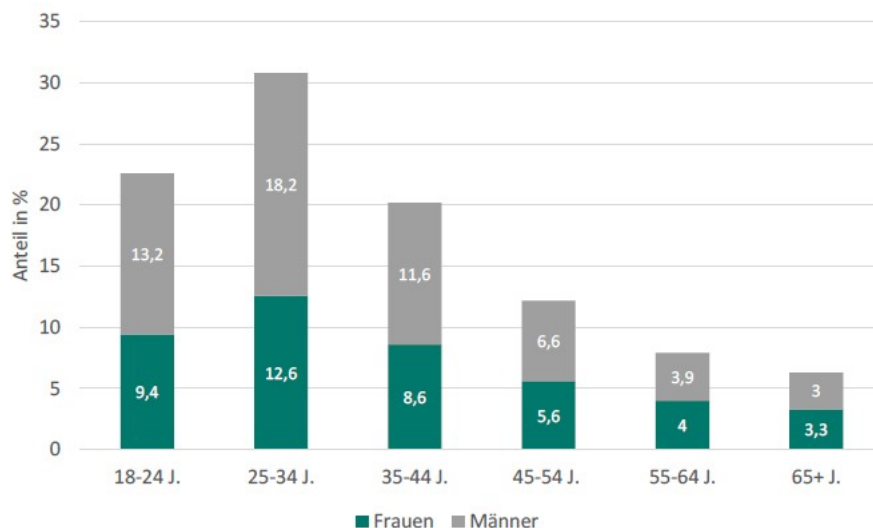
Anzahl an Facebook-Nutzer nach ausgewählten Ländern



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von World Population Review (2024).

Abbildung 3-116:

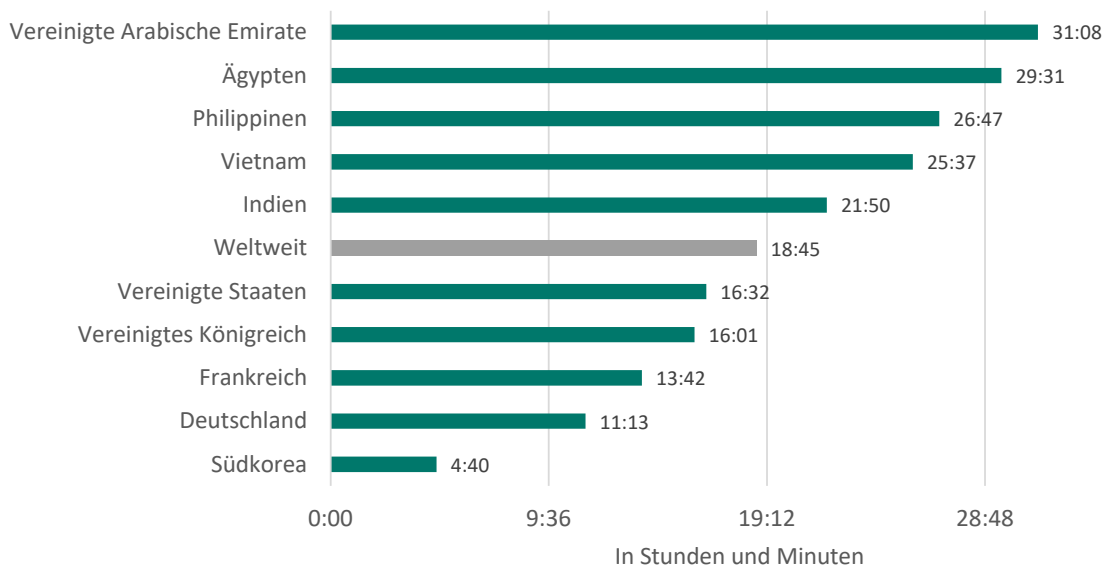
Anteil an Facebook-Nutzer nach Alter und Geschlecht, weltweit Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-117:

Durchschnittliche Zeit, die aktive Nutzer auf Facebook monatlich verbringen (nur Android), nach Land Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Twitter bzw. **X** ist eine weitere Social-Media-Plattform mit einer vorwiegenden Nutzung zum Microblogging. Twitter wurde 2006 gestartet und wuchs anfangs sehr schnell.¹⁴¹ Kurz nach der Übernahme durch eine Investorengruppe um den neuen Mehrheitseigner Elon Musk wurde die Plattform im Jahr 2023 in X umbenannt. Auf der Plattform kommunizieren Nutzer meist in kurzen Beiträgen. Die Plattform begann als eine SMS-basierte Plattform und entwickelte sich zu einer Webplattform mit einer Begrenzung auf Textbeiträge von 140 Zeichen (Forsey, 2021).¹⁴² Über Hashtags (Kürzel die mit dem Symbol # beginnen) können Nutzer die Zugehörigkeit von Beiträgen zu anderen Beiträgen und Diskussionen auf der Plattform leicht erkennen und kennzeichnen. Dieses Format hat sich insbesondere für Medienschaffende als attraktiv erwiesen, die schnell auf neue Entwicklungen aufmerksam gemacht werden wollen. Es wird auch intensiv zu einfachen Interaktionen zwischen Prominenten und ihren Anhängern genutzt.

Twitter/X hat relativ häufig Maßnahmen ergriffen, die Unternehmenseinnahmen auch durch eine Vermarktung zahlungspflichtiger Privilegien für Nutzer zu ergänzen (neben den üblichen Werbeeinnahmen und der Vermarktung von Daten).¹⁴³ Dazu gehörte Twitter Blue, und heute X Premium und X Premium+. Abonnenten können gegen eine monatliche Gebühr X unter anderem mit weniger Werbung nutzen (ähnlich Spotify Premium und YouTube Premium), weitaus längere Beiträge verfassen, oder ihre Beiträge in den Empfehlungssystemen priorisieren lassen (vgl. Gil 2023; McLachlan 2024; X 2024).¹⁴⁴

Seit dem Bekanntwerden einer möglichen Übernahme von Twitter im Jahr 2022 ist laut Perez (2023) sowohl die Zahl der täglich aktiven Nutzer als auch der neuen Beiträge pro Tag gesunken, die der Autor jetzt auf zwischen 100 und 200 Millionen schätzt (Perez, 2023). Der Umsatz von Twitter/X hatte einen Höhepunkt von 4,7 Mrd. USD im Jahr 2021 und ist seitdem auf 2,9 Mrd. USD zurück gegangen, siehe Abbildung 3-118.

¹⁴¹ Die Zahl der täglichen Beiträge (Tweets) stieg von 5.000 pro Tag im Jahr 2007 auf 500 Millionen pro Tag im Jahr 2013 (X Engineering, 2013).

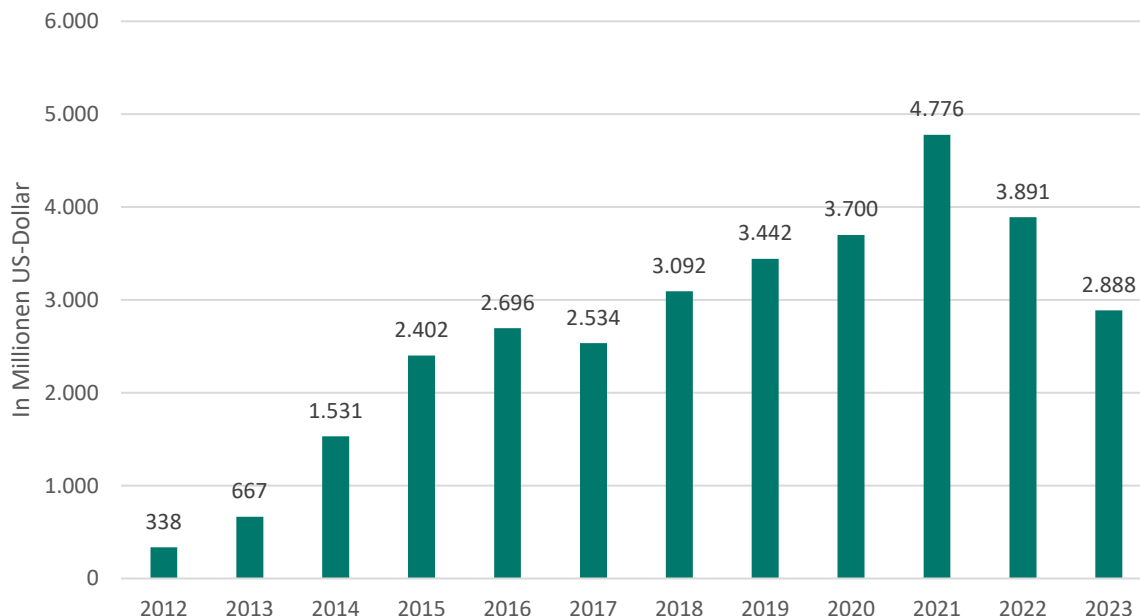
¹⁴² Im Jahr 2017 hat Twitter den zulässigen Umfang von Beiträgen bei der kostenlosen Nutzung auf 280 Zeichen erweitert.

¹⁴³ Praktisch bedeutet das umgekehrt, dass für nicht oder weniger zahlende Nutzer einige bestehende Anwendungen und Leistungen auf Twitter/X eingeschränkt werden.

¹⁴⁴ Bis zum Jahr 2022 gab es eine Twitter-Verifizierung fuer authentische Accounts von Berühmtheiten und andere „bemerkenswerte“ Persönlichkeiten (McLachlan, 2024). Damals hatten diese „blauen Häkchen“ ein hohes Prestige, da sie die Identität der User bestätigten und eine höhere Sichtbarkeit garantierten – vor allem, weil sie für normale Nutzer unerreichbar waren. Seit dem Jahr 2023 erfolgt die Verifizierung von Abonnenten mit X Premium und einer monatlichen Gebühr von 8 bis 15 USD automatisch (McLachlan, 2024).

Abbildung 3-118:

Reale Umsatzentwicklung von X/Twitter, 2012-2023, zu Preisen in 2020

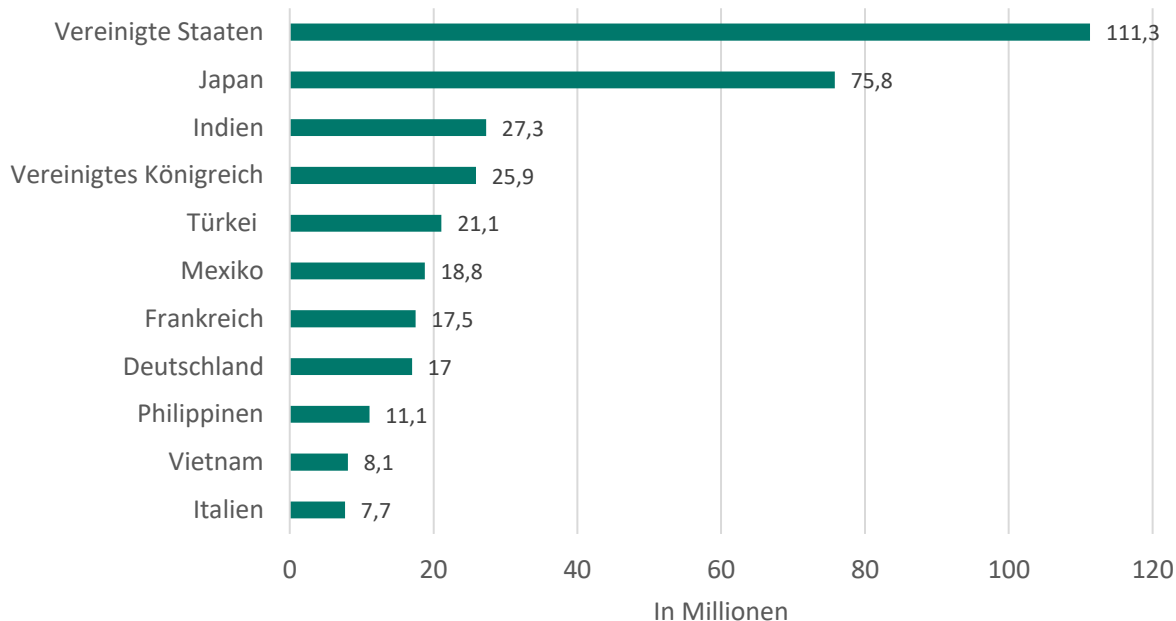


Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des US-CPI berechnet (Bureau of Labor Statistics, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Iqbal (2024).

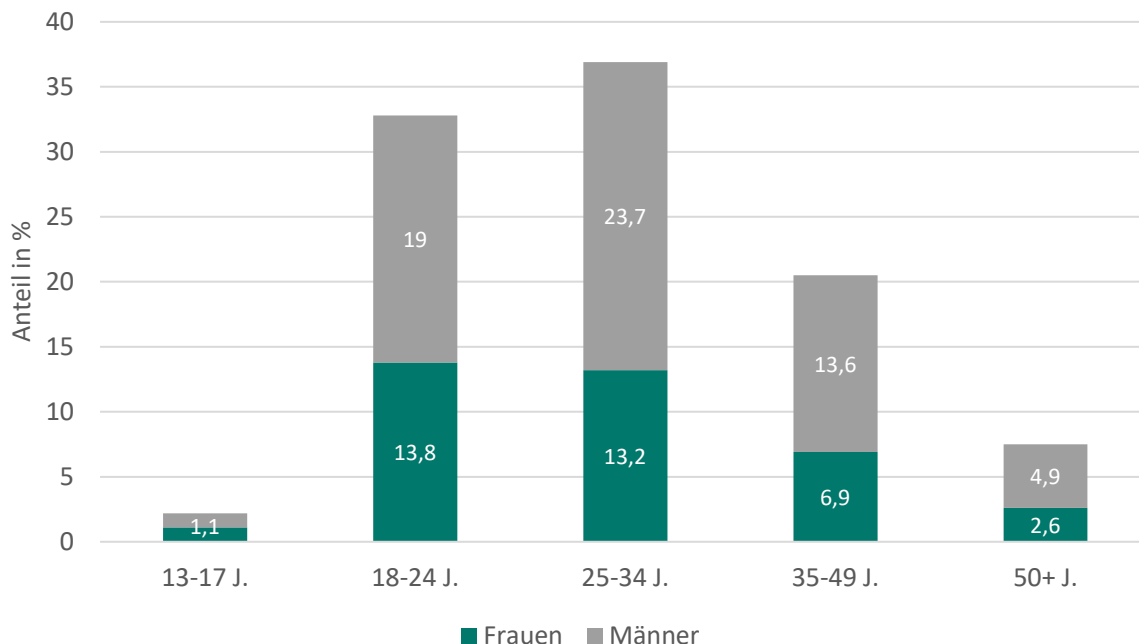
In Deutschland gibt es etwa 17 Millionen registrierte X-Nutzer. Im Vergleich zur Bevölkerung ist die X-Nutzung anhand dieses Wertes geringer als etwa in den USA (111,3 Millionen Nutzer), Japan (75,8 Millionen), dem Vereinigten Königreich (25,9 Millionen), der Türkei (21,1 Millionen) oder Frankreich (17,5 Millionen), siehe Abbildung 3-119. Insgesamt liegt der Anteil der männlichen Nutzer bei 62%, und ungefähr 70% aller Nutzer sind zwischen 18 und 34 Jahren alt, siehe Abbildung 3-120. In Deutschland verbringen X-Nutzer monatlich durchschnittlich 2 Stunden und 50 Minuten auf der Plattform, deutlich weniger als der weltweite Durchschnitt von 5 Stunden 24 Minuten, siehe Abbildung 3-121.

Abbildung 3-119:
Anzahl an Twitter/X-Nutzer nach ausgewählten Ländern



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von World Population Review (2024).

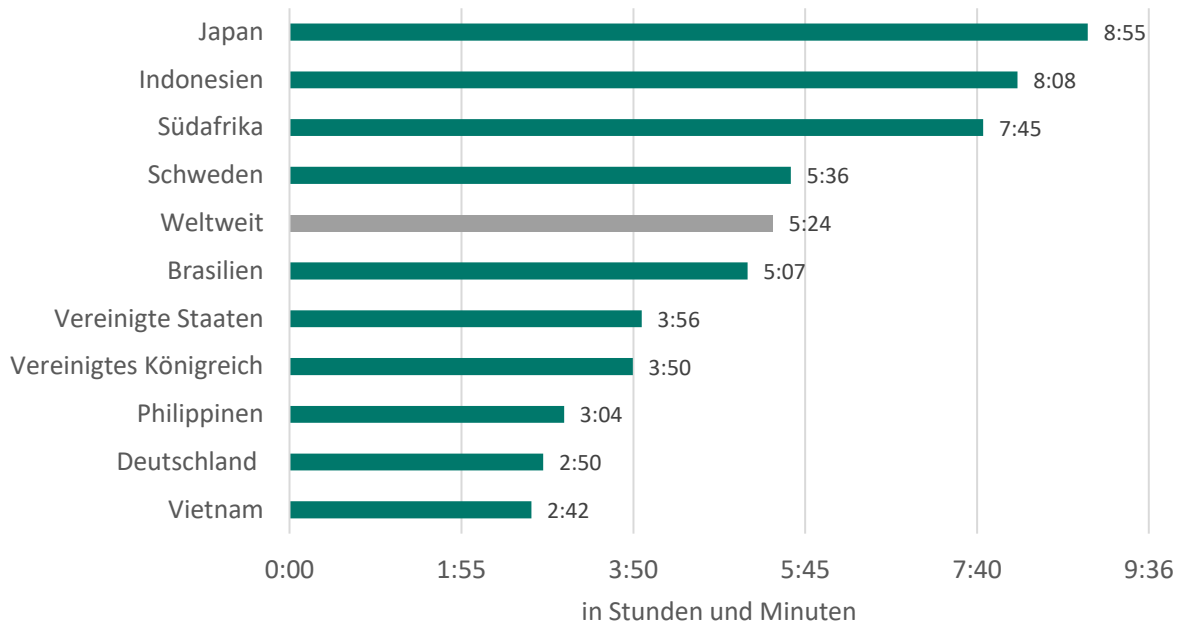
Abbildung 3-120:
Anteil an Twitter/X-Nutzer nach Alter und Geschlecht, weltweit Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-121:

Durchschnittliche Zeit, die aktive Nutzer auf X/Twitter monatlich verbringen (nur Android), Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Weitere Microblogging-Plattformen, die eher auf berufliche Zwecke abzielen als auf die Auseinandersetzung mit kreativen Werken und allgemeinen Nachrichten als Selbstzweck, lassen wir in dieser Studie außen vor, da hier das Urheberrecht kaum eine Rolle spielt. Ein wichtiges Beispiel ist das 2003 gegründete LinkedIn mit über einer Milliarde registrierter Nutzer (LinkedIn Pressroom 2024) und einem Umsatz von 15,7 Milliarden Euro in 2023 laut Iqbal (2024).

Plattformen für das Teilen von Bildern

Foto-zentrierte Plattformen werden vorwiegend genutzt, um Fotos und Grafiken zu verbreiten. Zusätzlich bieten sie einen digitalen Ort für Nutzer, sich auch über Texte/Kommentare miteinander auszutauschen.

Das bekannteste Foto-Netzwerk ist **Instagram**, das im Jahr 2010 startete und zwei Jahre nach Gründung von Facebook (heute Meta) übernommen wurde (Advidera, 2024). Die Nutzung des Angebots erfordert eine Registrierung sowohl für Privatpersonen als auch für Firmen.

In den vergangenen Jahren hat sich Instagram zu einer Plattform weiterentwickelt, auf der auch – meist kurze – Videos als Stories oder „Reels“ verbreitet werden. Im Jahr 2020 führte Instagram zunächst eine Längenbeschränkung von 15 Sekunden ein, inzwischen sind auch Instagram-Reels von längerer Dauer möglich. Gemäß den Richtlinien dürfen keine Inhalte geteilt werden, die die geistigen Eigentumsrechte einer anderen Person verletzen (Instagram, 2024). Um sicherzustellen, dass die geteilten Inhalte nicht

gegen das Urheberrecht verstoßen, wird empfohlen, nur Originalwerke auf der Plattform zu posten (Instagram, 2024). WordStream (2024) zufolge werden in letzter Zeit pro Tag durchschnittlich 95 Millionen Fotos und Videos auf Instagram geteilt. Seit ihrer Gründung wurden über 40 Milliarden Fotos und Videos auf der Plattform gepostet (WordStream, 2024). Laut Zdru (2023) sind 71,9 % der nutzer-generierten Inhalte einfache Fotos und der Rest sind mittlerweile Reels (Zdru, 2023).¹⁴⁵

Abbildung 3-122 illustriert eine enorme Zunahme der Instagram-Umsätze über die Jahre hinweg (Iqbal, 2024). Von 500 Millionen USD im Jahr 2015 sind diese auf 42,3 Milliarden USD (zu Preisen in 2020) im Jahr 2023 gestiegen.¹⁴⁶ In Abbildung 3-123 wird die Gesamtzahl der individuellen Instagram-Nutzung nach Ländern dargestellt (World Population Review, 2024). Indien führt mit 392,5 Millionen Nutzer, gefolgt von den Vereinigten Staaten (172,6 Millionen) und Brasilien (141,4 Millionen). Deutschland hat mit 33,8 Millionen Nutzer ähnliche viele wie das Vereinigte Königreich und Frankreich.

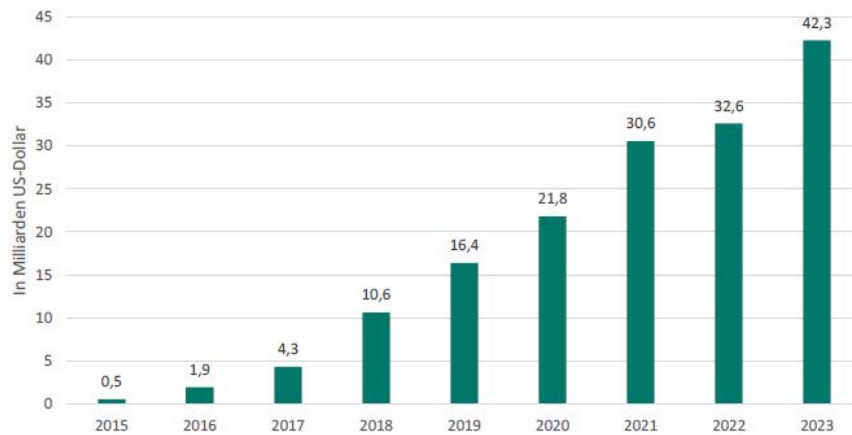
Laut Napoleon Cat (2024) sind die meisten Instagram-Nutzer im September 2024 in Deutschland junge Erwachsene unter 35 Jahren (55,6% aller Nutzer), siehe Abbildung 3-124. Nur 3,3% der Nutzer sind über 65 Jahre alt. Der Anteil weiblicher Instagram-Nutzerinnen liegt in Deutschland bei 52,5 %.

¹⁴⁵ Textbeiträge, wie Titel oder Kommentare werden hier offenbar nicht mitgezählt.

¹⁴⁶ Ein Großteil dieses Wachstums geht auf eine insgesamt zunehmende Social Media-Nutzung zurück. Eine Ausweitung des Marktanteils von Instagram spielt möglicherweise ebenfalls eine Rolle.

Abbildung 3-122:

Reale Umsatzentwicklung von Instagram, 2015-2023 zu Preisen in 2020

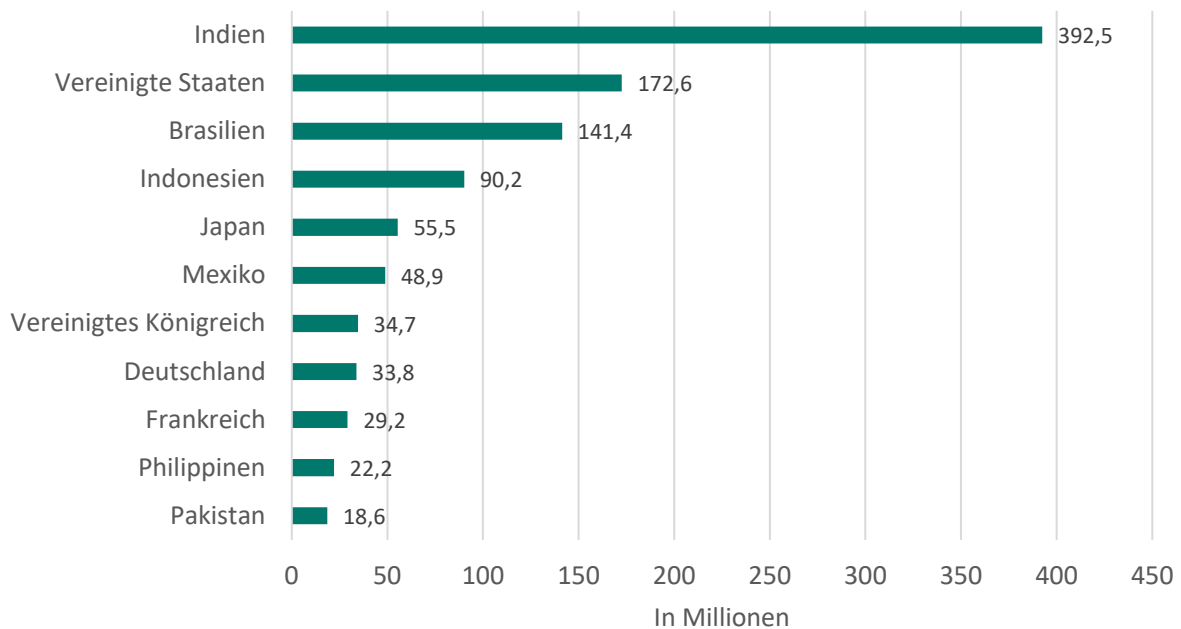


Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des US-CPI berechnet (Bureau of Labor Statistics, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung von Iqbal (2024).

Abbildung 3-123:

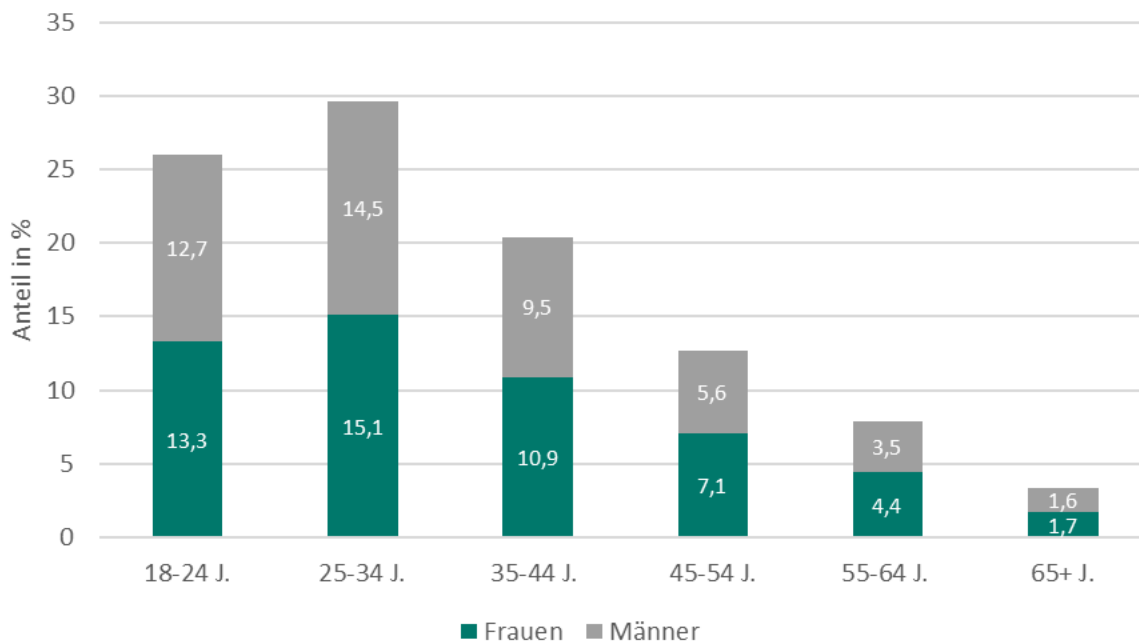
Anzahl an Instagram-Nutzer nach ausgewählten Ländern



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von World Population Review (2024).

Abbildung 3-124:

Anteil der Instagram-Nutzer nach Altersgruppe und Geschlecht in Deutschland, weltweit September 2024

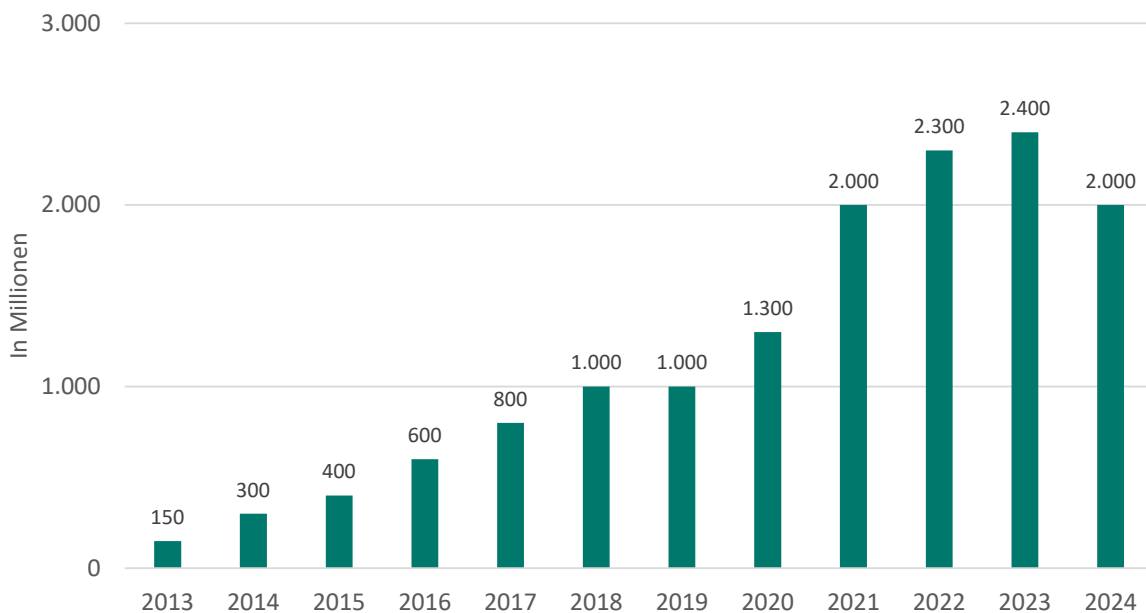


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Napoleon Cat (2024).

Abbildung 3-125 stellt die durchschnittliche Anzahl der monatlich aktiven Instagram-Nutzer dar (Aslam, 2024; Kumar, 2024). Diese hat sich zwischen 2013 und 2024 um etwa das dreizehnfache auf 2 Milliarden erhöht (war aber in 2024 möglicherweise rückläufig). Abbildung 3-126 zeigt die durchschnittliche monatlichen Nutzungsdauer von Instagram (Kepios, 2024). Deutschland liegt mit 11 Stunden und 10 Minuten unter der durchschnittlichen weltweiten Nutzung von knapp 17 Stunden pro Monat.

Abbildung 3-125:

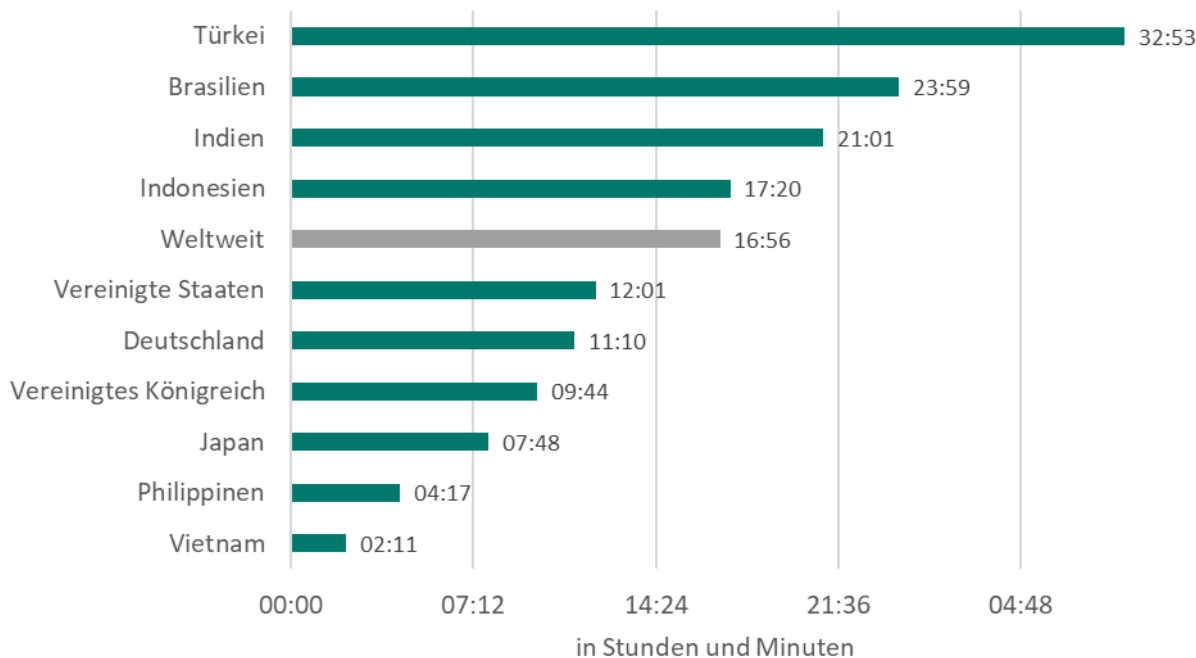
Anzahl der monatlich aktiven Instagram-Nutzer im Durchschnitt, 2013-2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Aslam (2024).

Abbildung 3-126:

Durchschnittliche Zeit, die aktive Nutzer auf Instagram monatlich verbringen (nur Android), Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Ein weiteres Beispiel ist **Pinterest**, eine Plattform, die Elemente eines sozialen Netzwerks und einer Suchmaschine vereint und sich auf visuelle Inhalte, insbesondere Bilder, fokussiert. Der Kerngedanke

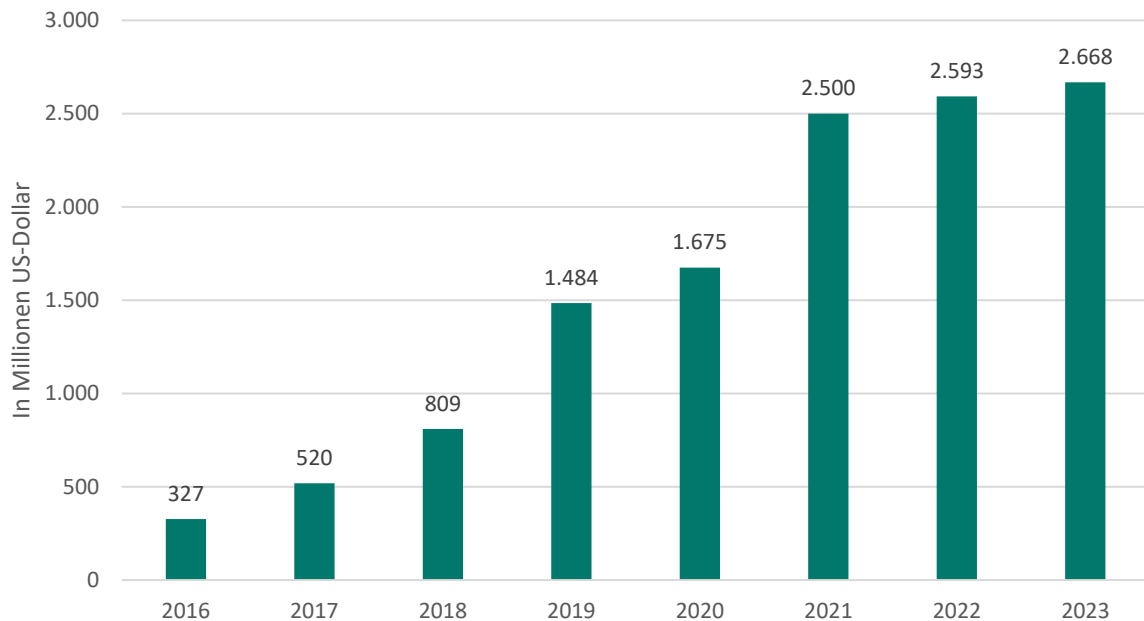
besteht in der Schaffung eines zentralen Ortes für Nutzer, an dem sie Inspiration für verschiedene Themenbereiche sammeln können, z.B. Dekoration für die Wohnung oder Rezeptideen (Schaupp, 2023). Ein Pin bezeichnet eine Art visuelles Lesezeichen, und je nach Themenbereich können Pins bzw. Inhalte auf einer Pinnwand geordnet und dokumentiert werden. Zwar haben Nutzer die Möglichkeit zur gegenseitigen Interaktion, jedoch liegt der Schwerpunkt im Vergleich zu anderen Social-Media-Plattformen eher auf dem eigenen, privaten Speichern von Inhalten.

Pinterest-Nutzer müssen die Einwilligung zur Nutzung von Inhalten von den Urhebern selbst einholen, da Pinterest keine Informationen über die Urheberrechte von Pins hat und keine Kontaktinformationen bereitstellt (Pinterest, 2024). Urheberrechtsverletzungen sind in diesem Sinne nicht offensichtlich, da nur die Rechteinhaber wissen, ob die Nutzung ihrer Inhalte lizenziert oder autorisiert ist. Folglich ist Pinterest nach eigenen Angaben auf die Informationen der Urheber angewiesen, um Urheberrechte durchzusetzen (Pinterest, 2024). Zu Streitigkeiten kommt es, wenn ein Bild direkt von einer Website übernommen und ohne Zustimmung der Rechteinhaber auf der Plattform hochgeladen wird. CreativeFuture (2019) beklagt, dass immer mehr Pins ohne Quellenangabe in den Pinnwänden und Profilen der Nutzer gespeichert werden. Häufig werden demzufolge Urheberrechte umgangen, was besonders problematisch ist, wenn geschützte Werke für kommerzielle Zwecke auf der Plattform genutzt werden (CreativeFuture, 2019). Während Urheber auf Instagram meist persönliche Fotos und Videos teilen, werden auf Pinterest relativ häufig Inhalte von Dritten ohne Erlaubnis gepostet.

Abbildung 3-127 stellt dar, dass sich die realen Umsätze von Pinterest zwischen den Jahren 2016 und 2023 mehr als verachtfacht haben (Iqbal, 2024). 2023 wurden fast 2,7 Mrd. USD zu Preisen in 2020 umgesetzt.

Abbildung 3-127:

Reale Umsatzentwicklung von Pinterest, 2016-2023 zu Preisen in 2020



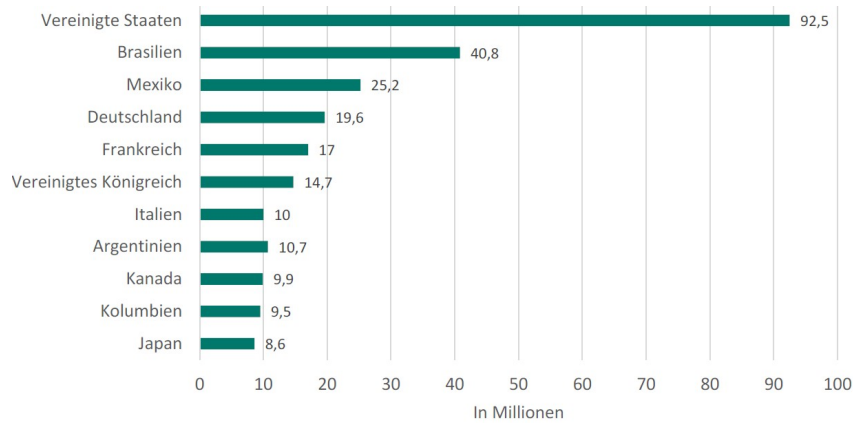
Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des US-CPI berechnet (Bureau of Labor Statistics, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Iqbal (2024).

Kepios (2024) zufolge waren die Vereinigten Staaten das Land mit bei weitem den meisten Pinterest-Nutzern, siehe Abbildung 3-128. In Deutschland hat Pinterest 19,6 Millionen Nutzer. Weltweit machen Frauen mit 70% den Großteil der Pinterest Nutzer aus und die meisten Nutzer sind jung, siehe Abbildung 3-129. Die durchschnittliche Nutzungsdauer pro Monat und Nutzer liegt in Deutschland mit 1 Stunde und 8 Minuten unter dem weltweiten Durchschnitt von 1 Stunde und 36 Minuten, siehe Abbildung 3-130.

Abbildung 3-128:

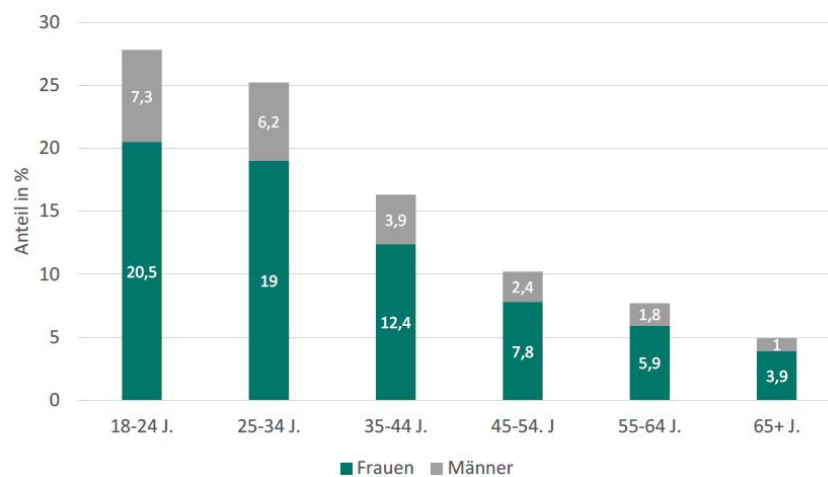
Anzahl an Pinterest-Nutzer nach ausgewählten Ländern im Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-129:

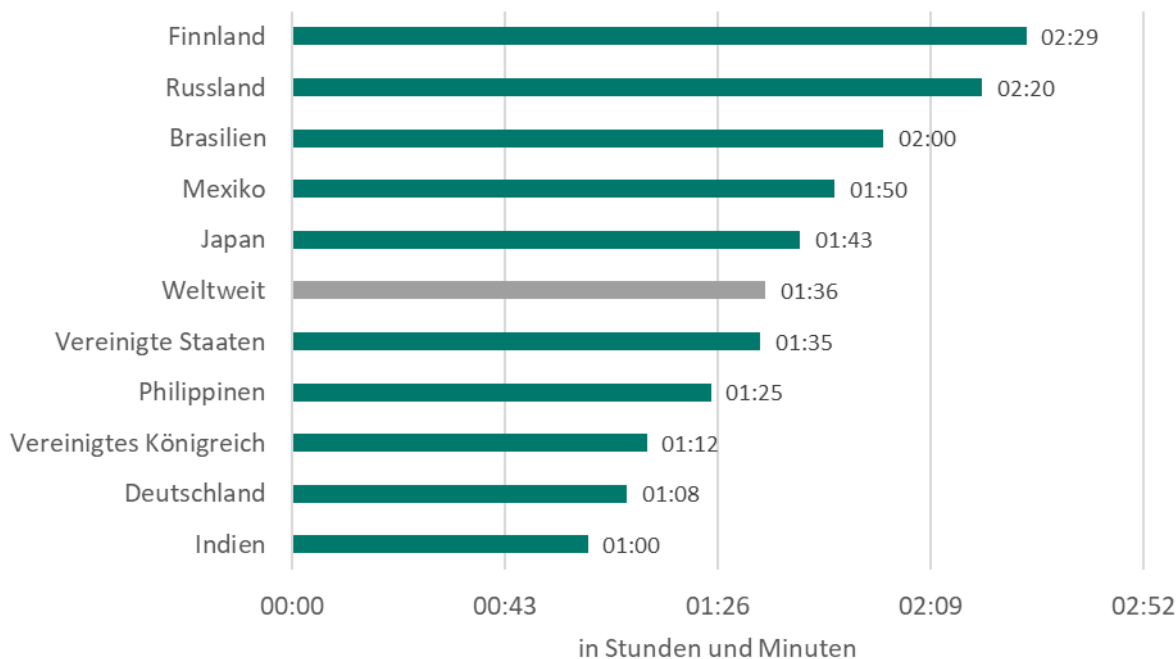
Anteil an Pinterest-Nutzer nach Altersgruppe und Geschlecht, weltweit



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-130:

Durchschnittliche Zeit, die aktive Nutzer auf Pinterest monatlich verbringen (nur Android), Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Netzwerke für das Teilen von Videos

Videos sind im Vergleich zu Texten oder Standbildern für Nutzer besonders attraktiv (vgl. Renderforest 2024). Mit zurückgehenden Kosten für Server und ausreichend leistungsfähigen Internetanschlüssen zur Vorhaltung und Verbreitung relativ großer Video-Dateien sind video-basierte Social-Media-Plattformen weltweit rasant gewachsen.

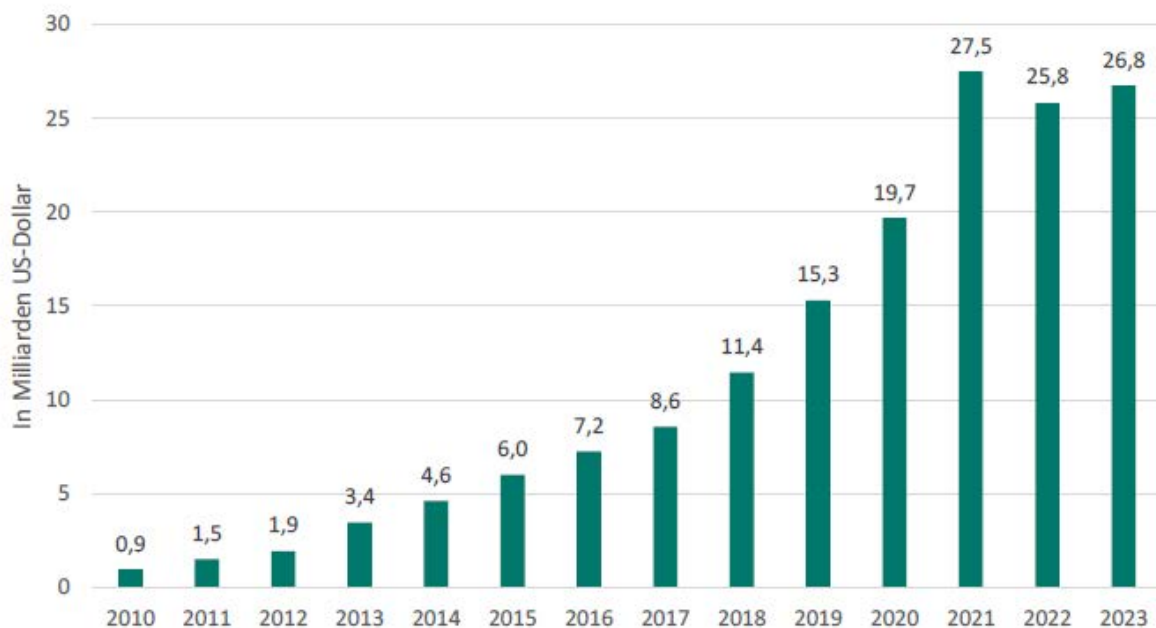
Youtube ist seit langem die größte video-basierte Social-Media-Plattform. Die Plattform wurde 2006 vom Suchmaschinen-Unternehmen Google LLC übernommen und gehört heute, wie Google, zum Alphabet Konzern. Auf YouTube können Nutzer Videos hochladen, ansehen, bewerten und kommentieren, sowie sich in Communities organisieren und austauschen. Neben den normalen (kurzen und langen) Videos gibt es seit 2021 ein neues Format namens „YouTube Shorts“, bei dem Kreativschaffende anhand eines Smartphones und der Shorts-Kamera in der YouTube-App Kurzvideos mit einer Länge von bis zu drei Minuten erstellen können (Youtube Deutschland, 2021). Dieses Format wurde aller Wahrscheinlichkeit nach als Antwort auf den großen Erfolg der, auf kurze Videos spezialisierten, konkurrierenden Plattform TikTok eingeführt. Mittlerweile liegt die durchschnittliche Anzahl von Video-Aufrufen auf YouTube pro Tag weltweit bei über 70 Milliarden. Im Jahr 2023 wurde die Umsatzbeteiligung bei YouTube Shorts im Rahmen des umfangreicheren YouTube-Partnerprogramms eingeführt.

Seitdem profitieren laut YouTube Creators (2023) mehr als 25 % der Kanäle, die an diesem Programm teilnehmen, von dieser Einnahmequelle.

Im Prinzip dürfen Kreative, wie auf allen Plattformen, auf YouTube keine Videos hochladen, die nicht von ihnen selbst erstellt wurden oder für deren Inhalte sie nicht alle entsprechenden Rechte besitzen (Youtube, 2024). Dazu zählt auch urheberrechtlich geschütztes Material wie Musikaufnahmen oder Ausschnitte aus Programmen und Videos anderer Nutzer, die neu zusammengestellt worden sind. Im Jahr 2007 wurde auf YouTube mit dem sogenannten Content ID ein automatisches System zur Erkennung von, auf YouTube hochgeladenen Inhalten und im System registrierten, urheberrechtlich geschützten Werken eingeführt. Dies erfolgte, um Rechtsstreitigkeiten mit Rechteinhabern aus der Musikindustrie und anderen Medienbranchen zu vermeiden. Dabei kommt künstliche Intelligenz (lernende Algorithmen) zum Einsatz. YouTube Beiträge, die als urheberrechtlich fragwürdig auffallen, werden gesperrt. Ganze YouTube-Kanäle, die dreimal mit fragwürdigen Praktiken auffallen, werden geschlossen.

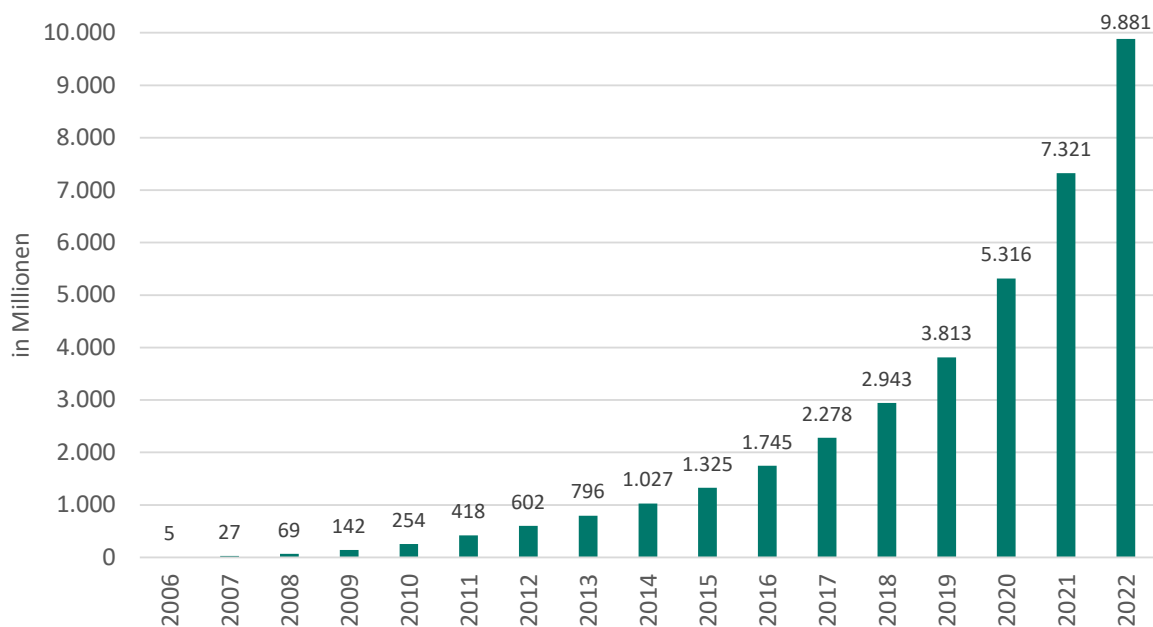
Unter bestimmten Umständen, die als urheberrechtliche Ausnahmen gelten, kann urheberrechtlich geschütztes Material allerdings ohne Erlaubnis der Rechteinhaber verwendet werden (Youtube, 2024). Dazu muss die öffentliche Wiedergabe unter eine der eng definierten, so genannten „Ausnahmen und Beschränkungen“ von den urheberrechtlichen Verwertungsrechten fallen. Artikel 17 Abs. 7 DSM-Richtlinie nennt diese Ausnahmen und Beschränkungen: Zitate zum Zwecke der Kritik oder Rezension, Karikaturen, Parodien und Pastiches (Youtube, 2024). Der materielle Schutzzumfang dieser Ausnahmen und Beschränkungen folgt aus den einschlägigen Ausnahmetatbeständen der InfoSoc-RL. Der Katalog der Richtlinie ist abschließend. Die Mitgliedstaaten dürfen in ihren nationalen Urheberrechtsordnungen keine Einschränkungen der Verwertungsrechte vorsehen, die im Katalog der InfoSoc-RL nicht angelegt sind. Wichtig ist insoweit der Zusammenhang, in dem der urheberrechtliche Schutzzinhalt verwendet wird, und der Zweck der urheberrechtlichen Ausnahme, insbesondere die Herstellung eines gerechten Ausgleichs zwischen der freien Meinungsäußerung seitens der kreativen Nutzer und den Rechten der Urheber/Rechteinhaber.

Abbildung 3-131 dokumentiert das Wachstum der realen YouTube-Umsätze im Zeitraum von 2010 bis 2023 um fast das 30-fache von 900 Mil. USD auf 26,8 Mrd. USD (Iqbal, 2024). Zwischen 2010 und 2022 ist McGrady et al. (2023) zufolge die Anzahl der auf YouTube verfügbaren Videos von 5 Millionen auf knapp 10 Milliarden angewachsen, siehe Abbildung 3-132.

Abbildung 3-131:
Reale Umsatzentwicklung von YouTube, 2010-2023 zu Preisen in 2020


Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des US-CPI berechnet (Bureau of Labor Statistics, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Iqbal (2024).

Abbildung 3-132:
Geschätztes jährliches Gesamtvolumen von YouTube-Videos, 2006-2022


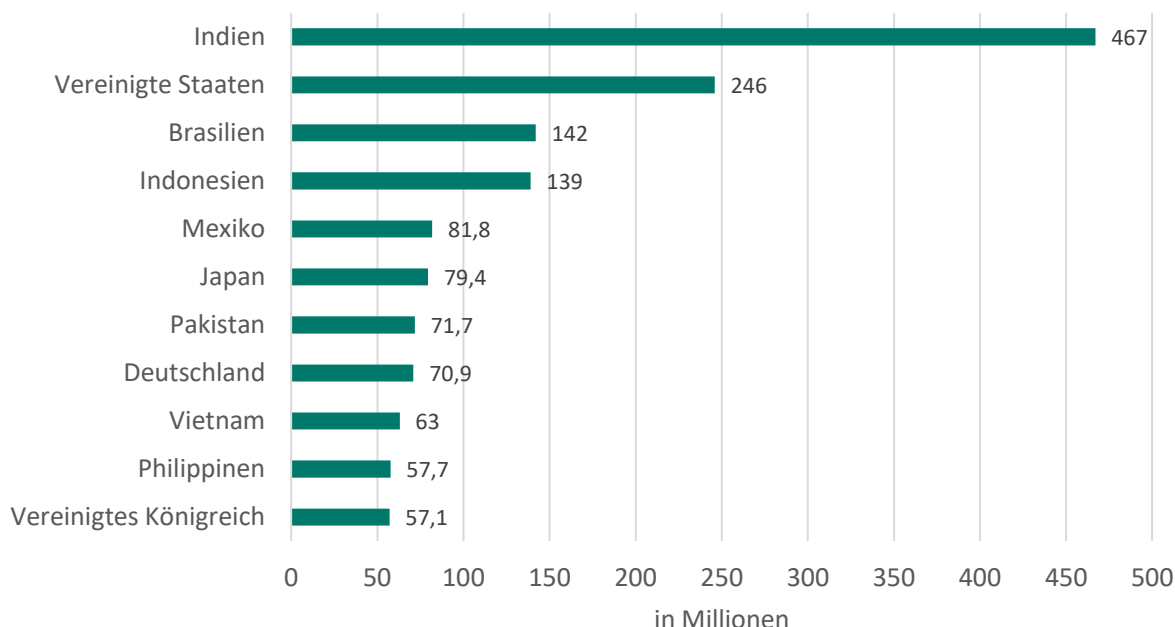
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von McGrady et al. (2023).

In Deutschland wird YouTube laut des World Population Review (2024) von über 70 Millionen Menschen genutzt – also wohl eine Mehrheit der Einwohner, auch wenn Unternehmen wahrscheinlich ebenfalls als Nutzer mitgezählt werden können –, siehe Abbildung 3-133. Nach Kepios (2024) liegt die

durchschnittliche monatliche Nutzungsdauer in Deutschland mit 15 Stunden und 47 Minuten unter dem Wert für YouTube Nutzer weltweit (28 Stunden und 41 Minuten), siehe Abbildung 3-134.

Abbildung 3-133:

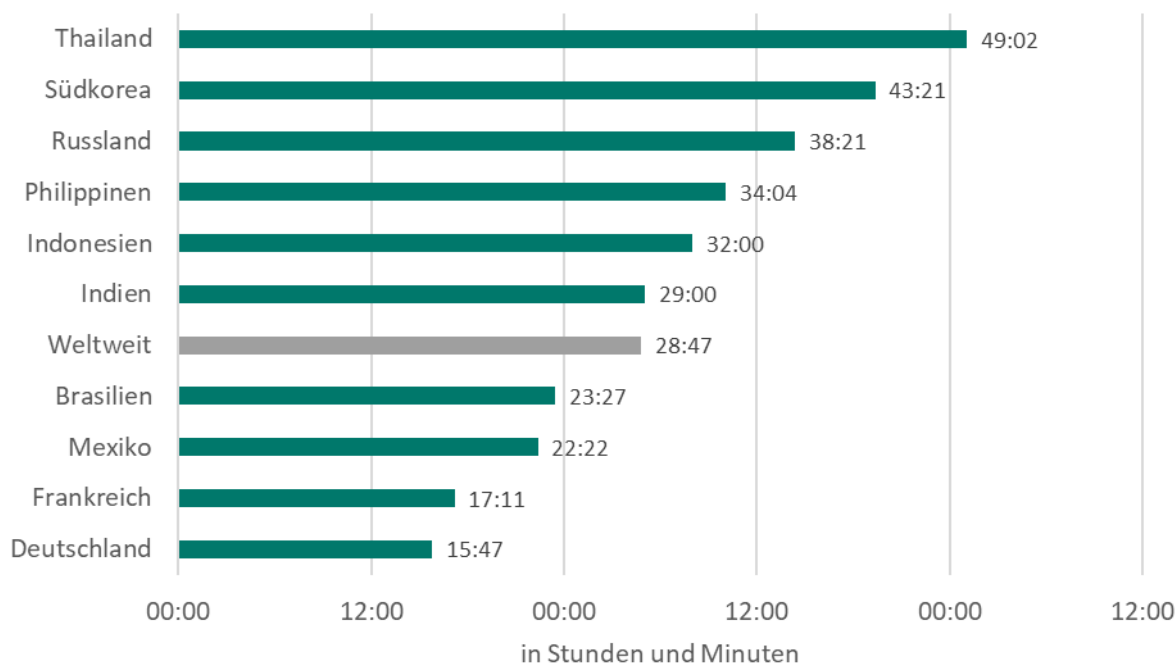
Anzahl an YouTube-Nutzer nach ausgewählten Ländern



Quelle: Eigene Darstellung von World Population Review (2024).

Abbildung 3-134:

Durchschnittliche Zeit, die aktive Nutzer monatlich auf YouTube verbringen (nur Android), Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

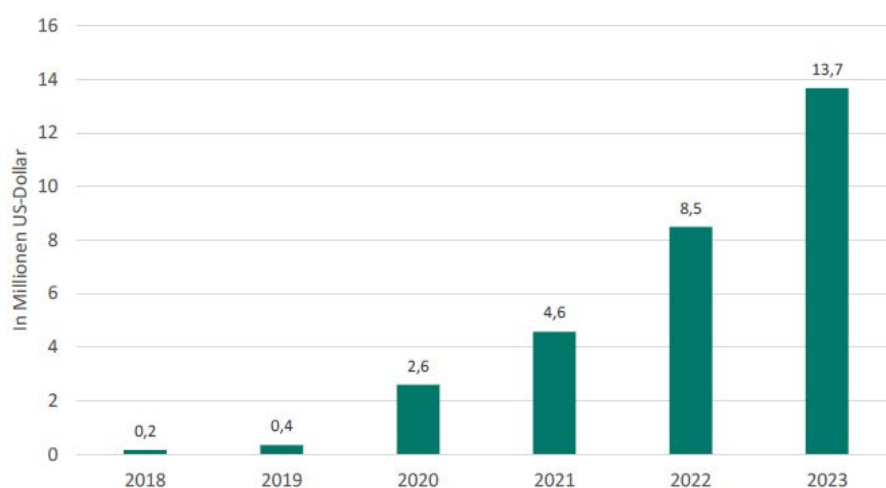
Die Plattform für Kurzvideos **TikTok** ist seit ihrer Markteinführung im Jahr 2018 besonders schnell gewachsen. TikTok ist eine Tochter des chinesischen ByteDance-Konzerns. (In der Volksrepublik China läuft die App unter dem Namen Douyin.) TikTok entstand zum Teil aus der Plattform-App Musical.ly, auf der Nutzer vor allem eigene, kurze Videos zu Musikaufnahmen anderer Urheber teilen konnten. Heute werden auf TikTok alle Arten von Videos mit einer Dauer von drei Sekunden bis zu 60 Minuten verbreitet, aber der Schwerpunkt liegt weiter auf kurzen Beiträgen. Die meisten Videos sind im Vergleich zu anderen Video-Plattformen, wie YouTube oder Vimeo, sehr kurz. Nutzer haben die Möglichkeit durch „wischen“ (swipe) schnell zum nächsten, durch das Empfehlungssystem von TikTok ausgewählte Video zu gelangen. Im Vergleich zu anderen Plattformen funktioniert die Auswahl des nächsten Videos weniger über Suchbegriffe, die Nutzer selbst eingeben oder auf der Auswahl durch Nutzer aus mehreren Optionen, die ihnen mit kleinen Abbildungen (Thumbnails) und kurzen Texten bezüglich des Inhalts vorgeschlagen werden. Mittlerweile sind die Inhalte der Videos auf TikTok vielfältig, von Tanz über Alltagsgeschehnisse bis hin zu Tutorials und politischen Themen. Zudem sind Challenges beliebt, in denen Nutzer aufgefordert werden, einen Tanz nachzuahmen oder eine Aufgabe auszuführen. Die Verwendung eines Auszugs aus einem urheberrechtlich geschützten Werk kann, ähnlich wie bei YouTube, zulässig sein, sofern eine solche Verwendung von einer der Ausnahmen und Beschränkungen der InfoSoc-RL gedeckt ist. Das heißt, die Nutzung sollte nicht länger als nötig sein, mit einer expliziten Quellenangabe einhergehen und die Interessen der Rechteinhaber nicht unangemessen verletzen (TikTok 2024).¹⁴⁷ Darüber hinaus hat sich TikTok die Rechte an einem recht großen Repertoire an urheberrechtlich geschützten musikalischen Werken gesichert, die TikTok-Nutzer ohne weitere Rechteklärung und ohne Zahlungen in kurzen Videos verwenden dürfen. Einige der betreffenden Musikstücke, die oft unter jüngeren Menschen weitgehend in Vergessenheit geraten waren, sind über TikTok zu erheblicher neuer Berühmtheit gekommen.

Der jährliche Umsatz von TikTok ist seit 2018 um fast das siebzigfache auf 13,7 Mrd. USD im Jahr 2023 (zu Preisen in 2020) gewachsen, siehe Abbildung 3-135. Laut World Population Review (2024) hat TikTok in Deutschland 22,9 Millionen Nutzer, nicht ganz ein Drittel des Wertes von YouTube, siehe Abbildung 3-136. Bei TikTok-Nutzern ist die durchschnittliche Nutzungsdauer sehr hoch, und mit 33 Stunden und 51 Minuten in Deutschland etwas höher als bei allen TikTok-Nutzer weltweit, siehe Abbildung 3-137. Im Vergleich zu YouTube wird TikTok noch überwiegender von jungen Menschen (unter

¹⁴⁷ Musik wird in dieser Studie nicht berücksichtigt, ist aber auf TikTok als ‚Hintergrund‘ oft äußerst wichtig. TikTok hat für Nutzer, die Videos auf TikTok erstellen „Musikbibliotheken“ lizenziert, eine für nicht-kommerzielle Videos und eine für kommerzielle Nutzer, die Werbung betreiben oder sonstige kommerzielle Vorteile aus ihren Videos ziehen. Wenn Nutzer Werke einbinden, die nicht in dieser Musikbibliothek enthalten sind, müssen sie dies angeben und versichern, alle Rechte erworben zu haben.

35 Jahren) genutzt. Beide Video-Plattformen haben etwas mehr männliche Nutzer, siehe Abbildung 3-138 und Abbildung 3-139.

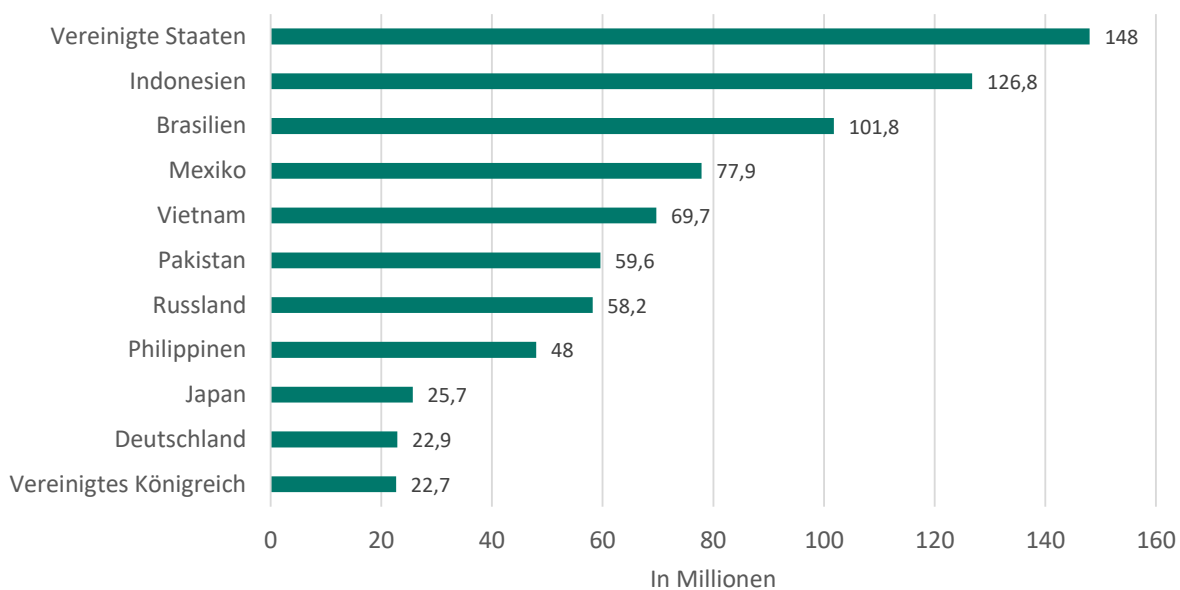
Abbildung 3-135:
Umsatzentwicklung von Tik Tok, 2018-2023



Anmerkung: Reale Preise wurden mit Hilfe des US-CPI berechnet (Bureau of Labor Statistics, 2025).

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Iqbal (2024).

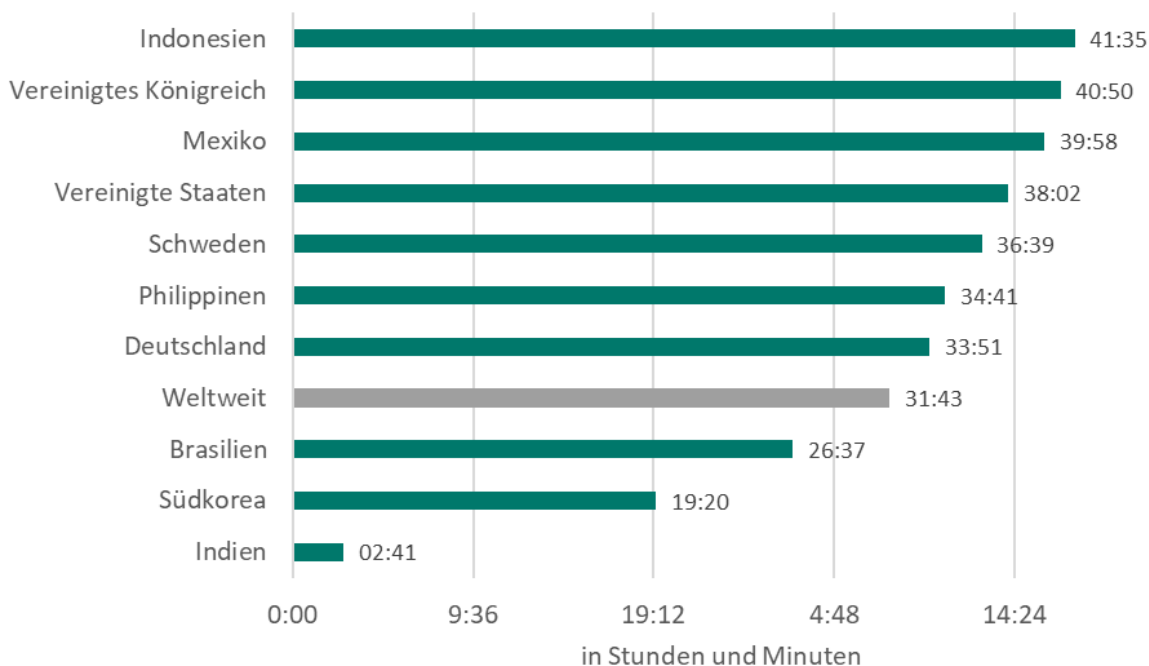
Abbildung 3-136:
Anzahl an Tik Tok-Nutzer nach ausgewählten Ländern



Quelle: Eigene Darstellung von World Population Review (2024).

Abbildung 3-137:

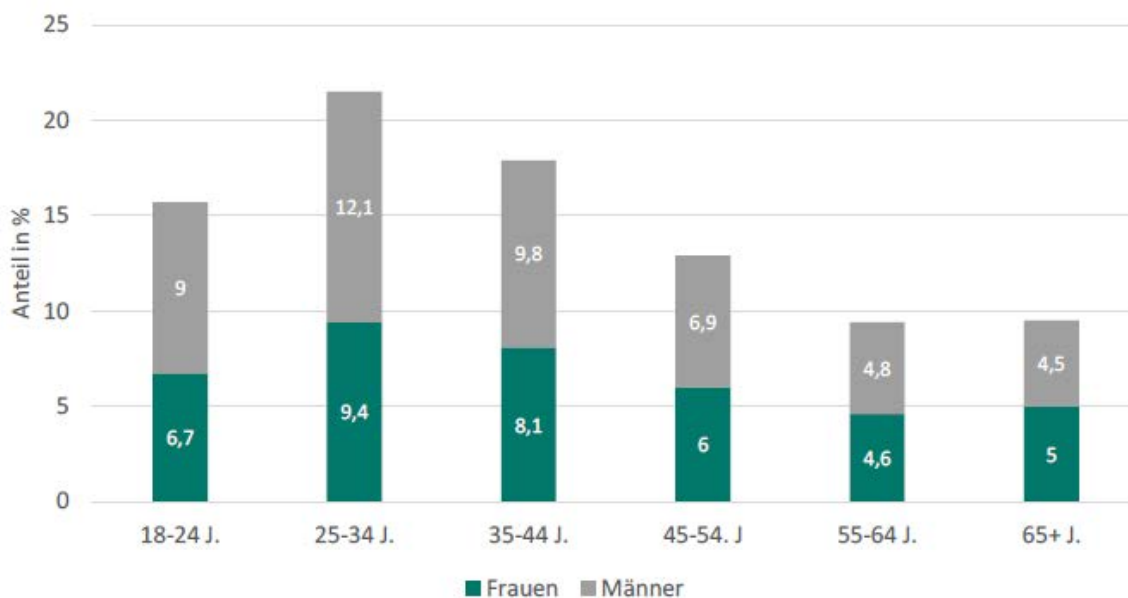
Durchschnittliche Zeit, die aktive Nutzer auf TikTok monatlich verbringen (nur Android), Juli 2024



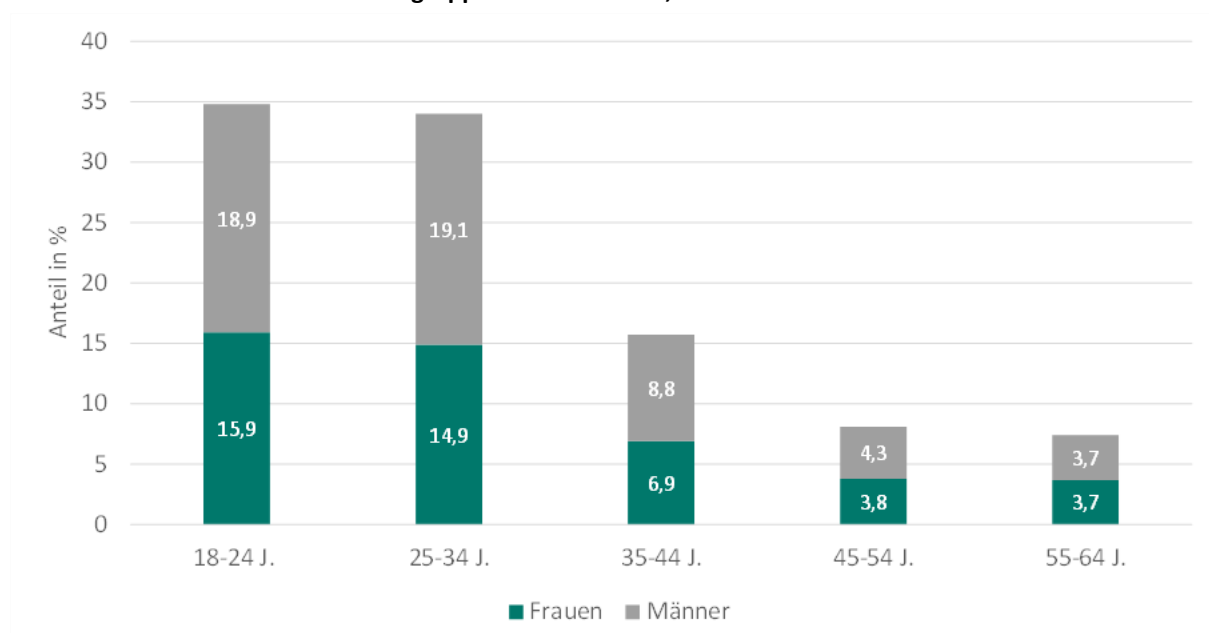
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-138:

Anteil an Youtube-Nutzer nach Altersgruppe und Geschlecht, weltweit (Juli 2024)



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-139:
Anteil der TikTok-Nutzer nach Altersgruppe und Geschlecht, weltweit


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Die Entwicklung von TikTok zeigt, dass sich innovative Plattformen gelegentlich in Gegenwart konkurrierender Plattformen mit einer bereits großen Benutzerbasis etablieren können. So hat TikTok auch in den Vereinigten Staaten, trotz der zuvor dominanten Position von YouTube, eine sehr hohe Marktpenetration erreicht. Aufgrund von Bedenken bezüglich der Handhabung von Nutzerdaten aus den USA ist dort mehrfach angedroht worden, TikTok in den USA zu verbieten oder zum Verkauf an ein in den USA ansässiges Unternehmen zu zwingen.

Messenger-Dienste

Als Messenger-Dienste versteht man Programme oder Apps, die über das offene Internet bereitgestellt werden und Nutzern das Senden von Nachrichten in Echtzeit zu ermöglichen, die dabei nur den von den Sendern bestimmten weiteren Nutzern zugänglich gemacht werden (vgl. (BfDI)).¹⁴⁸

Messenger-Dienste werden oft mithilfe von Smartphones angewendet und haben sich zu einem der meist genutzten Kommunikationsmittel entwickelt (BfDI). Die Nutzung ist insbesondere während der COVID-19-Pandemie noch einmal schneller gewachsen. Manche Messenger-Dienste bieten zusätzlich zu Textnachrichten auch die Möglichkeit zur (Video-)Telefonie oder zum Versenden von Audio-, Bild-

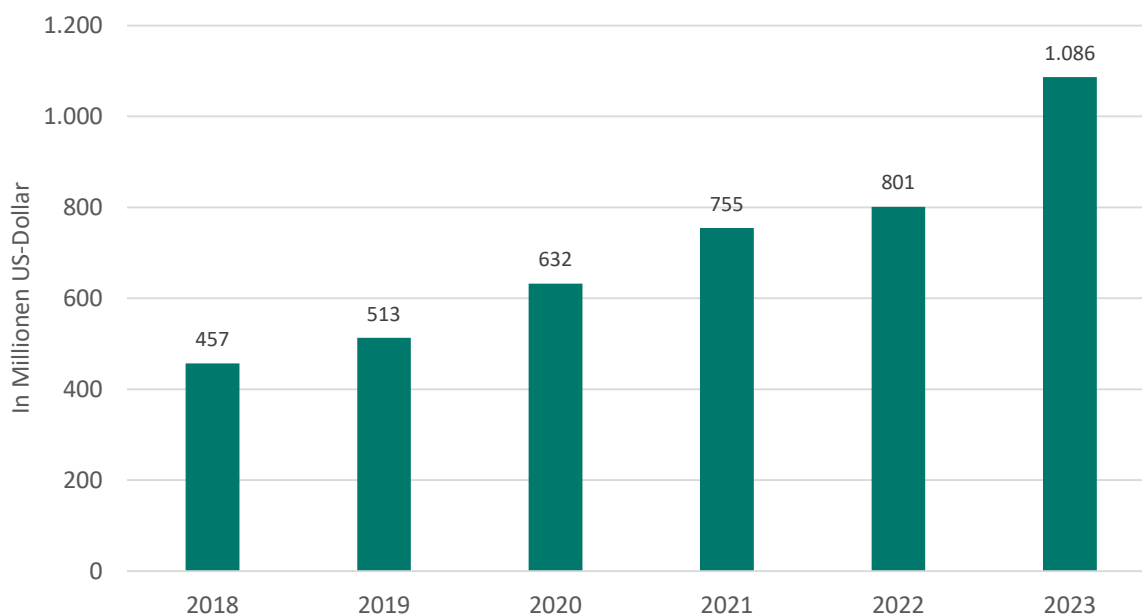
¹⁴⁸ E-Mail Dienste gehören nicht zu den Messenger-Diensten.

und Videodateien (vgl. (BfDI)). Es bestehen Herausforderungen beim Schutz der Privatsphäre der Nutzer, da die Anbieter vielfältige Daten sammeln, Nutzerprofile erstellen und verwerten. Zudem können über Messenger-Dienste natürlich auch urheberrechtlich geschützte Werke unautorisiert verbreitet werden.

Zu den beliebtesten Messenger-Anbietern gehört **WhatsApp**, das kostenlos auf Mobiltelefonen rund um die Welt verfügbar ist und von mehr als zwei Milliarden Menschen in über 180 Ländern genutzt wird. Gegründet in 2009 und seit 2014 Teil des Meta-Konzerns (ehemals Facebook) fungierte WhatsApp ursprünglich als Alternative zur SMS (WhatsApp) und war für Nutzer kostenpflichtig. In der aktuellen Version ist WhatsApp für private Nutzer ohne Geldzahlung verfügbar. WhatsApp ermöglicht mittlerweile die Übertragung verschiedenster Medien, darunter Textnachrichten, Sprachaufnahmen, Fotos, Videos, Dokumente und Standortinformationen. Zudem können Nutzer Sprach- und Videoanrufe tätigen, und es bestehen eine Vielzahl weiterer Funktionen.¹⁴⁹

Die Anzahl der Nutzer von WhatsApp nimmt kontinuierlich zu, ebenso wie das Volumen der über die Plattform gesendeten und empfangenen Texte und sonstiger Dateien (Gowda, 2024). Täglich werden mehr als 140 Milliarden Nachrichten über WhatsApp verschickt. Dies entspricht einer Anzahl von 5,8 Milliarden Nachrichten pro Stunde, 97 Millionen Nachrichten pro Minute und 1,6 Millionen Nachrichten pro Sekunde (Gowda, 2024). Der Umsatz von WhatsApp, knapp 1,1 Milliarden USD in 2023 zu Preisen in 2020, ist in Anbetracht dieser vielfältigen Nutzung eher bescheiden, siehe Abbildung 3-140. WhatsApp sammelt und teilt allem Anschein nach im erheblichen Umfang Daten, die unter anderem vom Mutterkonzern Meta verwertet werden. Die genaue Art diese Verwertung – etwa für Werbezwecke auf anderen Meta-Töchtern (wie Facebook) oder Verkauf an Dritte – und die finanziellen Vorteile, die sich dadurch für WhatsApp und Meta ergeben, ist für Außenstehende kaum nachzuvollziehen.

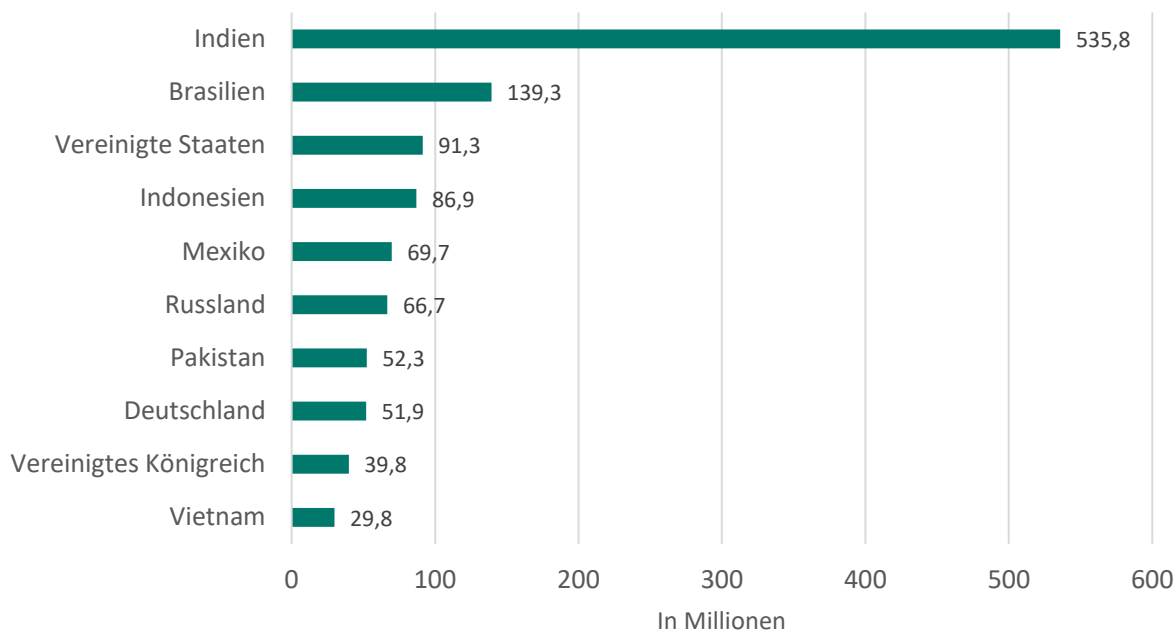
¹⁴⁹ Seit 2022 besteht für WhatsApp-Nutzer die Möglichkeit, eigene "Community"-Räume durch die Zusammenführung von Mitgliedern in themenbasierten Gruppen zu schaffen. Diese Funktion erweist sich insbesondere für Vereine, Schulen und Organisationen als vorteilhaft. Nutzer können auch sogenannte „Kanäle“ von Organisationen oder Einzelpersonen abonnieren, um Informationen oder relevante Meldungen in Form von Textnachrichten, Links, Bildern oder Videos direkt auf der App zu erhalten. Darüber hinaus steht „WhatsApp Business“ speziell für Eigentümer von Kleinunternehmen zur Verfügung, sodass die effiziente Kommunikation mit Kunden erleichtert wird (WhatsApp).

Abbildung 3-140:
Reale Umsatzentwicklung von WhatsApp, 2018-2023, zu Preisen in 2020


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Iqbal (2024).

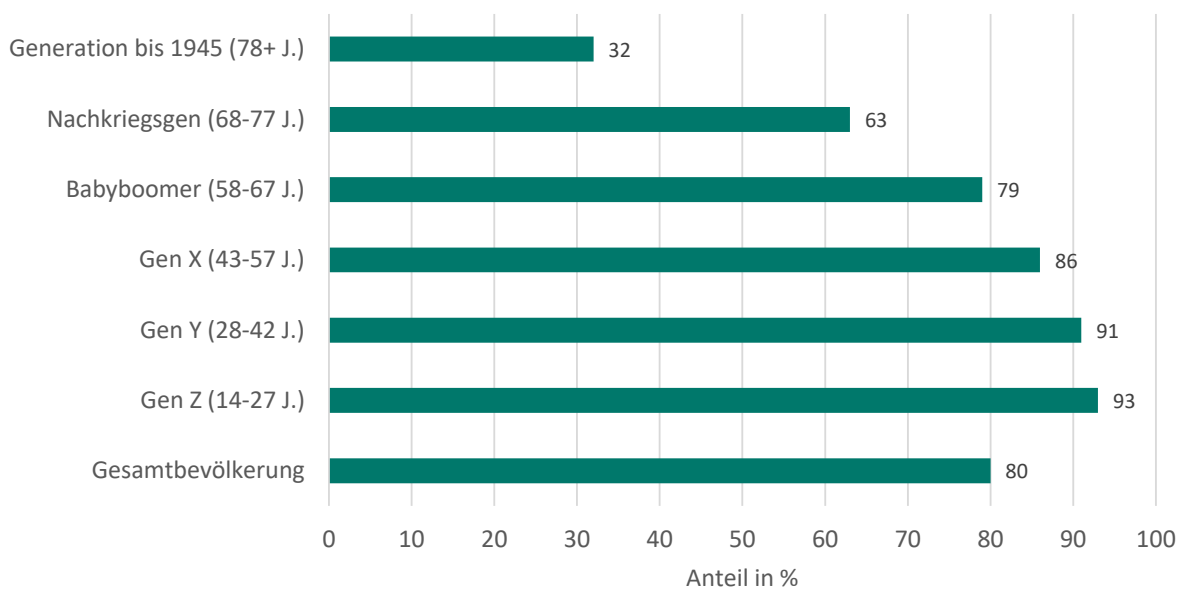
Dem World Population Review (2024) zufolge hat WhatsApp in Deutschland knapp 52 Millionen Nutzer, siehe Abbildung 3-141. Proportional zur Einwohnerzahl scheint WhatsApp in Deutschland relativ populär, zum Beispiel im Vergleich zu den Vereinigten Staaten. Nach Initiative D21 und Kantar (2024) sind sogar 80 % der Deutschen WhatsApp-Nutzer, siehe Abbildung 3-142. Der Dienst wird im Vergleich zu offenen Social-Media-Plattformen auch von Älteren viel genutzt. Die durchschnittliche Nutzungsdauer pro Monat liegt in Deutschland bei 8 Stunden und 49 Minuten, siehe Abbildung 3-143.

Abbildung 3-141:
Anzahl an WhatsApp-Nutzer nach Ländern, 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von World Population Review (2024).

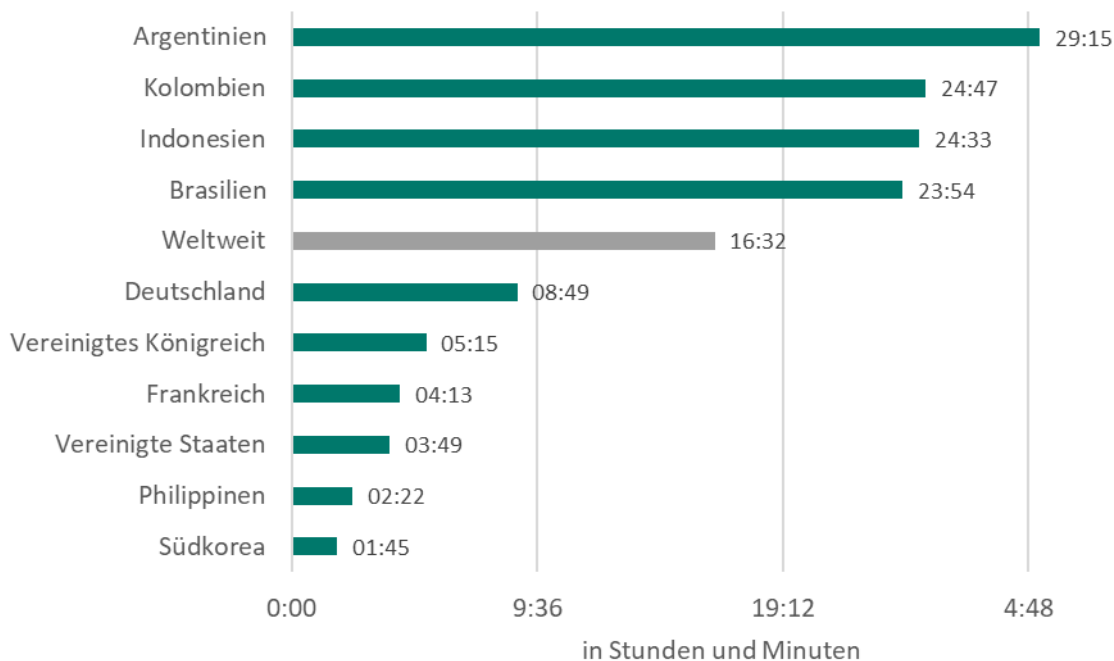
Abbildung 3-142:
Anteil an WhatsApp-Nutzer nach Generation in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Initiative D21 und Kantar (2024).

Abbildung 3-143:

Durchschnittliche Zeit, die aktive Nutzer auf WhatsApp monatlich verbringen (nur Android), Juli 2024

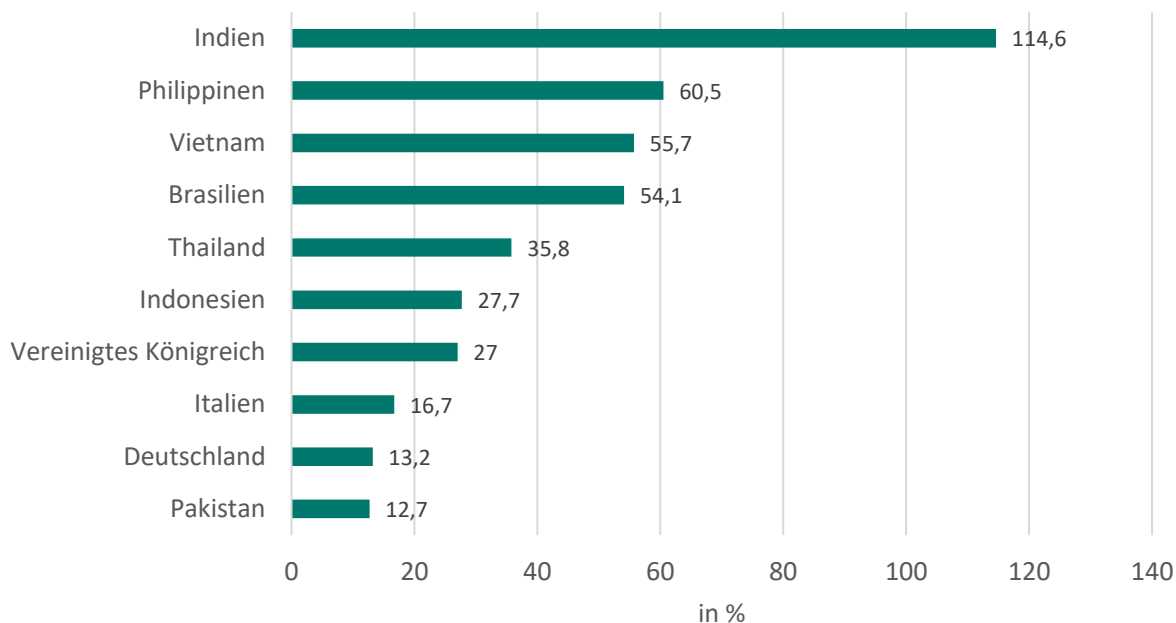


Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Ein weiterer populärer Anbieter ist der **Facebook Messenger** – wie WhatsApp ebenfalls eine Meta-Tochter – dessen Nutzung ursprünglich die Präsenz auf der Plattform Facebook und die Erstellung eines persönlichen Profils voraussetzte. Im Rahmen der jüngsten Änderungen der (Wettbewerbs-)Rechtslage im Europäischen Wirtschaftsraum bietet Meta den Nutzern die Möglichkeit, den Facebook Messenger auch ohne ein bestehendes Facebook-Konto zu nutzen (Messenger). Im Rahmen dieser Anpassung ist lediglich die Angabe des Namens und einer Telefonnummer erforderlich. In den meisten Fällen ist ein Austausch von Inhalten nur möglich, sofern involvierte Gesprächspersonen auf Facebook miteinander „befreundet“ sind. Ähnlich wie bei WhatsApp ist das Teilen von Nachrichten, Fotos, Videos oder Standorten sowie Audio- und Videoanrufe auf Facebook Messenger möglich. Die Nutzung zusätzlicher Funktionen wie Kanäle, Community Chats und Stories sind für Nutzer ohne Facebook-Konto nur in begrenztem Umfang möglich (Messenger).

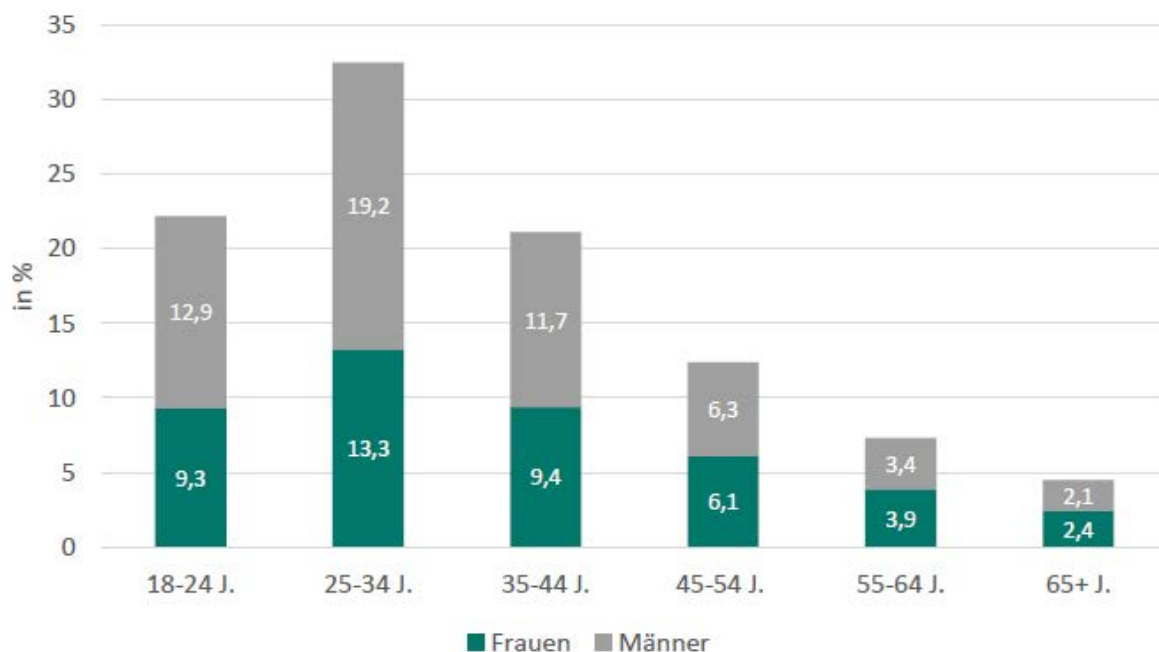
In Deutschland hat der Facebook Messenger 13,2 Millionen Nutzer, erheblich weniger als WhatsApp, siehe Abbildung 3-144. Facebook Messenger-Nutzer sind im Durchschnitt relativ jung, siehe Abbildung 3-145. Im Durchschnitt verbringen Nutzer in Deutschland 3 Stunden 32 Minuten im Monat auf der App, siehe Abbildung 3-146.

Abbildung 3-144:
Anzahl an Facebook-Messenger-Nutzer nach Ländern, Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

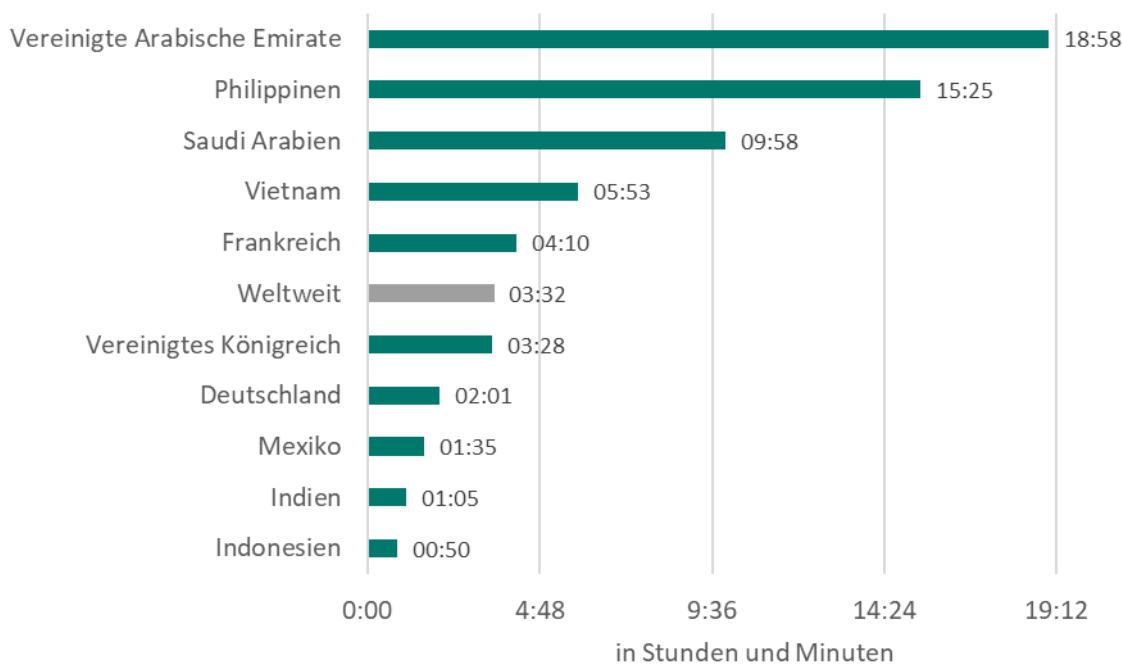
Abbildung 3-145:
Anteil an Facebook-Messenger-Nutzer nach Alter und Geschlecht, Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Abbildung 3-146:

Durchschnittliche Zeit, die aktive Nutzer auf Facebook Messenger monatlich verbringen (nur Android), Juli 2024



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Kepios (2024).

Vergütungsmodelle für Urheber bei Sozialen Medien

Wie bisher gesehen gibt es unter den am meisten genutzten Social-Media-Plattformen praktisch keine, die bei Nutzern für die Plattform-Teilnahme und den Zugang zu (urheberrechtlich geschützten) Inhalten generell einen Preis verlangt. Allerdings bieten mehrere Plattformen Premium Abonnements – wie Spotify Premium, YouTube Premium oder X Premium –, die weniger Werbung ausspielen oder sonstige Vorteile gegenüber der gebührenfreien Teilnahme anbieten. Die Finanzierung der Sozialen Medien beruht überwiegend auf einer Reihe anderer Einkünfte, von denen wenigstens Werbeeinnahmen mit erfolgreicheren Urhebern geteilt werden.

Andererseits verbleiben Urhebern auch Möglichkeiten, selbst für eine Vergütung ihrer Aktivitäten auf Sozialen Medien zu sorgen (oder Agenturen damit zu beauftragen), etwa über selbstarrangierte Werbung und Sponsoring, inhalts-spezifische Abonnements oder die Vermarktung von komplementären Gütern. Dabei sind sie aber in der Regel in Teilen auf die Kooperation der Plattformen angewiesen. Zudem ist der Aufwand eigenständiger Verwertung oft so hoch, dass er sich nur für eine kleine Minderheit der Menschen lohnt, die außerordentlich erfolgreiche Inhalte auf Sozialen Medien beitragen. In jedem Fall bemühen sich die meisten großen Social-Media-Plattformen darum, selbst eine eigene Infrastruktur für die gängigen Formen der Urhebervergütung anzubieten, siehe z.B. Facebook (Meta,

2025), TikTok (2025), oder das YouTube Partner Programm (google, 2025). Das kann Prozesse vereinfachen (Transaktionskosten verringern), Drittanbieter ersetzen und beteiligt die Plattformen an den entsprechenden Einnahmen.

Durch Plattformen arrangierte Werbung

Der digitale Werbemarkt ist durch die weltweite Verbreitung von Internet und Smartphones in den letzten Jahren rasant gewachsen. Social-Media-Plattformen konkurrieren im Werbemarkt nicht nur untereinander, sondern auch mit Suchmaschinen (Google oder Microsofts Bing) und Online-Handelsplattformen (Amazon). Der Zugang zu Nutzerdaten spielt dabei eine wichtige Rolle. Online werden Werbeanzeigen auf Basis spezifischer Kriterien und gesammelter Daten gezielt an Nutzer adressiert. Für Werbekunden besteht somit die Möglichkeit, ihre Werbung unter Berücksichtigung einer breiten Informationsgrundlage zu schalten, welche durch Social-Media-Plattformen bereitgestellt wird (Dogruel, 2024). Diese personalisierte Form der Werbung geht über den bloßen Tausch von Aufmerksamkeit hinaus und umfasst die Kommodifizierung, sprich: Informationen und Interaktionen der Nutzer werden auf der jeweiligen Plattform zur Ware (Dogruel, 2024). Zu den genannten Daten zählen sowohl die demographischen Angaben (wie Alter, Geschlecht oder Wohnort) als auch komplexere, qualitative Daten (wie Aktivitäten und Beiträge auf Online-Plattformen). Diese Daten werden durch das Tracking der Nutzer mittels Cookies gesammelt (Dogruel, 2024).

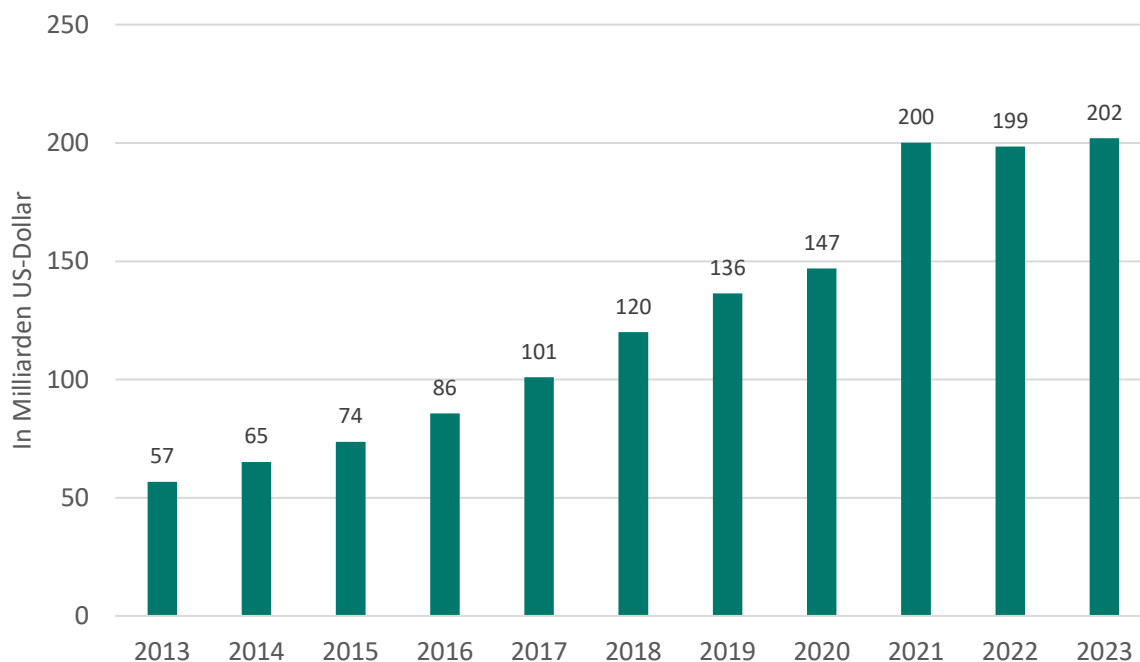
Die größten Social-Media-Plattformen (bzw. ihre Mutterkonzerne wie Alphabet/Google und Meta/Facebook) haben Dienstleistungen für Online-Werbung entwickelt, wie Googles AdSense und Google Ad Manager. Diese betreiben auch algorithmisch-automatisierte Auktionen für Werbung. So kann nach Angabe der Anbieter beim einzelnen Webseiten-Aufruf aufgrund von vielfältigen Daten bestimmt werden, welcher Werbetreibende die höchste Zahlungsbereitschaft für einen Werbespot hat und welche Anzeigen einem spezifischen Nutzers angezeigt werden. Dabei kann die Bezahlung der Werbetreibenden anhand von Ausspielungen von Werbung (Pay-per-View) oder anhand von Weiterleitungen der Umworbenen (Pay-per-Click) bestimmt werden. Der Auktionsprozess erfolgt während des Ladens einer Webseite oder Applikation (vgl. (Dogruel, 2024). Demzufolge sind viele Social-Media-Plattformen zentrale Akteure beim Handel von Internet-Nutzerdaten und von Dienstleistungen, diese für Werbezwecke zu verwerten (Dogruel, 2024).

Im Rahmen von **Google Ads**, einer Tochter des Alphabet-Konzerns, besteht zum Beispiel für Unternehmen jeder Größe die Möglichkeit, mittels Anzeigen nicht nur über die Suchmaschine Google sondern auch auf anderen Webseiten, Smartphone-Anwendungen und auf YouTube eine breite Öffentlichkeit zu erreichen (Beckman, 2024). Mehr als 80 % der Unternehmen weltweit nutzen Google Ads, wenn auch nicht unbedingt exklusiv. Google Ads hat Beckman (2024) zufolge eine weltweite Reichweite von

90 %, was einer Anzahl von etwa 4,77 Milliarden Internetnutzer entspricht (Beckman, 2024). Die Umsätze von Google Ads sind real von 57 Mrd. USD in 2013 auf 202 Mrd. USD in 2023 angestiegen, deutlich mehr als irgendeine einzelne Social-Media-Plattform umsetzt (Abbildung 3-147).

Abbildung 3-147:

Reale Umsatzentwicklung von Google Ads, 2013-2023, Basisjahr 2020



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Beckman (2024).

Kooperationen zwischen Social-Media-Plattformen und Google Ads bieten großes Potential für noch effektivere Werbung. X (Twitter) hat zum Beispiel 2023 eine Kooperation mit dem Google Ad Manager vereinbart (Madlener, 2024). Einerseits werden wohl Daten von X-Nutzern geteilt, um Google Ads Dienstleistungen zu verbessern. Andererseits erlaubt es Google Ads Kunden, ebenfalls X-Nutzer mit ihren Kampagnen zu erreichen. Auch Pinterest kündigte im Jahr 2023 eine neue Werbepartnerschaft mit Google an (Schemmerling, 2024). Die Kooperation mit Google soll den durchschnittlichen (Werbe-)Umsatz pro Pinterest-Nutzer in den internationalen (nicht US amerikanischen) Märkten steigern.

TikTok ist mit seinem eigenen TikTok Ads Manager relativ erfolgreich. Externen Studien zufolge entdecken 58 % der Nutzer auf der Plattform neue Marken und Produkte (Raasch, 2023). Um von diesem Trend weiterhin zu profitieren hat mit TikTok Commerce eine eigene E-Commerce Handelsplattform aufgesetzt, so dass Werbetreibende auf TikTok auch direkt über die Plattform Verkäufe erzielen kann, an deren Erlöse TikTok beteiligt wird.

Wieviel Urheber aus dieser, durch Social-Media-Plattformen arrangerter Werbung mit Bezug auf ihre Inhalte verdienen, bleibt schwer nachzuvollziehen.¹⁵⁰ Insgesamt scheinen die Einkünfte für Urheber aus dieser Art der Werbung relativ gering. Zudem besteht aus Sicht der Urheber das Problem, dass die erzielten Werbeeinnahmen von den Plattformen komplett einbehalten werden, wenn die Urheber sich nicht aktiv für ein Beteiligungsprogramm angemeldet haben oder die entstandenen Vergütungsansprüche der Urheber unterhalb festgesetzter Mindestschwellen liegen. Das betrifft wahrscheinlich eine große Mehrheit der Urheber, die auf Social-Media-Plattformen Werke einstellen.

Darüber hinaus basieren die Vergütungsansprüche der Urheber aus dieser Art der Werbung auf komplett Angaben der eventuell zahlungspflichtigen Plattformen (oder ihrer Werbeplatzierungspartner). Die Kosten einer effektiven, unabhängigen Kontrolle sind wahrscheinlich hoch. Sie findet allem Anschein nach nicht statt, was – unter der Annahme streng eigennützigen und opportunistischen Verhaltens von Unternehmen – zu Fehlanreizen für Plattformen führen kann, da sie profitieren könnten, wenn sie die Ansprüche von Urhebern „kleinrechnen“.

Direkte Transaktionen zwischen Urhebern und Werbetreibenden

Urheber können zudem selbst direkt mit Werbetreibenden Verträge schließen. Allem Anschein nach fällt die nutzungsbezogene Vergütung von Urhebern in diesen Fällen – etwa pro Tausend Nutzungsfällen – deutlich höher aus, als wenn Plattformen die Werbeplatzierung übernehmen. Häufig vereinbaren Urheber, dass sie Beiträge auf Sozialen Medien zugunsten von Werbetreibenden einstellen oder werbende Inhalte in ihre Beiträge integrieren. Daher spricht man häufig auch von „Influencern“. Die Preise werden oft frei (ohne Standardvorgaben, etwa durch die Plattformen) verhandelt und durch eine Reihe von Faktoren beeinflusst. Allerdings werden viele der relevanten Informationen von Social-Media-Plattformen bereitgestellt, wie der Nutzerzahl, der Nutzungsdauer, dem Ausmaß von positivem Feedback zu vergangenen Beiträgen der Urheber, der Anzahl an Followern, oder andere Indikatoren zum Nutzer-„Engagement“ (vgl. UGC101 2024).

Vereinbaren die Urheber und der Werbetreibende eine fixe Bezahlung pro Beitrag, werden regelmäßig relativ dauerhafte Engagement-Indikatoren – wie die Anzahl der Follower der Urheber – auf der Plattform zur Preisfindung herangezogen. Ansonsten wird die Urhebersvergütung noch präziser nutzungs-

¹⁵⁰ Zum Beispiel macht YouTube hinsichtlich der exakten Verdienstmöglichkeiten für Urheber durch Plattform-arrangierte Werbung keine Angaben. Einige YouTuber geben an, dass die Einnahmen von Videoanzeigen bei etwa einem bis zwei Euro pro 1.000 Aufrufe eines Videos liegen (Zimmermann, 2024) – also noch unter dem Wert, den Spotify pro Audiostream auszahlt. Bei Spotify sind allerdings Abonnementzahlungen ein wichtiger Bestandteil der Vergütung.

bezogen bestimmt, zum Beispiel aufgrund der Anzahl von Nutzern, Likes und ausführlicheren Nutzerkommentaren, die sich bis zu einem vereinbarten Zeitpunkt einstellen. Weiterhin können die Urheber an erkennbar mit der Werbung im Zusammenhang stehenden Verkaufserlösen beteiligt werden. Bei den letzteren zwei Optionen erhöhen sich das unternehmerische Risiko für die Urheber und die Anreizkompatibilität der beiden Vertragspartner.

Es gibt eine Reihe zusätzlicher Aspekte dieser Werbeverträge, welche die Urhebervergütung beeinflussen: zum Beispiel die Dauer der Vereinbarungen, und ob sie sich über mehrere Beiträge erstrecken; oder etwaige Exklusivitätsklauseln, bei denen beispielweise vereinbart wird, dass die Urheber für einen bestimmten Zeitraum keine Werbung für andere Produkte durchführen oder zumindest keine Zusammenarbeit mit Konkurrenzunternehmen des Werbetreibenden eingehen (Storyclash, 2024).

Neben der monetären Vergütung können Urheber auch durch Sachleistungen vergütet werden. Produkt-Seeding bezeichnet zum Beispiel eine Werbe-Strategie im weiteren Sinne, bei der Unternehmen den Urheber/Influencer kostenlos Produkte zur Verfügung stellen, in der Erwartung von entsprechenden Beiträgen. Der Wert solcher Sachleistungen ist schwer zu bemessen.¹⁵¹

Blaney (2024) enthält eine der wenigen Versuche, die Aussichten auf Urhebervergütung durch selbstvereinbarte Werbung zwischen verschiedenen Social-Media-Plattformen zu vergleichen.¹⁵² Dieser Quelle zufolge sind typische Preise auf TikTok für Beiträge (Pay-per-Post) 800 USD für Influencer mit 1.000 bis 10.000 Followern („Nano-Influencer“), 1.500 USD bei mit 10.000 bis 50.000 Follower („Micro-Influencer“), 3.000 USD bei 50.000 bis 500.000 Follower („Mid-tier-Influencer“), 5.000 USD bei 500.000 bis 1 Million Follower („Macro-Influencer“) und 7.000 USD bei mehr als einer Millionen Follower („Mega-Influencer“). Auf Instagram ist von einer Vergütung von 1.000 USD pro 100.000 Follower auszugehen, also weniger als auf TikTok für „kleinere“ Influencer. Die Kosten pro Beitrag auf YouTube betragen in der Regel 20 USD pro Video bei 1.000 Abonnenten. Für jeweils 100.000 Follower ist ein Grundpreis von 2.000 USD zu erwarten (Blaney, 2024). Die durchschnittliche Gebühr für Influencer-Beiträge auf Facebook beträgt jeweils 25 USD für 1.000 Follower, also zum Beispiel 250 USD für 10.000 Follower. Die Influencer-Tarife für Twitter/X liegen bei durchschnittlich 2 USD pro Beitrag für 1.000

¹⁵¹ Der Einzelhandelsverkaufspreis ist in aller Regel zu hoch, da nicht davon ausgegangen werden kann, dass die Urheber die Leistungen oder das Produkt am Markt erstanden hätte.

¹⁵² Hier ist allerdings anzumerken, dass Blaney (2024) keine Angaben zum wichtigen „Zwischenschritt“ von den Followerzahlen der Urheber/Influencer zu den Nutzungsindikatoren eines spezifischen Social-Media-Beitrags macht. Zudem ist zu erwarten, dass in der Praxis die Indikatoren eher als kontinuierliche Variablen behandelt werden.

Follower. Diese Plattform weist in der Regel die niedrigsten Gebühren für Influencer-Marketing auf und ist somit für Werbetreibende eine der kostengünstigsten Optionen.¹⁵³

Dabei unterscheiden sich die durchschnittlichen Produktionskosten zwischen audiovisuellen Beiträgen (und von Bewegtbildern und Standbildern) und eher kurzen Wortbeiträgen, was erklären kann, warum für die Micro-Blogging Plattformen (Facebook und Twitter/X) geringere Werbeerlöse pro Beitrag oder Nutzungsgeschehen zu erwarten sind. In diesem Zusammenhang ist am ehesten bemerkenswert, dass TikTok wahrscheinlich insbesondere für „kleinere“ Urheber ein relativ gutes Umfeld bietet, eine Vergütung über selbstvereinbarte Werbung zu erzielen, zumindest im Vergleich zu YouTube.

Auch in diesem Bereich der Werbeverträge, die über die, durch die Plattformen standardisierte Werbung hinausgehen, engagieren sich Plattformen zusehends. Instagrams Creator Marketplace für Kreative ist ein Beispiel: Hier vermittelt die Plattform Kontakte zwischen Werbetreibenden Unternehmen und Kreativen, die dann relativ eigenständig spezifische Kooperationen entwickeln können (facebook, 2024).

Affiliate-Marketing

Viele Social-Media-Urheber, die Werbung betreiben (Influencer), sowie Vergleichsportale und Empfehlungsseiten, betreiben sogenanntes Affiliate-Marketings (Viète, 2024), bei denen sie den Link eines Werbepartnerunternehmens bewerben und an den Verkäufen beteiligt werden, die durch die „weitergeleiteten“ Nutzern erfolgen. Für eine ausführlichere Typologisierung, siehe Viète (2024). Angaben zur Höhe der Provisionen pro Kauf (anteilig an den Umsätzen) oder zum Gesamterlös für Influencer (weltweit oder in Deutschland) finden sich kaum.

Ein Beispiel ist Amazon PartnerNet, ein Affiliate-Programm mit zwei grundlegenden Funktionsprinzipien. Einerseits besteht die Möglichkeit, Amazon-Produkte zu empfehlen und innerhalb eines Zeitfensters von 24 Stunden für alle qualifizierten Käufe eine Empfehlungsvergütung zu erhalten. Andererseits kann durch das Bewerben von Amazon-Services eine Registrierung bei Amazon Prime oder Audible vermittelt werden, woraufhin eine feste Prämie an Affiliates vergütet wird (Bluth, 2020). Amazon arbeitet mit festen Standardvergütungen, die sich je nach Produktkategorie auf 1 % bis 12 % belaufen. Die Höhe der Vergütung pro Verkauf ist abhängig von der Anzahl der über die Affiliate-Links generierten Käufe. Dabei gilt in der Regel: Je höher die Verkaufszahlen, desto höher die prozentuale Vergütung

¹⁵³ Die Angaben sind annähernd konsistent mit Under30CEO (Stacey, 2024). Hingegen verlangen Blogger laut Blaney (2024) etwa 60 USD pro Beitrag bei jeweils 1.000 Aufrufen.

(Bluth, 2020). Zudem können Amazon-Affiliates nicht nur Umsatzprovisionen auf Basis der spezifischen, beworbenen Produkte generieren, sondern auch auf allen anderen auf Amazon angebotenen Produkten innerhalb der Cookie-Laufzeit des Links. Die Präsenz von Cookies auf den Endgeräten der Nutzer ermöglicht dem Verkäufer die Nachvollziehung vorheriger Besuche auf Affiliate-Seiten. Solange das Cookie aktiv bleibt und ein Verkauf entsteht, kann eine Vergütung erfolgen (Bluth, 2020).

Plattform-Abonnements

Zur Höhe der Gesamteinnahmen aus Premium-Plattformprogrammen (wie YouTube Premium oder X Premium) liegen einige Zahlen vor. Forbes vermeldete, dass YouTube Premium Anfang 2024 nach eigenen Angaben über 100 Millionen Abonnenten hatte (Nieva, 2024). Newman (2024) berichtet, dass laut Alphabet die drei Abonnement-Dienste YouTube Premium, YouTube Music und YouTube TV zusammen Einnahmen mehr als 15 Mrd. USD im zweiten Quartal 2024 eingebracht haben (also deutlich mehr als die 8,66 Mrd. USD Werbeeinnahmen von YouTube im selben Quartal). Bezüglich der Urheberbeteiligung spricht YouTube davon, dass die Mehrheit der Einnahmen an die Creators geht (google, 2025). Flintzy (2024) gibt an, dass YouTube 45 % der Einnahmen behält und den Rest anhand spezifischer Nutzungsindikatoren an die Urheber verteilt. Um berücksichtigt zu werden, müssen Urheber mindestens 1000 YouTube Subscribers haben und ihre Videos müssen innerhalb von 12 Monaten mindestens 4000 Stunden geschaut worden sein (Creator Fast Track, 2023).

Hutchinson (2025) berichtet, dass X Premium Ende 2024 monatlich 14,7 Millionen Euro einbringt, was in etwa 1.4 Millionen Abonnenten entsprechen sollte – weniger als 1 % der Nutzerbasis, aber steigend. Um an der Ausschüttung beteiligt zu werden, müssen Urheber selbst X Premium-Mitglieder sein oder ein verifiziertes Organisations-Abonnement haben, mindestens 3 Million Nutzerkontakte in den letzten drei Monaten gehabt haben und 500 verifizierte Follower auf X haben. Nur Beträge über 10 USD über einen Zeitraum von 90 Tagen werden ausgezahlt. Angaben zur Zahl der Urheber, die diese Kriterien erfüllen, finden sich nicht. Laut LifeMathMoney (2024) gehen 25 % der relevanten X Premium Einnahmen an die Urheber.

Eine offene Frage ist, ob Premium Abonnement-Einnahmen von Inhalten, deren Urheber nicht die Beteiligungskriterien erfüllen, an die qualifizierten Urheber verteilt werden, oder ob die Plattformen sie einbehalten.

Urheber-spezifische Zahlungen durch Endnutzer

Einige Social-Media-Plattformen ermöglichen es Nutzern, direkt Zahlungen an die Anbieter spezifischer Inhalte zu machen. Ein Beispiel ist ein dauerhafteres Abonnement, bei denen ein Nutzer wiederkehrende Zahlungen an spezifische Urheber leistet. Solche Abonnements können teils über externe Crowdfunding-Dienste angebahnt werden. Mehrere Plattformen bieten aber auch hierfür eine in-house Infrastruktur. In jedem Fall liegen hier die Einnahmen pro Nutzer meist um das Vielfache höher als bei Werbung. Zu den Gesamteinnahmen liegen allerdings keine Zahlen vor.

Darüber hinaus bieten Plattformen oft auch Möglichkeiten, einmalige Zahlungen an Urheber bestimmter Werke auszulösen (gelegentlich auch als „virtuelle Geschenke“ bezeichnet). Das wohl bekannteste Beispiel sind „Super Thanks“, „Super Chat“ (eher bei Live-Streams) und „Super Stickers“ auf YouTube. Nutzer weisen hier über YouTube Zahlungen an und erhalten unterschiedliche Gegenleistungen (zum Beispiel kurze Clips, Danksagungen oder herausgehobene Darstellung von Chat-Beiträgen im Zusammenhang mit einer Zahlung). Nutzer können in einem bestimmten Rahmen (z.B. 2 bis 50 USD) selbst entscheiden, wie viel sie zahlen, ein spendenähnliches System, das auch beim Crowdfunding gängige Praxis ist. Da die meisten dieser Gegenleistungen digitale Informationsgüter sind, bestehen kaum Bereitstellungskosten für YouTube oder die Urheber. Allerdings entstehen bei der Abwicklung von Geldtransaktionen regelmäßig Kosten. Laut mehrerer übereinstimmender Blogbeiträgen behält YouTube 30 % der Erlöse und zahlt 70 % an die Urheber aus (Hill B. , 2024; Mesley, 2025).¹⁵⁴

Weitere Beispiele sind „Badges“ auf Instagram – wobei die Plattform nach eigenen Angaben sämtliche Einnahmen nach Abzügen von Steuern und Überweisungsgebühren an die Urheber weiterleitet (Instagram, 2025) – und „Super Follows“ auf X. Zu den Durchschnitts- oder Gesamterträgen und der Anzahl der teilnehmenden Urheber liegen keine Werte vor.

Ein ähnliches Feature ist „Facebook Stars“. Hier schreibt Facebook Urheber, die für das Programm qualifiziert und angemeldet sind, 0,01 USD gut pro neuem Nutzer, welcher dem Urheber auf diese Weise folgt (facebook, 2022). Ausgezahlt wird erst, wenn sich aus 10.000 „Stars“ ein Anspruch von 100 USD ergeben hat. Die Ansprüche werden von Monat zu Monat übertragen. Allerdings bleibt unklar, wie Facebook (bzw. Meta) dieses Feature finanziert, denn die Nutzer, die Stars vergeben, zahlen dabei nichts. Sollten die Mittel zur Vergütung durch „Stars“ aus den Werbeeinnahmen erfolgen, wäre dies nur ein Mittel, diese Einnahmen zu verteilen, und nicht, die gesamte Urhebervergütung zu erhöhen.

¹⁵⁴ Die Angaben sind auf der Google Help Seite nur schwer zugänglich.

Merchandising und Produktbezogene Kollaboration

Individuelles Merchandise – der Verkauf von physischen Gütern, die erkennbar mit einem Social-Media-Urheber in Bezug stehen – ermöglicht es Urhebern, ihre Markenidentität zu festigen, ihre Community einzubinden und zusätzliche Einnahmen zu erzielen (Premium Socks Factory, 2024). Typische Güter sind Kleidungsstücke wie entsprechend bedruckte T-Shirts und andere Kleidungsstücke, Tassen oder Accessoires, wie Taschen.

Dieser Markt hat sich zunächst über von den Plattformen weitgehend unabhängige Anbieter entwickelt. Mittlerweile bieten Plattformen wie Facebook, Instagram, TikTok oder YouTube aber die Vermittlung von Merchandise-Partnerschaften an. Auch hier liegen kaum Daten zu den Gesamterlösen vor.¹⁵⁵

Marktinformationen und indirekte Vergütung über Plattform-Partnerprogramme

Auch wo Plattformen nicht die Werbeplatzierung oder Merchandise-Geschäftsanbahnung für Urheber übernehmen, ist ihre Kooperation nützlich und häufig sogar unablässig. Plattformen haben das „Hausrecht“. Zudem stellen sie wichtige Rechtweiten- und Engagement-Daten bereit, ohne die auch Vergütungsmethoden (eventuell mit Ausnahme von Affiliate-Marketing) an denen sie selbst finanziell nicht beteiligt sind, kaum funktionieren (vgl. Bischoff 2023).

Viele Plattformen stellen den Urhebern eine Reihe von Daten zur Verfügung, die aber oft mit der Teilnahme an anderen Angeboten der Plattform gebündelt werden. Im Rahmen des YouTube-Partnerprogramms macht YouTube beispielsweise Informationen darüber verfügbar, wie oft Nutzer ein Video vollständig angesehen haben und welche Nutzung zu einer Generierung neuer Abonnenten geführt hat. Des Weiteren wird den Nutzern Einsicht in die Klickraten von CTAs (Call-to-Action) sowie die Anzahl der Aufrufe durch das Teilen von Clips gewährt (Bischoff 2023). Solche Dienstleistungen können Urhebern auch dazu dienen, weitere „Marktforschung“ zu betreiben und ihr Angebot sonstiger Güter und Leistungen, auch außerhalb von Sozialen Medien, zu verbessern (indirekte Aneignung).

VG WORT

Wie bei Podcast-Transkripten kann jeder, der im Internet urheberrechtlich geschützte Texte veröffentlicht, dies auch bei der VG WORT melden und gegebenenfalls bei der Ausschüttung der VG berücksichtigt werden. Texte müssen als „stehender Text“ vorliegen. Das heißt, „Texte in Videos, Audiodateien

¹⁵⁵ Das gleiche gilt für andere produktbezogene Kollaborationen, über das Merchandising hinaus, bei denen Social-Media-Urheber Produkte gemeinsam mit anderen Unternehmen entwickeln, von Duftkerzen bis Teemischungen (vgl. Zalani 2024).

oder Multimediapräsentationen“ sind ausgenommen, wenn nicht auch ein Transkript online steht (VG WORT, 2025).

Texte bzw. geschriebene Beiträge müssen einen Mindestumfang von 1.800 Zeichen und eine integrierte Zählmarke aufweisen, mit der die Aufrufzahlen eines Beitrags erfasst werden kann (VG WORT, 2024). Der Ausschüttungsbeitrag für das Jahr 2023 betrug 25,05 Euro pro Online-Text bei mindestens 1.500 Zugriffen pro Kalenderjahr. Für Texte mit mehr als 10.000 Zeichen sind lediglich 750 Zugriffe (also die Hälfte) erforderlich, um eine Ausschüttung zu erzielen. Die Ausschüttungsquoten werden jährlich einer Neubemessung unterzogen, wobei die Anzahl der Meldungen berücksichtigt wird (VG WORT, 2024). Online-Publishing-Plattformen wie Medium verfügen über ein eigenes Partnerprogramm zur Umsatzbeteiligung. Die Teilnahme erfordert eine Anmeldung sowie die Erfüllung bestimmter Anforderungen. Zu den Kriterien kann beispielsweise ein Mindestalter des Kontos/Kanals, eine Mindestanzahl an Followern oder eine bestimmte Menge an erkennbar dokumentierten Nutzer-Engagements mit den Inhalten gehören (Anderson I., 2024). Für jeden veröffentlichten Artikel können Autoren die Monetarisierungsoption aktivieren und damit Einnahmen erzielen, indem die Option „Add to Metered Paywall“ ausgewählt wird. Auf diese Weise können auch Nicht-Mitglieder begrenzt auf die Artikel zugreifen, und wenn sie sich anschließend für ein Abonnement entscheiden, erhalten Autoren einen Anteil der Gesamtabonnement-Einnahmen (Anderson I., 2024).

Zwischenfazit Soziale Medien

Eine Reihe von Betreibern Social-Media-Plattformen erzielen sehr hohe Umsätze, haben in bestimmten Anwendungsbereichen hohe Marktanteile und erreichen mittlerweile eine große Mehrheit der Bevölkerung in vielen Ländern, einschließlich Deutschland. Originäre Beiträge auf Sozialen Medien, die eine ausreichende Schöpfungshöhe erreichen, fallen unter den Urheberrechtsschutz. Allerdings verwischen die Grenzen zwischen Urhebern und sonstigen Nutzern auf Sozialen Medien. Ein Aspekt davon ist, dass die Vergütung von Nutzern auf Sozialen Medien anhand der Geschäftsbedingungen der Plattformen und von Nutzungsindikatoren erfolgt. Ob Beiträge auf Sozialen Medien tatsächlich urheberrechtlich geschützte Werke sind, spielt dabei weniger eine Rolle, solange diese Beiträge selbst keine Urheberrechte anderer Parteien verletzen. Zudem machen Urheber/Rechteinhaber auch (digitale Repräsentationen) ihre bereits in anderen Medien fixierten Werke häufig auf Sozialen Medien verfügbar. Für Urheber können Wettbewerbsnachteile entstehen, wenn sie nicht mit attraktiven Inhalten auf Sozialen Medien präsent sind, was sich auch negativ auf die Nachfrage nach anderweitig verbreiteten Gütern und Leistungen auswirken kann. Dabei fallen die direkten Einkünfte durch die Teilnahme an diesen Plattformen – in der Regel durch Beteiligung der Urheber an Werbeeinnahmen und etwaiger Plattform-Abonnementeinkünfte – in der Regel bescheiden aus.

Bezüglich der angemessenen Vergütung von Urhebern bestehen mehrere wesentliche Herausforderungen mit Sozialen Medien, die über die allgemeinen Themen bei Plattformen (Marktmacht und asymmetrische Information) hinaus gehen:

Erstens kann Social-Media-Nutzung gelegentlich ein Substitut für die Nutzung sonstiger Arten von Werken und Werksformate sein, denn ein großer Teil der Freizeit wird auf Sozialen Medien verbracht. Einzelne Urheber können das kaum vermeiden. Aggregierte Substitutionseffekte bestehen möglicherweise sowieso, so dass eine eigene Beteiligung an Sozialen Medien, um im Wettbewerb um Aufmerksamkeit mitzuhalten, immer noch als das kleinere Übel erscheint.

Zweitens werden Plattformeinnahmen nur mit Urhebern geteilt, deren Inhalte mit ausreichenden Einnahmen im Zusammenhang stehen. Unterhalb dieser Schwelle – oder bei Urhebern, die keine Beteiligung beantragen – behalten allem Anschein nach viele Plattformen die gesamten Einnahmen.¹⁵⁶ Dies ist allerdings kaum zu vermeiden, wenn die Transaktionskosten einer Vergütung für spezifische Urheber den Transaktionswert übersteigen. Eine denkbare Alternative wäre die gebündelte Auszahlung der „überschüssigen Einnahmen“ an VGs. Würden die Vergütung aus mehreren Plattformen und aus sonstigen Vergütungsquellen zusammengeführt, sollte es möglich sein, dass mehr Urheber gesamte Vergütungsansprüche erwerben, bei denen sich eine Auszahlung trotz der Kosten finanzieller Transaktionen lohnt.

Um Social-Media-Plattformen zu nutzen, müssen Urheber drittens praktisch immer End-User License Agreements akzeptieren, welche Nutzungsrechte an die Plattformbetreiber übertragen. So kann es dazu kommen, dass die Plattformen auf Grundlage von geschützten Werken einträgliche Geschäftsmodelle entwickeln, ohne die Urheber/Rechteinhaber zu beteiligen. Ein Beispiel ist der Verkauf von Daten und datenbezogener Dienstleistungen an Dritte. Darunter fiel auch die Lizenzierung von aggregierten Daten (inklusive von Werken in digitaler Form) zum Zwecke des Text and Data Mining und Training von KI. Dabei besteht zudem die Möglichkeit, über Austausch von Sachleistungen (zum Beispiel Daten gegen Daten) oder Joint Ventures dafür zu sorgen, dass es für Urheber praktisch nicht mehr nachvollziehbar ist, welchen Nutzen die Social-Media-Unternehmen aus ihren Beiträgen ziehen. Es ist zu prüfen, ob dies dem Beteiligungsgrundsatz und eventuell dem Transparenzauflagen gemäß dem UrhG zuwiderläuft.

¹⁵⁶ Alternativ werden diese Einnahmen an ohnedies erfolgreichere Rechteinhaber verteilt, was Superstareffekte verstärkt.

Viertens sind stichhaltige Kennzahlen zur Urhebervergütung durch oder mithilfe von Social-Media-Plattformen praktisch nicht erhältlich, schon gar nicht separiert für Deutschland. Zur nutzungsabhängigen Vergütung einzelner Urheber pro Nutzungsfall gibt es gelegentlich Angaben der Plattformen selbst, die allerdings schwer nachzuvollziehen sind, was sicher auch für die einzelnen Urheber selbst gilt. Andererseits gibt es grobe Schätzungen, die von Bloggern, der Presse oder Beratungsunternehmen veröffentlicht werden, sowie gelegentliche Einzelbeispiele von Urhebern. Diese Quellen widersprechen sich teils, und die zugrundeliegenden Methoden sind generell nicht vollständig dokumentiert. Noch lückenhafter ist die Informationslage zu den Gesamtzahlen der Urhebervergütung durch soziale Medien.

Allgemeiner besteht eine paradoxe Situation bei den Sozialen Medien. Einerseits ist ein wichtiger Aspekt des Erfolges dieser Plattformen, dass sie große und vielfältige Daten zusammenführen, sowie effizient und kontinuierlich auswerten, um ihre Prozesse zu optimieren (sogenannte Big Data Geschäftsmodelle). Die offensichtlichsten Anwendungen sind die personalisierte Platzierung von Werbung sowie automatisierte Empfehlungssysteme. Andererseits ist es für Nutzer und andere interessierte Parteien häufig schwierig, mit einem angemessenen Aufwand präzise und nachvollziehbare Informationen zu den Vergütungsprozessen Social-Media-Plattformen zu erhalten. Zum Beispiel liegen kaum Daten dazu vor, welcher Anteil der Plattformeinnahmen tatsächlich an Urheber ausgezahlt wird.

3.2.6.4 Bewertung der Angemessenheit der Vergütung

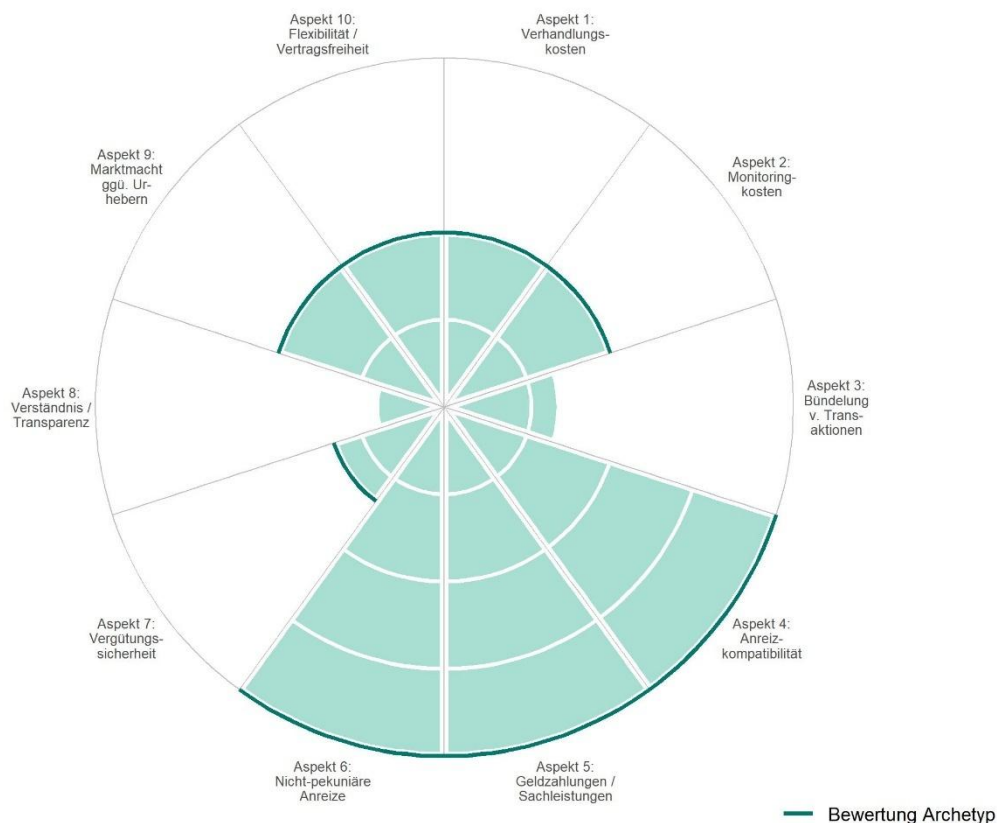
Im Teilmarkt Wort und Bild ist das **Plattformmodell mit Direktvergütung** das dominante Vergütungsmodell. Sowohl Podcasts als auch Stockfotos werden primär über Plattformen zugänglich gemacht. Soziale Medien wie Facebook, Instagram oder TikTok fungieren ebenfalls als Plattformen. Dabei gibt es jedoch viele verschiedene Ausprägungen der Vergütungsströme innerhalb des übergeordneten Plattformmodells ohne Verlag.

Zusätzlich ist der Archetyp **Verwertungsgesellschaft (VG Modell)** in der Stockfotografie relevant und wird durch die VG Bild Kunst vertreten. In anderen Bereichen des Teilmarkts können Urheber Vergütungen über die VG Wort erwarten.

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär mit Direktvertrieb“ im Teilmarkt Wort und Bild

Abbildung 3-148:

Bewertung Vergütungstyp „Plattformintermediär“ im Teilmarkt Wort und Bild



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Digitale Plattformen sind die zentralen Intermediäre im Teilmarkt Wort und Bild. Urheber – egal ob Podcastproduzenten, Fotografen oder Content Creators/Influencer auf (sonstigen) sozialen Medien – können direkt über Plattformen Beiträge für Nutzern bereitstellen und mit anderen Plattformnutzern in vielfältiger Weise interagieren. Insgesamt entsprechen im Teilmarkt Wort und Bild anhand unseres Bewertungsschemas die Ausprägungen der Vergütungsprozesse weitgehend dem entsprechenden Archetyp „Plattformintermediär“.

Eine zentrale Komponente ist dabei die Marktmacht der Plattformen (Aspekt 9). In den verschiedenen Bereichen des Teilmarktes – Podcasts, Stockfotografie und soziale Medien – gibt es jeweils nur eine

Handvoll dominierender und Standard setzender Plattformen. Es gibt zwar gelegentlich Markteintritte in den noch relativ jungen und dynamischen Märkten. Der Aspekt Marktmacht gegenüber Urhebern muss hier jedoch wie im Archetyp also eher ungünstig bewertet werden.

Daraus ergibt sich auch, dass dominante Plattformen die Möglichkeit haben, Standards in der Vertragsgestaltung mit einzelnen Urhebern zu bestimmen. Dementsprechend werden auch die Aspekte der Flexibilität und Vertragsfreiheit (Aspekt 10) wie im Archetyp eher ungünstig bewertet: neben dem geltenden Recht setzen die Plattformen weitgehende, de facto gültige Standards in der Vertragsgestaltung, welche den Interessen der Plattform(en) entsprechen. Dass dieser Aspekt nicht ganz extrem ausgeprägt ist, liegt an zwei Gesichtspunkten. Erstens schließen Plattformen oft nicht-exklusive Verträge mit Urhebern ab, so dass es Urhebern freisteht, dieselben Inhalte auch anderweitig und zu verwerten, zum Beispiel über andere Social-Media-Plattformen. Zweitens sind Plattformen gelegentlich zumindest bei besonders attraktiven Urhebern oder Rechteinhabern willens, Verträge einzeln auszuhandeln und in Teilen zu variieren. Entsprechend ist auch der Aspekt 1 (Verhandlungskosten) mittig ausgeprägt.

Die Bewertung des Aspekts der Monitoringkosten (Aspekt 3) reflektiert, dass die großen Plattformen-intermediäre zentral und über dieselbe Infrastruktur Nutzungs- und Verkaufszahlen für eine große Zahl an Inhalten von vielen Urhebern kontinuierlich beobachten und effizient auswerten. Die Ergebnisse dieser Auswertungen werden derzeit jedoch nicht unabhängig überprüft.

Etwaige Zahlungen an Urheber werden von den meisten Plattformen in der Regel monatlich auf Basis der Nutzung einzelner Beiträge an die Urheber überwiesen (Aspekt 3). Auch damit entspricht die Bewertung in diesem Aspekt dem Archetyp. Allerdings erhalten viele Urheber, die Inhalte auf Social-Media-Plattformen beitragen, keinerlei Vergütung. Dort, wo eine Vergütung erfolgt, entsteht diese aus Werbeeinnahmen und fällt zumeist sehr gering aus.

Neben der Marktmacht, der effizienten Datennutzung und der gängigen „Umsonstkultur“ ist ein weiteres Charakteristikum der Plattformen im Bereich Wort und Bild, dass Urheber bezüglich etwaiger Vergütung komplett dem „Marktergebnissen“ auf der Nachfrageseite ausgesetzt sind. Im Gegensatz zu Handelsintermediären gehen Plattformen in aller Regel gegenüber Urhebern nicht Vorleistung, sondern schütten ausschließlich einen Teil bereits erzielter Einnahmen an Urheber aus. Erste Experimente mit finanziellen Vorschüssen und Exklusivverträgen (analog zum populären „Handelsintermediär“-Vergütungstyp in anderen Teilmärkten), zum Beispiel von Spotify bei Podcasts und Hörbüchern, haben sich bisher nicht weiter etabliert. Urheber müssen selbst die Entwicklungskosten vorstrecken und tragen das gesamte unternehmerische Risiko selbst. Das heißt, es besteht ein Höchstmaß an „Anreizkompatibilität“ auf der Urheberseite (Aspekt 4), in dem Sinne, dass die finanzielle Urhebervergütung weit-

gehend proportional zum tatsächlichen Nutzungsgeschehen erfolgt. Allerdings besteht hier der wichtige Vorbehalt, dass bei sehr geringen Aussichten auf nennenswerte Einnahmen eben auch keine finanziellen Anreize bestehen. Ähnliche Vorbehalte gelten bezüglich der „Vergütungssicherheit“ (Aspekt 7). Diese fällt als Gegenstück zu Aspekt 4 relativ gering aus. Zumindest bestehen meist klare, durch die Plattform gesetzte Regeln, in welcher Weise eine etwaige Urhebervergütung auf der Plattform bewerkstelligt werden kann.

Die Urhebervergütung ist typischerweise nur monetär (Aspekt 5). Plattformen bieten generell eine automatisierte und standardisierte Infrastruktur an und leisten darüber hinaus nur in Ausnahmefällen zusätzliche, spezifische Sachleistungen für einzelne Werke oder Urheber.

Auch im Aspekt 6 zur „Nicht-pekuniären Anreizen und indirekter Aneignung“ erfüllt der Vergütungstyp „Plattformmodell“ im Teilmarkt Wort und Bild alle Punkte analog zum Archetyp. Die Attribution der Werke zu den Urhebern ist gegeben. Urheber unterliegen gegenüber Plattformen in der Regel keinen Exklusivitätsklauseln und haben die Möglichkeit, den gleichen Beitrag bei mehreren Plattformen gleichzeitig bereit zu stellen und vielfältige komplementäre Güter und Leistungen neben ihren Werken anzubieten.¹⁵⁷ Zudem haben Sie die Möglichkeit, die Nutzung ihrer Werke zu unterbinden, da Sie selbst über die Bereitstellung der Beiträge entscheiden und diese Entscheidungen auch revidieren können. Allerdings verbleiben die Daten zum Werk und bisherigen Nutzungsgeschehen dabei wohl im System der Plattform.

Aufgrund des hohen Standardisierungsgrads der Verträge zwischen Plattformen und Urhebern besteht ein gewisses Maß an Transparenz aus Urhebersicht (Aspekt 8), auch was die Verträge anderer Urheber mit derselben Plattform angeht. Allerdings steht es Plattformen frei, von Standards abzuweichen und dies durch Non-Disclosure Agreements zu kaschieren. Wie regelmäßig dies der Fall ist lässt sich allerdings nicht zweifelsfrei feststellen. Angesichts der hohen Nutzungszahl der Plattformen gehen wir davon aus, dass dies nur eine Minderheit (erfolgreicher) Content Creator betrifft. Plattformen lassen sich meist vielfältige, wenn auch nicht-exklusive Rechte zur Datenerhebung und -auswertung einräumen, und dokumentieren den vollen Umfang der Datennutzung und daraus entstehende Vorteil nicht an Urheber (oder sonstige Akteure). Wie in so gut wie allen Vergütungstypen aller Teilbereiche haben uns auch in diesem Fall unsere Interviewpartner bestätigt, dass es Urhebern in der Regel nicht möglich ist,

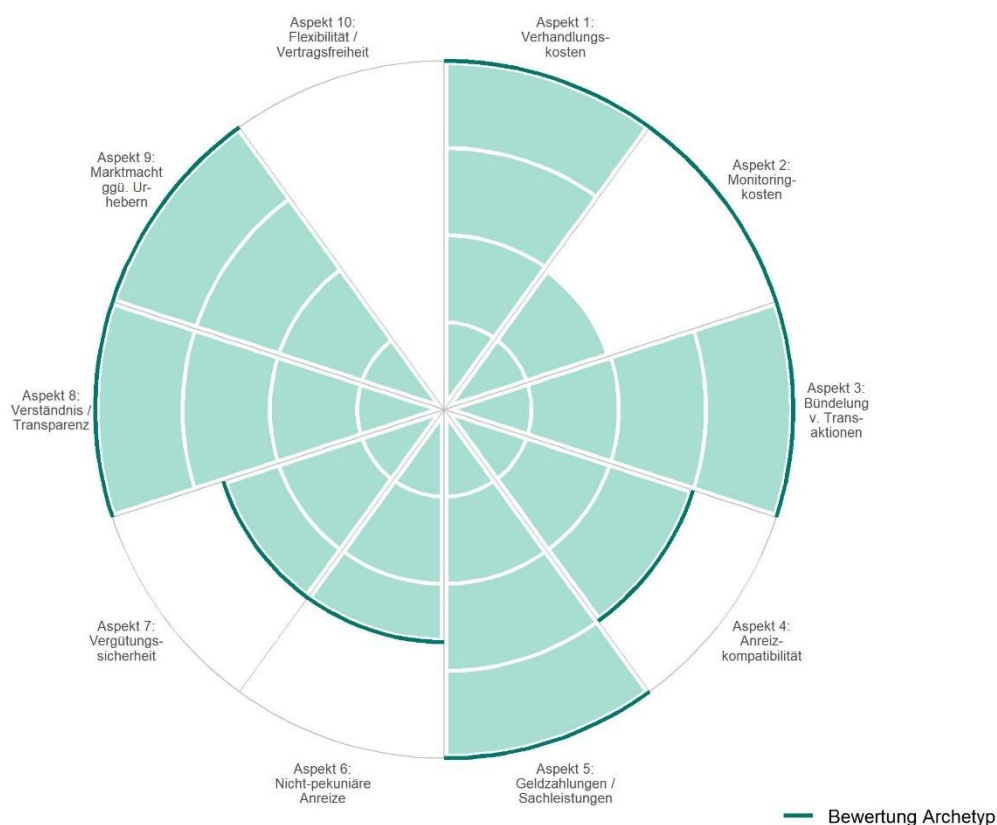
¹⁵⁷ Die „indirekte Aneignung“ beinhaltet hier auch Fälle, in denen Urheber selbst Werbung arrangieren und dadurch Einnahmen erzielen. Auch laut unserer Interviewpartner, ist zu vermuten, dass sich für viele Urheber die durch Plattformpräsenz generierte Aufmerksamkeit in vielfacher Weise auszahlt.

die juristische Tragweite, der ihnen vorgelegten Verträge (ohne aufwändigen juristischen Beistand) vollständig zu durchdringen. Auch existieren keine unabhängigen Beratungsstellen für Urheber.

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Wort und Bild

Abbildung 3-149:

Bewertung Vergütungstyp „Pauschalisierte Abgabe / VG-Modell“ im Teilmarkt Wort und Bild“



Hinweis: Je mehr Fläche eines Aspekts grün ausgefüllt ist, desto stärker wird der Aspekt der angemessenen Vergütung im bewerteten Kontext erfüllt. Der Radarchart wird durch konzentrisch verlaufende Gitternetzlinien strukturiert, die den Erfüllungsgrad eines Aspekts zu 25 %, 50 % und 75 % anzeigen. Ein vollständig grün gefüllter Aspekt entspricht der höchst möglichen Bewertung (100 %). Die dunkelgrünen Linien zeigen die Bewertung des entsprechenden Archetyps an (vgl. 3.1).

Quelle: Eigene Darstellung.

Im Teilmarkt Wort und Bild kommt mittlerweile gelegentlich auch der Vergütungstyp „VG-Modell“ zum Einsatz, zum Beispiel bei an VG Wort gemeldeten Podcast-Transkripten oder Blogs. Die Umsetzung in den verschiedenen Bereichen im Teilmarkt Wort und Bild und über die VG Wort und die VG Bild-Kunst gleicht in seiner Bewertung in allen Bewertungsaspekten dem entsprechenden Archetyp (Abbildung 3-24), bleibt aber unvollständig.

Zusammenfassung Wort und Bild

Der extreme Kontrast zwischen den Bewertungsprofilen des VG-Modells und des Plattform-Modells der Urhebervergütung ist im Vergleich der Abbildung 3-148 und Abbildung 3-149 augenscheinlich. Mittelfristig ist es vorstellbar, die Anwendung des VG-Modells auszuweiten, und damit das Plattform-Modell zu ergänzen. Durch kollektive Verhandlungsführung in Vertretung von Urhebern könnte zum Beispiel der Marktmacht von Plattformen entgegengewirkt werden, und VGs könnten sogar stichprobenhaft die Nutzung von Werken über Plattformen bestimmen und mit den Angaben von Plattformen abgleichen. Dafür müssten bestehende VGs aber ihre Expertise und Aktivitäten stark erweitern, oder neue VGs gegründet werden. Solange sich VGs sich auf Privatkopieabgaben von Hardware und Bibliothekstantiemen konzentrieren, werden sie im Bereich Wort und Bild kaum eine große Wirkung entfalten.

Die wohl wichtigsten derzeitigen Trends in der KuK entstehen durch Entwicklungen im Teilbereich Wort und Bild. Soziale Medien und Blogs haben sich mittlerweile zum wirkmächtigsten Bereich für Urheber aller Art entwickelt, um Aufmerksamkeit zu erlangen und die Nachfrage für Werke und Komplementärgüter anzuregen.

Ein wesentliches Problem besteht aber darin, dass außer für Stockfotografie dabei aus dem Bereich Wort und Bild kaum direkte Einnahmen für Urheber entstehen, und der Bereich Wort und Bild gleichzeitig auch die Nachfrage für Güter und Leistungen substituiert, bei denen Urheber besser finanziell vergütet werden. Im Zwischenfazit zu sozialen Medien sind wir bereits auf einige spezifische Herausforderungen eingegangen. Diese werden in den Kapiteln 3.3 und 5.2 weiterverfolgt.

3.3 Zwischenfazit

Wir verstehen die Aufgaben dieses Forschungsprojektes entsprechend denen des angewandten Marktdesigns (z.B.: (Hurwicz, 1973; Ockenfels, 2018; Agarwal & Budish, 2021)). Durch eine angemessene Urhebervergütung soll das Ziel einer größtmöglichen gesamtgesellschaftlichen Wertschöpfung durch die betrachteten Teilbereiche der Urheberindustrien angenähert werden. Aufgrund vielfältigen Marktversagens in der KuK bestehen begründete Zweifel, dass für Marktteilnehmer adäquate Anreize bestehen, ohne weitere staatliche Regulierung zuverlässig und gemeinsam dieses übergeordnete Ziel anzunähern. Dazu gehört nicht nur die grundsätzliche Durchsetzung von Urheberrechten und das Zurückdrängen von Trittbrettfahrerverhalten durch unautorisierte Nutzung, welches in dieser Studie eine untergeordnete Rolle spielt. Im Fokus liegt viel mehr die tatsächlich stattfindende Urhebervergütung und die Verbesserung der zugrundeliegenden Prozesse. Probleme, die hier auftreten können und eine angemessene Urhebervergütung in Frage stellen, sind zum Beispiel die Marktmacht hochintegrierter intermediärer Unternehmen in der KuK gegenüber einzelnen Urhebern, opportunistisches Ausbeuten asymmetrischer Informationsvorteile, oder hohe Transaktionskosten im Vergleich zum Marktwert vieler urheberrechtlich geschützter Werke, die mit übermäßig hohen „Reibungsverlusten“ einhergehen können.

Um der Komplexität und den Besonderheiten der Urheberindustrien möglichst gerecht zu werden und realistische Ergebnisse zu erzielen, bedarf es einer sinnvollen Kombination aus Theorie und Empirie. Bezüglich der Theorie nutzen wir vor allem die allgemeine Wohlfahrtsökonomik sowie die Kulturökonomik in einem weiteren Sinne, also die angewandte mikroökonomischen Literatur, die versucht, die maßgeblichen Charakteristika von Urheberindustrien herauszuarbeiten und auf dieser Grundlage die wahrscheinlichen Konsequenzen praktischer Handlungsoptionen für Marktbeteiligte oder Regulatoren zu beleuchten (vgl. Abschnitt 2.2). Bezüglich der Empirie nutzen wir quantitative und qualitative Sekundärdaten, die wir – aufgrund der augenscheinlichen Lücken – mit in Experteninterviews erhobenen, qualitativen Primärdaten ergänzen.¹⁵⁸

Es ist bereits herausfordernd, die Urhebervergütung in verschiedenen Teilmärkte der KuK zu dokumentieren. Unsere Analyse und Beschreibung fußen auf einer allgemein anwendbaren Struktur. Zum

¹⁵⁸ Eine ausreichend umfangreiche primäre Erhebung neuer quantitativer Daten oder die Anwendung eigenständiger experimenteller Methoden sind im Rahmen der für dieses Projekt verfügbaren Mittel nicht möglich. Dies gilt auch, weil gleich sechs Teilbereiche der Urheberindustrien gesondert betrachtet werden sollen, und eine Gesamtübersicht unterschiedlicher Vergütungsströme gefordert ist. Die Stärke dieser Studie liegt dagegen in der Möglichkeit, Vergleiche zwischen verschiedenen Teilmärkten der KuK zu ziehen.

einen unterscheiden wir **typische Funktionen** entlang der Wertschöpfungskette und beschreiben welche im jeweiligen Teilbereich gängigen Akteure (die in den branchenüblichen Jargons trotz ähnlicher Funktion oft unterschiedlich benannt werden) diese Funktionen im Allgemeinen übernehmen. Zum anderen identifizieren wir **fünf archetypische Organisationsformen** – arbeitsteilige Kombinationen von Akteurstypen und entsprechenden Vertragsbeziehungen –, die im unterschiedlichen Ausmaß in den Teilmärkten der KuK zum Einsatz kommen, unter anderem um Urheber zu vergüten. Auf Grundlage dieser Struktur lassen sich leichter sinnvolle Vergleiche zwischen Teilmärkten der KuK ziehen.

Noch schwieriger als die Beschreibung üblicher Praxis ist es, die **Angemessenheit der Urhebervergütung** in verschiedenen Teilmärkten der KuK zu beurteilen, etwaige Probleme herauszuarbeiten und konstruktive Vorschläge zur sinnvollen Weiterentwicklung zu machen. Um eine systematische und nachvollziehbare Bewertung zu erreichen, ziehen wir eine Bandbreite von Indikatoren heran, die sich zunächst in Ergebnisindikatoren und Prozessindikatoren unterteilen lassen.

Unter **Ergebnisindikatoren** verstehen wir eine Reihe von Kennzahlen, zum Beispiel den Marktwert von urheberrechtlich geschützten Werken, den Anteil der Markteinnahmen, der Urhebern zukommt oder die Anzahl an Werkträgern, die durch kreative Arbeit ein auskömmliches Einkommen erzielen. Aufgrund der Eigenschaften von Werken als quasi-öffentlicher Güter und der intrinsischen Motivation vieler Urheber reichen finanzielle Indikatoren aber nicht aus, um eine wohlfahrtsökonomische Bewertung vorzunehmen. Zudem wird in vielen Teilmärkten die Vielfalt des Angebots und die breite Teilnahme aller sozialen Gruppen als Wert an sich angenommen. Entsprechende Indikatoren sind daher ebenfalls von großer Relevanz und werden von uns herangezogen. Allerdings sind der effizienten Bearbeitung von Ergebnisindikatoren Grenzen gesetzt. Dies liegt vor allem an einer vielfach prekären Datenlage. Geeignete Sekundärdaten liegen in der Regel nur in einem so eingeschränkten Maße vor, dass sich aus ihnen keine befriedigende Bewertung ergeben kann. Darüber hinaus kann empirische Forschung zur kausalen Wirkung urheberrechtlicher Maßnahmen nur Variationen beleuchten, die tatsächlich aufgetreten sind und zu denen ausreichenden Daten vorliegen.

Daher betrachten wir zusätzlich **Prozessindikatoren**. Dafür haben wir eine Bewertungsschema entwickelt, welches wir anhand von Sekundär- und qualitativen Primärdaten anwenden, um das Für- und Wider der Organisationsformen und entsprechender Vergütungsprozesse in allen Teilbereichen auf eine systematische Weise zu beleuchten und Vergleiche zwischen den Teilbereichen zu erleichtern. Dieses Schema umfasst zehn Bewertungsaspekte, die jeweils wiederum in einige Unteraspekte gegliedert sind. Auf dieser Grundlage entwickeln wir ordinale Bewertungen bezüglich der Effizienz der Vergütungsprozesse aus Urhebersicht.

Dieses Bewertungsschema wird über drei Schritte angewendet:

1. Wir identifizieren anhand von Sekundärdaten zunächst, welche(r) Vergütungs-Archetyp(en) den Urhebervergütungsströmen im jeweiligen Teilbereich entsprechen, die den größten Beitrag zur Vergütung von Urhebern leisten. In der Regel wenden wir das Bewertungsschema nur für die jeweilig wichtigsten Vergütungsströme im Teilbereich an. Die einzige Ausnahme ist die kollektive Rechteverwertung, um den hierauf konzentrierten, juristischen Teil dieser Studie zu flankieren.
2. Wir vergleichen in jedem Teilmarkt die tatsächlich vorgefundene Ausprägung der Angemessenheitsaspekte mit dem entsprechenden Archetyp. Dabei stellen wir bei negativen Abweichungen fest, inwieweit diese als sinnvolle Anpassung an spezifische Marktbedingungen zu verstehen sind, welche Verfeinerungen sinnvoll erscheinen, oder ob eventuell sogar ein Modellwechsel (die Anwendung eines anderen Vergütungs-Archetyps) in Erwägung zu ziehen ist. Dabei gelten aus ökonomischer Sicht die folgenden Grundsätze:
 - a. Bei komplexen kreativen Werken (vor allem technisch ambitionierte Videospiele sowie Filme und Fernsehprogramme) arbeiten in aller Regel eine Vielzahl an Urhebern arbeitsteilig an einem Werk, das nur in seiner Gesamtheit sinnvoll zu vermarkten ist. In diesen Fällen ist es in der Regel sinnvoll, wenn Entscheidungsrechte einem einzelnen Akteur zufallen. Zudem wäre eine nutzungsbezogene Vergütung von Dutzenden oder sogar Hunderten von Urhebern mit hohem Aufwand (Transaktionskosten) verbunden. Das spricht für eine überwiegend pauschale Vergütung von einzelnen Urhebern, die zu komplexen Werken beitragen, während die Anreizkompatibilität durch stärker nutzungsbezogene Vergütung bei Urhebern einfacher kreativer Werke eher zu bewerkstelligen ist.
 - b. Direkte und freie Verhandlungen zwischen Urhebern und Verwertern lassen es prinzipiell am ehesten zu, dass Verträge an die spezifischen Interessen und Vorlieben der jeweiligen Partner angepasst werden können und mit neuen Kooperationsmethoden experimentiert werden kann, so dass eine Anpassung beispielsweise an neue Technologien zügiger erfolgt. Direkte und freie Verhandlungen sind relativ effizient, wenn: (i) Urheber exklusive und dauerhafte Verträge eingehen, so dass keine unverhältnismäßig hohen „Reibungsverluste“ durch vielfach auftretende Transaktionskosten bestehen (in allen betrachteten Teilmärkten trifft dies auf Verträge zwischen Urhebern und Handelsintermediären zu); (ii) die übertragenen Nutzungsrechte einen hohen Marktwert haben; (iii) Verwerter in Vorleistung gehen, zum Beispiel indem sie Vorschüsse auf zu erwartenden Markteinkünfte an Urheber zahlen; und (iv) keine unverhältnismäßig hohe Marktmacht auf Seiten der Verwerter gegenüber Urhebern besteht. Wo

hingegen nicht-exklusive oder kurzfristige Verträge bestehen, der Marktwert von Werken gering ist, oder Urheber keine Vorschüsse erhalten, ist es dagegen wahrscheinlich sinnvoller, Transaktionskosten durch Bündelung und Standardisierung so gering wie möglich zu halten.

Dabei ist zu beachten, dass die Organisationen, die Standards setzen, ohne effektive staatliche Regulation fast zwangsläufig Marktmacht entwickeln. Bei kommerziellen Verwertern, die Marktmacht gegenüber Urhebern haben, kann eine kollektive Verhandlungslösung auf der Urheberseite, bezüglich GVRs oder bei einer gemeinschaftliche Rechteverwertung über VGs, etwaiger Marktmacht von Verwertern entgegenwirken.

Allerdings ist es schwierig, effektive GVRs und VG-Prozesse zu entwickeln, die auch die Interessen von, im Online-Bereich relativ wichtigen, intrinsisch motivierten Amateuren und deren Nutzern ausreichend berücksichtigen. Zudem kann auch eine großzügige GVR- oder VG-Reglung in globalisierten Märkten zu Wettbewerbsnachteilen (höheren Kosten) oder Ausweichverhalten führen.

- c. Wenn in hohem Maß öffentliche Mittel eingesetzt werden, um die Bereitstellung von urheberrechtlich geschützten Werken zu finanzieren (vor allem Wissenschaft und zumindest öffentlich-rechtliche Anstalten im Bereich Film und Fernsehen), erfolgt das Angebot weniger aufgrund von marktwirtschaftlichen Anreizen. Dies kann zu einem gesamtgesellschaftlich sinnvollen, reichhaltigen Angebot an quasi-öffentlichen Gütern beitragen. Allerdings bestehen einerseits Schwierigkeiten, die Empfänger öffentlicher Mittel anzuregen, sich in ihrem Angebot an den Interessen der Nutzer auszurichten. Andererseits kann es zu Problemen kommen, wenn kommerziellen Unternehmen eine zentrale Rolle bei der Verbreitung und Verwertung durch öffentliche Mittel finanzierter Werke zukommt. Nicht profitorientierte Unternehmen haben geringere Anreize, die Verhandlung mit kommerziellen Intermediären effektiv zu führen.
3. Wir werden in diesem Zwischenfazit zudem verstärkt auf positive Abweichungen eingehen und Quervergleiche zwischen den Teilmärkten ziehen, um festzustellen, inwieweit „Best Practice“-Beispiele bestehen, die sich auf andere Teilmärkte übertragen ließen.

Text-Belletristik

Im Teilmarkt Text-Belletristik spielt nach wie vor überwiegend der Archetyp „Handelsintermediär / klassisches Verlagsmodell“ eine zentrale Rolle. Eine große Mehrheit des Absatzes belletristischer Werke erfolgt in physischer, gedruckter Form. Es besteht zudem ein relativ dichtes Netzwerk von physischen Einzelhandelsstätten (Buchläden), die über den Großhandel auch relativ schnell Werke bereitstellen können, die sie nicht im eigenen Bestand vorrätig haben. Wahrscheinlich stabilisiert auch die Buchpreisbindung diese Situation. In der Branche bestehen GVRs, die Grundzüge der Urhebervergütung durch Handelsintermediäre (Buchverlage) festlegen und helfen, Verhandlungskosten zwischen Urhebern und Verlagen zu reduzieren.

Zusätzlich kommen insbesondere bei Hörbüchern und dem Online-Versandhandel an Endverbraucher auch kommerzielle Plattformen zum Einsatz und einzelne Urheber vertreiben ihre Werke auch direkt über Plattformen. Diese alternativen Archetypen machen aber nur einen vergleichsweise kleinen Teil der Belletristik-Umsätze aus. Das gleiche gilt für Bibliothekstantiemen und Kopierabgaben, die über die VG Wort abgewickelt werden.

Insgesamt sind die Umsätze der Buchbranche (in der die Belletristik eine wichtige Rolle spielt) seit 2009 inflationsbereinigt leicht rückläufig gewesen. Allerdings könnte ein Teil dieser Entwicklung durch graduell abnehmende Produktionskosten im Zusammenhang mit der Digitalisierung kompensiert werden. Es besteht kein ersichtlicher Zusammenhang mit urheberrechtlichen Maßnahmen, und das Angebot an neuen Werken scheint insgesamt hoch, wenn man berücksichtigt, wie stark die Nutzung von sozialen Medien und teilweise auch interaktiver, fiktiver Unterhaltung (Videospiele/Games) gewachsen ist.

Die Vergütungsprozesse im Belletristik-Teilbereich erscheinen insgesamt relativ stabil. Es ist nur wenig Ausweichen durch Urheber oder Endnutzer auf neue Vergütungsmodelle (kommerzielle Plattformen ohne Handelsintermediär) zu erkennen. Ein dringender Reformbedarf ist nicht erkennbar. Selbstverständlich sind viele Akteure mit den eigenen Einkünften nicht zufrieden. Dies ist aber mit hoher Wahrscheinlichkeit vorwiegend den generellen Marktumständen in den verschiedenen Teilen der KuK geschuldet, zum Beispiel aufgrund der hohen Nachfrageunsicherheit für einzelne Werke, und geht nicht über das übliche Maß hinaus. Allerdings besteht, wie in praktisch allen betrachteten Teilmärkten der KuK, ein hoher Grad an Monitoringkosten und erhebliche Intransparenz für Urheber. Die einzige Ausnahme ist der kleine Teil der Urhebervergütung, der über VGs erfolgt.

Text-Presse

Auch bei Text-Presse überwiegt nach wie vor das klassische Verlagsmodell bei der Urhebervergütung. Dabei kommt es im Vergleich zu den anderen Teilbereichen weit häufiger vor, dass Urheber (hier Journalisten) von Verlagen fest angestellt sind. Dies ist einerseits mit der in diesem Bereich üblichen Bündelung von einzelnen Beiträgen (in regelmäßig erscheinenden Ausgaben einer Zeitung, eines Magazins oder einer mit solchen Erzeugnissen im Bezug stehenden Webseite) zu begründen. Andererseits besteht bei der Presse ein besonders kontinuierlicher Bedarf an neuen Inhalten. Interessanterweise ist die Anzahl der freien Journalisten in Deutschland seit 1993 allem Anschein nach stark zurückgegangen. Bei Angestellten ist ein geringerer Rückgang zu verzeichnen.

Entsprechend weicht die vorwiegende Urhebervergütung im Bereich Text-Presse vom Archetyp Handelsintermediär ab: Festangestellte haben eine hohe Vergütungssicherheit (ein festes, regelmäßiges Gehalt, dass sich im Übrigen an Tarifvereinbarungen orientiert), was allerdings aller Wahrscheinlichkeit nach auf Kosten der Flexibilität bei den Verträgen sowie der individuellen Anreizkompatibilität im Vergleich zu einer direkt nutzungsbezogenen Vergütung gehen kann.

Einige Verlage im Bereich Text-Presse experimentieren mit der Bereitstellung von Presse-Erzeugnissen über Abonnement-basierte Online-Plattformen. Zudem verbreiten einzelne, meist freie Journalisten auch Inhalte eigenständig und direkt über Plattformen. Hier greifen die gleichen Mechanismen, wie bei sonstigen Urhebern, die Inhalte über Blogs und soziale Medien (oder bei Bildern über Stockfoto-grafie Plattformen) verbreiten – siehe Teilbereich Wort und Bild. Schließlich erfolgt eine Vergütung von Urhebern bei Text-Presse auch über die VG Wort, wobei im Schnitt aber nur einige Hundert Euro pro hauptberuflichen Journalisten und Jahr erlöst werden.

Insgesamt befindet sich der Teilmarkt Text-Presse am deutlichsten in einer Krise. Inflationsbereinigt ist der Umsatz sowohl bei Zeitungen als auch bei Zeitschriften in Deutschland im letzten Jahrzehnt kontinuierlich zurückgegangen, auch wenn man neue Online-Formate berücksichtigt. Insbesondere die Werbeeinnahmen, die 2009 noch fast die Hälfte der Einnahmen deutscher Zeitungen ausgemacht haben, sind erheblich gesunken. Seit 2018 hat sich mittlerweile auch das Angebot an unterschiedlichen Publikumszeitschriften deutlich verringert.

Für den Teilbereich Text-Presse kommen zwar mittlerweile eine Reihe von Vergütungsmodellen zum Einsatz. Eine Stabilisierung der Einnahmensituation ist aber nicht absehbar, was letztlich auch die Aussichten von Journalisten auf eine angemessene Vergütung in Frage stellt. Dabei geht es nicht nur um weniger stark wachsende Gehälter (die durch Tarifvereinbarungen stabilisiert werden), sondern vor allem um das Wegfallen von Stellen, augenscheinlich bisher überwiegend bei „Freien“. Offenbar fällt es der Branche, in der die Vergütung von Urhebern als vergleichsweise verlässlich zu bewerten ist,

derzeit schwer, den Endnutzern und Werbetreibenden ausreichenden Mehrwert im Vergleich zu neuen Informations- und Unterhaltungsangeboten zu bieten, allen voran Social-Media-Inhalten, bei der Urheber in der Regel geringfügig und rein nutzungsbezogen vergütet werden. Unklar bleibt, wie sich diese Situation verändern ließe. Betriebswirtschaftliche Reformen innerhalb der Branche könnten zum Beispiel darauf abzielen, die Zahlungsbereitschaft von Endnutzern zu erhöhen, um das Wegbrechen von Werbeeinnahmen zu kompensieren – aber das ist offenbar leichter gesagt als getan. Daneben sind sowohl eine staatlich verordnete, höhere Beteiligung der Presse an Werbeeinnahmen von Online-Diensten diskutiert worden, was auf eine Ausweitung des VG-Modells hinauslaufen könnte, als auch eine direkte staatliche Förderung, ähnlich dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk. Die bisher marktwirtschaftlichen Grundlagen des Teilmarktes würden durch eine allgemein höhere Vergütung von Urhebern/Rechteinhabern auf sozialen Medien am ehesten erhalten. So würden sich sowohl die Einkommensaussichten für Journalisten verbessern als auch die Konkurrenz durch „Umsonst“-Inhalte abschwächen. Da dies derzeit nicht absehbar ist, bleibt der Teilbereich Text-Presse bis auf weiteres wohl ein Sorgenkind.

Text-Wissenschaft

Der Teilmarkt Text-Wissenschaft ist ein Extremfall, was eine weitgehende Finanzierung von entsprechenden Werken durch öffentliche Mittel angeht. Damit werden die Aussichten von wissenschaftlichen Autoren auf eine angemessene Vergütung kaum von Markteinnahmen aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von wissenschaftlichen Werken bestimmt, sondern weitgehend von den durch wissenschaftliche Publikationen erhöhten Aussichten auf eine Anstellung in öffentlich finanzierten Forschungseinrichtungen oder gelegentlich in der forschungsnahen Privatwirtschaft.

Markteinnahmen aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von wissenschaftlichen Werken fallen im Vergleich zu den Aufwendungen der überwiegend öffentlich finanzierten Forschungseinrichtungen extrem niedrig aus. Wissenschaftler (bzw. ihre Arbeitgeber) zahlen Wissenschaftsverlage nicht nur für den Zugang zur Fachliteratur, sondern sie zahlen zum Teil sogar für die Veröffentlichung und Verbreitung ihrer eigenen Werke. Dabei erzielen die kommerziellen Wissenschaftsverlage allem Anschein nach nicht unerhebliche Gewinne.

Entsprechend stellt sich zum einen die Frage, welche Alternativen es zum Handelsintermediär-Modell im Teilmarkt Wissenschaft gibt. Ein Direktvertriebsmodell ginge mit enormen Transaktionsaufwand einher und könnte den Zugang zu wissenschaftlichen Werken sogar erschweren. Eine Ausweitung des VG-Modells müsste durch eine recht grundlegende Umorientierung oder Erweiterung der bestehende VG Wort erfolgen, und scheint aufgrund der globalen Ausrichtung der Wissenschaft derzeit wenig aussichtsreich.

Zum anderen besteht die Frage, inwiefern Wissenschaftler und gemeinnützige Forschungseinrichtungen in der Lage sind, eine angemessene Vergütung mit kommerziellen und multinationalen Wissenschaftsverlagen auszuhandeln. Für einzelne Wissenschaftler ist dies kaum möglich, da sie unter Druck stehen, viel und prestigeträchtig zu publizieren. Dabei führt kaum ein Weg an den Wissenschaftsverlagen vorbei. Zudem sind einige Wissenschaftsverlage sogar an den Organisationen beteiligt, welche die Zitationsindikatoren und damit die mehr oder weniger informelle Rangfolge von Wissenschaftlern prägen. Das heißt, sie haben Einfluss darauf, welche Publikationen und Zitationen „zählen“. Zudem stehen für die allermeisten wissenschaftlichen Veröffentlichungen gute Substitute zur Verfügung (andere Artikel zu sehr ähnlichen oder demselben Thema). Letztlich bleibt zur nachhaltigen Sicherstellung einer „angemessenen Urhebervergütung“ in diesem erweiterten Sinne wohl nur der Weg über kollektive Verhandlungsführung durch Arbeitgeber von wissenschaftlichen Urhebern, oder staatliche Regulierung, was aber die Anreizproblematik im Zusammenspiel von öffentlich finanzierten und kommerziellen Akteuren nicht behebt.

Film und Fernsehen

Der Teilmarkt Film und Fernsehen umfasst eine große Bandbreite von unterschiedlichen Werken und Verwertungsformen. In Deutschland stehen über die Rundfunkgebühr relativ hohe Einnahmen unabhängig vom aktuellen Marktgeschehen zur Verfügung. Zudem sind besonders Filme, aber auch Fernsehprogramme in aller Regel das typische Beispiel für komplexe kreative Werke, bei denen eine Vielzahl von Kreativen einzelne Beiträge zu einem nur als Gesamtwerk sinnvoll zu vermarktenden Werk erbringen und insgesamt sehr hohe Entwicklungskosten anfallen.

Daraus ergeben sich eine Reihe von Besonderheiten. In der Praxis überlassen die meisten Urheber alle Entscheidungsrechte einem einzelnen Unternehmen und werden weit überwiegend pauschal anhand der vollständigen Bereitstellungen ihres Beitrags – also nicht nutzungsbezogen – vergütet, was einem in den USA zulässigen „Total Buyout“ recht nahe kommt. Damit lassen sich Koordinierungsprobleme und Transaktionskosten unter einer Vielzahl an Kreativen geringhalten. Vielfach kommen in Deutschland auch GVRs zum Einsatz, die zwischen Urhebervertretern wie der Produzentenallianz oder Gewerkschaften mit Sendern und anderen Handelsintermediären im Teilmarkt fast flächendeckend geschlossen worden sind. Diese enthalten Regeln für zusätzliche, nutzungsbezogene Urhebervergütung. Sie kommt nur in Fällen großer Nutzungserfolge zum Tragen und ist damit in aller Regel nur einer kleinen Minderheit von Urhebern in beträchtlicher Höhe vorbehalten, die einen herausragenden Beitrag geleistet haben.

Ein erwähnenswerter Sonderfall in diesem Teilbereich ist, dass etwaige nutzungsbezogene Vergütung durch öffentlich-rechtliche Rundfunkanstalten weniger aufgrund der direkten Messung von Zuschauerzahlen stattfindet, sondern aufgrund der Platzierung im linearen Fernsehprogramm. Das schwächt zwar die Anreizkompatibilität und ist weniger präzise, hat aber den Vorteil, dass der Indikator, der die nutzungsbezogene Vergütungsansprüche bestimmt, für alle Beteiligten leicht nachzuvollziehen ist – auch für einzelne Urheber. Bei Mediatheken und sonstiger Verwertung Online oder im Ausland bestehen dagegen die in allen anderen Teilbereichen ebenfalls ersichtlichen Monitoringkosten und Transparenzprobleme, was nutzungsbezogene Vergütungsansprüche angeht.

Games

Der inflationsbereinigte Umsatz im Games-Teilmarkt ist im letzten Jahrzehnt stark gewachsen und seit einigen Jahren auf hohem Niveau stabil. Entsprechend stellt sich auch die Vergütung von spezialisierten Kreativen in diesem Bereich nach einhelligem Bekunden verschiedener Marktteilnehmer während unserer Interviews relativ günstig dar. Das gilt in dieser „Boombranche“ obschon bisher keine GVRs oder Tarifverträge zustande gekommen sind, das VG-Modell praktisch nicht zum Einsatz kommt, und öffentliche Finanzierung im Vergleich zur Größe des Marktes kaum stattfindet. Zum Beispiel haben hier relativ viele Kreative eine feste Anstellung, so dass die Entwicklerfirmen den Großteil des unternehmerischen Risikos tragen. Entsprechend erfolgt die Vergütung von Urhebern im Games Teilmarkt weit überwiegend über die Archetypen „klassisches Verlagsmodell“ oder „Plattformmodell mit Handelsintermediär“.

Allerdings besteht aus deutscher Sicht ein erhebliches Problem: Die heimische Produktion an Games macht nur einen kleinen Teil des Angebots aus, und es entfällt nur ein Bruchteil der Nachfrage auf in Deutschland entwickelte Werke. Einige Marktteilnehmer meinen, dass nicht nur hohe Arbeitskosten, sondern auch Regelungen zur angemessenen Vergütung – wie eine Sicherstellung von nutzungsbezogener Vergütung – den Standort Deutschland für Unternehmen aus der Games-Branche weniger attraktiv machen. Dies bleibt anhand einer Analyse von erfolgreicheren und urheberreicheren Games-Teilmärkten im Ausland zu verifizieren, was aber über den Rahmen dieser Studie hinausgeht.

Wort und Bild

Dieser Teilmarkt umfasst sowohl Stockfotografie als auch Podcasts und (sonstige) Social-Media-inhalte. Alle sind durch drei Entwicklungen geeint: erstens, die dominante Rolle von kommerziellen Plattformen bei der Vergütung von Urhebern (die Anwendung des VG-Modells bleibt rudimentär und traditionelle Handelsintermediäre spielen eine untergeordnete Rolle); zweitens, die relativ aktive und

kontinuierliche Beteiligung von vielen privaten Endnutzern ohne eigenes Erwerbsinteresse an der gemeinsamen Wertschöpfung mit professionellen Akteuren; und drittens, ein insgesamt starkes Wachstum bei den Gesamteinnahmen der Branche sowie der Nutzung.

Mit Ausnahme der Stockfotografie ist dieser Teilbereich zudem dadurch geprägt, dass in der Regel Endnutzer für den Zugang zu Inhalten nichts bezahlen, sondern sich die kommerziellen Plattformen und die Urheber über Werbeeinnahmen finanzieren. Die meisten Inhalte werden dabei allerdings eingestellt, ohne dass eine nennenswerte Vergütung der Urheber in Aussicht steht. Zudem erzielen Plattformen auch Einnahmen und sonstige Vorteile durch die Auswertung von Daten (über die Anbahnung zielgerichteter Werbung hinaus), an denen Urheber nicht verlässlich direkt beteiligt werden.

Die meisten Verträge, die Urheber in diesem Teilmarkt mit Plattformen abschließen sind nicht-exklusiv. Die Vergütung ist praktisch komplett nutzungsbezogen und erfolgt über standardisierte und automatisierte Prozesse. Der Erfolg dieses relativ neuen Teilmarkts der KuK spricht für sich. Offenbar gelingt es hier, viele Endnutzer zu beteiligen und auch für Newcomer und auf Nischenthemen spezialisierte Urheber zuvor ungeahnte Möglichkeiten zu eröffnen. Nichtsdestotrotz entstehen bezüglich der angemessenen Urhebervergütung einige Herausforderung aus dieser Entwicklung.

Dieser Teilbereich wirkt sich auch disruptiv aus, insbesondere die sozialen Medien. Für professionelle Urheber kann der Nachteil überwiegen, dass andere Teile der KuK, in denen eine verlässlichere und höhere Urhebervergütung für sie erfolgt, zunehmend ersetzt werden. Zudem entwickeln kommerzielle Plattformen als hochintegrierte Intermediäre mit hoher Wahrscheinlichkeit Marktmacht und asymmetrische Informationsvorteile gegenüber einzelnen Urhebern. Darüber hinaus werden Urheber bisher nicht zuverlässig an allen geldwerten Vorteilen beteiligt, die seitens der Plattformen durch die Verwertung von Werken entstehen. Ein offensichtliches Beispiel ist die Entwicklung generativer KI. Schließlich besteht ein augenscheinliches Transparenzproblem. Es gibt kaum allgemein zugängliche Daten zur Gesamtvergütung von Urhebern in diesem Teilmarkt. Es ist nach einhelligem Bekunden unserer Interviewpartner weder für einzelne Urheber noch für Rechteinhaber großer Repertoires oder sonstige Beteiligte ohne enormen Aufwand möglich, die Angaben digitaler Plattformen, die die Grundlage ihrer Vergütungsansprüche bilden, unabhängig zu prüfen. Einer unserer Interviewpartner mit reichhaltiger Führungserfahrung in einem großen Unternehmen der KuK meinte hierzu: *„Je mehr wir auf den digitalen Markt setzen, desto mehr müssen wir vertrauen“*. Die einzige uns bekannte Ausnahme ist, dass eine große Online-Plattform laut eines Interviewpartners bei der Vergütung von Presseverlagen auch auf Daten, die sie nicht selbst erhoben haben, zurückgreifen (in diesem Falle Similarweb).

Dabei kann es aus ökonomischer Sicht auch für die Plattformen selbst (oder jedes Unternehmen, das asymmetrische Informationsvorteile genießt) auf Dauer von Vorteil sein, wenn ein ausreichendes Maß an Vertrauen durch glaubwürdige Kontrollen sichergestellt wird. Hier besteht wahrscheinlich die Möglichkeit, über regulatorische Eingriffe oder kollektive Maßnahmen von VGs zu einer nachhaltigeren Entwicklung in den Urheberindustrien beizutragen. Allerdings darf der Kontrollaufwand nicht übermäßig hoch ausfallen, und es sollten einzelnen Plattformen keine Nachteile im Vergleich zu ihren Konkurrenten entstehen.

Abschließende Bemerkung

Eine grundsätzliche Einsicht unserer Analyse in diesem Kapitel ist etwas unerwartet: Die unterschiedlichen Vergütungsmethoden in den sechs betrachteten Teilbereichen lassen sich in weiten Teilen als sinnfällige Anpassung an unterschiedliche Marktumstände erklären. Beispielsweise bedarf es wahrscheinlich weiterhin anderer Organisationsformen und Prozesse zur Urhebervergütung im Teilmarkt Film und Fernsehen, in dem wortwörtliche Hunderte an Kreativen an einem Werk beteiligt sein können, als in der Belletristik oder der im Wesentlichen öffentlich finanzierten Wissenschaft. Viel spricht daher dafür, eine Vielfalt an freiwilligen Angebots- und Kooperationsentscheidungen (oder Nutzungsverhalten) in den Teilmärkten der KuK zuzulassen. Es ist Vorsicht geboten, nicht durch kleinteilige und allgemein bindende urheberrechtliche Maßnahmen neue und unerwartete Entwicklungen an anderer Stelle unbeabsichtigt zu behindern. Genauso sollten spontane und freiwillige Angebotsentscheidungen so wenig wie möglich durch staatliche Finanzierung oder behördliche Bereitstellung ersetzt werden. So lassen sich sowohl Kunst- und Informationsfreiheit schützen als auch eine Überforderung des Staates vermeiden.

Andererseits lässt es sich in marktwirtschaftlich organisierten Teilmärkten der KuK praktisch nicht sinnvoll vermeiden, dass integrierte, intermediäre Unternehmen – zum Beispiel Verlage oder Plattformen – gegenüber einzelnen Urhebern ein erhebliches Maß an Marktmacht und asymmetrische Informationsvorteile entwickeln. Die Funktion von Intermediären besteht in der Bereitstellung einer geeigneten Infrastruktur, über die Urheber und Endnutzer mit möglichst geringem Aufwand zum gegenseitigen Vorteil in Verbindung treten können. Größere Unternehmen, die mit einer Vielzahl an Urhebern und Endnutzern interagieren, können Größenökonomien und Netzwerkeffekten ausbeuten und haben daher oft um ein Vielfaches geringere, qualitätsadjustierte Durchschnittskosten als zum Beispiel bei direkten Transaktionen zwischen einzelnen Urhebern und Endnutzern anfallen würden. Außerdem lässt sich Trittbrettfahrerverhalten durch unautorisierte Nutzung geschützter Werke allem Anschein nach

nicht ohne einen überproportionalen Aufwand auf nahe Null reduzieren.¹⁵⁹ Diese Tatbestände nehmen wir als gegeben hin, und aus ihnen ergibt sich sowohl eine dauerhafte Begründung für das Urheberrecht, als auch für Regelungen zur Verbesserung der Urhebervergütung.

Damit verbleiben vor allem zwei Bereiche, in denen aufgrund der hier vorgelegten Arbeit durch Verfeinerung der staatlichen Regulation tatsächliche Verbesserungen möglich erscheinen. Beide sind in der Marktdesign-Literatur bereits gut bekannt. Erstens scheint es sinnvoll, alle Akteure vermehrt zur Offenbarung privater Informationen anzuregen, um anderen Marktteilnehmern sowie Regulatoren eine bessere Entscheidungsgrundlage zu bieten. Dies lässt sich zumindest aus ökonomischer Sicht sowohl damit begründen, dass die öffentliche Hand erhebliche Mittel bereitstellt, einen Urheberrechtsschutz sicherzustellen, als auch mit der Aufgabe des Staates, wirtschaftlichen Wettbewerb zu erhalten.¹⁶⁰ Zweitens sind weite Teile der KuK durch vielfältige und „kleinteiligen“ Transaktionen geprägt, was durch die Plattformisierung noch verstärkt wird. Bei der nutzungsbezogenen Urhebervergütung bestehen teilweise erhebliche Transaktionskosten relativ zum Marktwert einzelner Werke. Es gilt, dieses Missverhältnis durch weitere, adäquate Standardisierung und Bündelung zu reduzieren, ohne dass die Unternehmen, die Standards setzen, ihre dabei entstehende Marktmacht übermäßig ausbeuten.¹⁶¹

¹⁵⁹ Im Jargon der Marktdesign-Literatur besteht ein Problem mit der „Thickness“ der Märkte für urheberrechtlich geschützte Werke, d.h. es bestehen Anreize für einige Akteure, bestehende Märkte zu umgehen. Unter (End-)Nutzern besteht die Alternative aus sogenannter Piraterie. Jedoch ist es allem Anschein nach auch unter einigen professionellen Nutzern durchaus üblich, an die Grenzen des Urheberrechts zu gehen und Werke ohne explizite Einwilligung der Rechteinhaber zu nutzen, zum Beispiel zum Zwecke von KI-Training.

¹⁶⁰ Schließlich stattet das Urheberrecht jeden exklusiven Rechteinhaber im ökonomischen Sinne mit einer Art temporären Monopol aus. Zudem gilt die vorab beschriebene Sorge um die Marktmacht von Intermediären und den Schutz der Urheber als ursprünglichen Rechteinhabern, sowie der Endnutzer.

¹⁶¹ Bei der pauschalen Urhebervergütung ist das Problem weniger ausgeprägt, da dabei keiner kontinuierlicher Bedarf an komplexen Informationsaustauschen, gegenseitiger Kontrolle und wiederholten Finanztransaktionen entsteht.

4. Das Vergütungssystem für Privatkopien

4.1 Fragestellung

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit dem zweiten Hauptthemenkomplex dieser Studie, nämlich der interdisziplinären (rechtlichen, ökonomischen und sonst tatsächlichen) Untersuchung und Darstellung des Vergütungssystems gem. §§ 54 ff. für gem. § 53 Abs. 1 und 2 UrhG sowie §§ 60a bis 60f UrhG gesetzlich erlaubte Nutzungen (im Folgenden: Kopiervergütungssystem).¹⁶² Zum Hintergrund dieses Forschungsvorhabens führen die Vergabeunterlagen Folgendes aus:

„Im geltenden System stehen sich bei der Geräte- und Speichermedienabgabe die Interessen der Rechtsinhaber und der Hardware-Industrie gegenüber. Dieser Interessenkonflikt soll nach der grundlegenden Verfahrensreform, die am 1. Januar 2008 in Kraft getreten ist, nach Möglichkeit einvernehmlich mit Gesamtverträgen geregelt werden. Allerdings haben sich auch infolge der fortschreitenden Digitalisierung und Diversifizierung der technischen Systeme Probleme gezeigt: Als das geltende System im Jahr 1966 eingeführt und im Jahr 1985 ergänzt wurde, ging es noch um eine überschaubare Zahl von Tonbandgeräten, Kassetten- und Videorecordern und um die entsprechenden Leermedien. Seit der Verbreitung digitaler Medien hat sich die Anzahl der Geräte vervielfacht, mit denen (digitale) Kopien angefertigt werden können, ebenso die verfügbaren Speichermedien. Die Vergütung muss daher nun für immer mehr Geräte und Speichermedien bestimmt werden. Neue Technologien wie etwa das Streaming oder Cloud-Lösungen setzen sich durch und führen zu einem veränderten Nutzerverhalten, das neue praktische, rechtliche und wirtschaftliche Fragen für das Vergütungssystem aufwirft. Die Bestimmung der wirtschaftlichen Bedeutung der gefertigten Kopie und des daraus für Rechtsinhaber entstehenden Schadens wird mit der Zunahme von Vervielfältigungsmöglichkeiten komplexer. Auch gewinnt die Verwertungshandlung der öffentlichen Wiedergabe und Zugänglichmachung gegenüber der Vervielfältigung zunehmend an Raum und Bedeutung. Können sich Industrie und Rechtsinhaber nicht auf eine Vergütung einigen, sind streitige Verfahren zur Klärung der Vergütungspflicht dem Grund und der Höhe nach bislang teilweise sehr langwierig. Infolge der mehrjährigen Verfahrensdauer ergibt sich erhebliche Rechtsunsicherheit für alle Beteiligten. Diese geht auch mit gravierenden wirtschaftlichen Folgen einher: Dem Grunde nach geschuldete Vergütungen fließen nicht zeitnah den Rechtsinhabern zu. Zugleich müssen auf Seiten der zahlungspflichtigen Unternehmen über mehrere Jahre erhebliche Rückstellungen gebildet werden.“

¹⁶² Zu diesem Begriff und zur Abgrenzung dieses gesetzlichen Ausgleichsanspruchs von anderen gesetzlichen und vertragsrechtlichen Instrumenten zur Gewährleistung des allgemeinen Beteiligungsgrundsatzes s.o. Kapitel 2.1.

Zu diesen Herausforderungen tritt der Aspekt hinzu, der im vorangehenden Kapitel im Allgemeinen betrachtet wurde, auch für das § 54-Vergütungssystem von zentraler Bedeutung ist und in den Vergabeunterlagen wie folgt umschrieben wird: „Lineare Nutzungen (lineares Fernsehen, aber auch Kino) gehen zurück, zeitautonome On-Demand-Nutzungen über Streaming-Dienste nehmen zu. Der Werkgenuss beruht zunehmend nicht mehr auf einer (analogen oder digitalen) permanenten Kopie, sondern auf einem zeitlich begrenzten Zugang, etwa im Rahmen der Streaming-Technologie.“ Das Bayerische Oberste Landesgericht hat dazu im Rahmen der gerichtlichen Streitigkeiten über die Vergütung von Cloud-Diensten jüngst bemerkt, es sei nach dem eigenen Vortrag der ZPÜ streitig und bislang nicht empirisch untersucht, „ob die trotz Streamings verbleibende Nutzung von Speichermedien und Geräten zu Vervielfältigungszwecken die von den Verwertungsgesellschaften aktuell geforderten Vergütungen weiterhin rechtfertigt“. ¹⁶³ In der Literatur wird sogar die Auffassung vertreten, das Konzept des dauerhaften „Besitzes“ einer Privatkopie habe „inzwischen offensichtlich ausgedient“. ¹⁶⁴ Denn es gehe nicht mehr um den Besitz von Verkörperungen geschützter Inhalte, sondern um den Zugang zu solchen Inhalten. Wer jederzeit die eigene Lieblingsserie streamen könne, dem erscheine die Erstellung von Privatkopien auf CDs, auf externen Festplatten oder auf USB-Sticks „schlicht antiquiert“. Frage man sogenannte „Millenials“, ob sie Privatkopien anfertigten, verstünden diese regelmäßig bereits die Frage nicht. ¹⁶⁵

Die folgende rechtliche und empirische Untersuchung des Kopiervergütungssystems zeichnet die historische Entwicklung des geltenden Rechts nach und benennt die Lehren dieser Geschichte für die Zukunft (Kapitel 4.2.1), steckt den unions- und verfassungsrechtlichen Rahmen ab (Kapitel 4.2.2) und stellt das geltende Recht samt seiner empirischen Grundlagen im Streamingzeitalter dar, wobei der Fokus auf Sach- und Rechtsfragen liegt, die soweit ersichtlich in Literatur und Rechtsprechung nur unzureichend aufgearbeitet wurden (Kapitel 4.2.3 und 4.2.4). Den Abschluss dieses Kapitels bildet der Vergleich des deutschen Rechts mit Vergütungssystemen in anderen Mitgliedstaaten der EU im Hinblick auf Struktur, Bestimmung und Höhe der Vergütung (Kapitel 4.3 und 4.4). All diese Befunde fließen in die Reformoptionen ein, die im 5. Kapitel diskutiert werden.

¹⁶³ BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 107.

¹⁶⁴ Jani & Vonthien 2023, S. 73.

¹⁶⁵ Jani & Vonthien 2023, S. 73.

4.2 Status quo in rechtlicher und tatsächlicher Hinsicht

Der folgende Abschnitt beschreibt den Status quo des Kopiervergütungssystems in rechtlicher und tatsächlicher Hinsicht.

4.2.1 Historische Entwicklung

Hierzu ist zunächst in der gebotenen Kürze zu skizzieren, wie sich das geltende Kopiervergütungssystem auf nationaler sowie das umzusetzende Richtlinienrecht auf europäischer Ebene entwickelt hat. Ziel der Übung ist es nicht, die Geschichte des geltenden Vergütungssystems erneut zu rekapitulieren,¹⁶⁶ sondern frühere Versuche der Bewältigung der eingangs aufgeführten Probleme der Bestimmung und praktischen Abwicklung der Ansprüche auf angemessene Vergütung für private und sonst eigene Kopien in Erinnerung zu rufen und weiter zu fragen, welche Lehren diese Regulierungsansätze für die heutigen Herausforderungen bereithalten.

4.2.1.1 In Deutschland

Eine solche zugleich rück- wie vorausschauende Betrachtung erscheint lohnenswert, weil das Kopiervergütungssystem immer wieder umstritten war und mehrfach grundlegend geändert wurde.¹⁶⁷ In nicht einmal sechs Jahrzehnten wurden jeweils drei materiellrechtliche und verfahrensrechtliche Richtungswechsel vorgenommen:

1. 1965: Einführung eines Anspruchs auf maximal 5-prozentigen Anteil an Erlösen von Ton- und Bildgeräteherstellern bzw. -importeuren, dessen Höhe von der Schiedsstelle beim DPMA festgesetzt werden sollte, mit Rechtsmittel zum OLG München;
2. 1985: Festlegung von Vergütungssätzen für Ton- und Bildkopiergeräte, Speichermedien und Ablichtungen sowie für den Betrieb entgeltlicher Reprographiegeräte im Urheberrechtsgesetz;
3. 2007: Ersetzung der fixen Vergütungssätze durch gesetzliche Rahmenvorgaben, die durch die Parteien sowie subsidiär die Schiedsstelle beim DMPA und die ordentlichen Gerichte (OLG München und BGH) zu konkretisieren sind.

¹⁶⁶ Rückblicke bieten etwa Bundesregierung 1989, S. 6-8; Bundesregierung 2000, S. 5-7; Bundesregierung 2016a, S. 64.

¹⁶⁷ Siehe auch CDU, CSU, SPD 2018, S. 133 (das „System der Vergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen“ nach §§ 54 ff. UrhG sollte „auf eine neue Grundlage“ gestellt werden, die Vergütung „effizient, berechenbar und zeitnah bestimmt“ und „wo immer möglich... direkt bei der nutzenden Einrichtung erhoben“ werden). Zu einer Reform ist es in dieser Legislaturperiode ebenso wenig gekommen wie in der 20., während der diese Studie beauftragt wurde.

Zugleich bezweckten die beiden Systemwechsel 1985 und 2007 dezidiert nicht, das zuvor erreichte Gesamtvergütungsaufkommen zu erhöhen. Vielmehr ging es „nur“ darum, die Wirksamkeit des Anspruchs auf angemessene Vergütung in Anbetracht veränderter Nutzungsmöglichkeiten (Verbilligung der Vervielfältigungsgeräte 1980er Jahre, Digitalisierung 2000er Jahre) zu erhalten.¹⁶⁸ Dies indiziert, dass das Problem des Kopiervergütungssystems als Teilaspekt der zahlreichen Instrumente zur Gewährleistung des Beteiligungsgrundsatzes nicht als ein prinzipielles, sondern eher als ein pragmatisch-praktisches wahrgenommen wurde.

Meilensteine der Geschichte des deutschen Privatkopievergütungssystems

Materiellrechtliche Meilensteine

Nach § 15 Abs. 2 LUG war eine Vervielfältigung zum persönlichen Gebrauch zulässig, wenn diese nicht den Zweck hatte, aus dem Werk eine Einnahme zu erzielen; ähnlich war in § 18 Abs. 1 KUG bestimmt, dass eine Vervielfältigung zum eigenen Gebrauch zulässig ist, wenn sie unentgeltlich bewirkt wird.¹⁶⁹ Diese Einschränkungen des Urheberrechts stehen im Zusammenhang mit dem Umstand, dass es bis in die 1950er Jahre keine Vervielfältigungsgeräte für den Privathaushalt gab. Praktisch war das Urheberrecht bis zu diesem Zeitpunkt nur für gewerbliche Akteure relevant. Der private Werkkonsum war, da er sich ohne Vervielfältigungen vollzog, als solcher urheberrechtsneutral.

Dieser Zustand jedoch änderte sich mit dem Aufkommen von Tonband- und fotomechanischen Kopiergeräten, die für die private bzw. kleingewerblich-einzelberufliche Nutzung bestimmt waren. Die GEMA verklagte daraufhin Grundig als Hersteller eines Magnettonbandgerätes wegen mittelbarer Urheberrechtsverletzung auf Unterlassung des Vertriebs der Geräte, ohne den „Empfängern der Geräte“ die Verpflichtung aufzuerlegen, sie nur mit Einwilligung der GEMA zur Vervielfältigung und/oder zur öffentlichen Wiedergabe des GEMA-Repertoires zu benutzen.¹⁷⁰ Der BGH verurteilte die Beklagte zwar nur zu einem Hinweis auf das Erfordernis einer Einwilligung der GEMA, stellte damit aber inzident fest,

¹⁶⁸ Vgl. Bundesregierung 1983, S. 33 („Der Bundesrat geht davon aus, dass der Gesetzentwurf darauf abzielt, ungeachtet der neu zu regelnden Vergütungen das als angemessen anzusehende Gesamtaufkommen nicht zu erhöhen. Dieser Absicht ist zuzustimmen.“); Bundesregierung 2006, S. 50 (die Bundesregierung „kennt die Sorge der Verwertungsgesellschaften, durch die Neuregelung könnten den Urhebern ihre derzeitigen Einnahmen in erheblichem Umfang wegbrechen. Dies zu vermeiden ist auch das Anliegen der Bundesregierung, und sie wird hierzu nach Anhörung der beteiligten Kreise einen geeigneten Vorschlag machen.“); § 27 UrhWahrnG 2007 (Fortgeltung von Tarifen und gesetzlichen Vergütungssätzen für maximal zwei Jahre) und hierzu Rechtsausschuss 2007, S. 46 f. (gemeinsamer Vorschlag der beteiligten Kreise).

¹⁶⁹ Bundesregierung 1962, S. 70 f.

¹⁷⁰ BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54 – Grundig-Reporter.

dass maschinelle Privatkopien dem Ausschließlichkeitsrecht der Urheber unterfallen.¹⁷¹ Ungeklärt blieb allerdings, wie dieses Recht gegen private und sonstige Erwerber von Tonbandgeräten, die eben nicht in der Öffentlichkeit agieren, überhaupt durchgesetzt werden soll. Insoweit betonte der BGH in einem Folgeurteil knapp 10 Jahre später die Grenzen seiner Kompetenz und verwies auf die Einführung eines gesetzlichen Pauschalvergütungsanspruchs gegen Gerätehersteller als praktisch einzig gangbarer Lösung.¹⁷²

Dieser Aspekt zählte zu den Hauptstreitfragen der Kodifikation des Urheberrechtsgesetzes 1965. Der Regierungsentwurf hatte noch einen gesetzlichen Vergütungsanspruch gegen Endnutzer vorgesehen, weil „die Hersteller keine urheberrechtlich relevante Verwertungshandlung vornehmen, sondern nur eine Sache verkaufen, die im Übrigen nicht nur zur Vervielfältigung geschützter Werke, sondern auch zur Aufnahme von Diktaten, Verhandlungen usw. benutzt werden kann.“¹⁷³ Im Laufe der parlamentarischen Beratungen setzte sich dann aber doch der Gedanke der Herstellerhaftung durch, allerdings begrenzt durch eine Deckelung des aggregierten Vergütungsanspruchs sämtlicher Berechtigter auf 5 % des Veräußerungserlöses.¹⁷⁴ Kodifiziert wurde dieser Kompromiss in § 53 Abs. 5 UrhG 1965 mit folgendem Wortlaut:

„¹Ist nach der Art eines Werkes zu erwarten, daß es durch Aufnahme von Funksendungen auf Bild- oder Tonträger oder durch Übertragung von einem Bild- oder Tonträger auf einen anderen zum persönlichen Gebrauch vervielfältigt wird, so hat der Urheber des Werkes gegen den Hersteller von Geräten, die zur Vornahme solcher Vervielfältigungen geeignet sind, einen Anspruch auf Zahlung einer Vergütung für die durch die Veräußerung der Geräte geschaffene Möglichkeit, solche Vervielfältigungen vorzunehmen. ²Neben dem Hersteller haftet als Gesamtschuldner, wer die Geräte in den Geltungsbereich dieses Gesetzes gewerblich einführt oder wiedereinführt. ³Der Anspruch entfällt, soweit nach den Umständen mit Wahrscheinlichkeit erwartet werden kann, daß die Geräte zur Vornahme der genannten Vervielfältigungen nicht im Geltungsbereich dieses Gesetzes benutzt werden. ⁴Der Anspruch kann nur durch eine Verwertungsgesellschaft geltend gemacht werden. ⁵Als Vergütung steht jedem Berechtigten ein angemessener Anteil an dem vom Hersteller aus der Veräußerung der Geräte erzielten Erlös zu; die Summe der Vergütungsansprüche aller Berechtigten einschließlich der Berechtigten

¹⁷¹ BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54 – Grundig-Reporter.

¹⁷² BGH, Urteil vom 29.05.1964, Ib ZR 4/63, GRUR 1965, 104, 108 f. – Personalausweise.

¹⁷³ Bundesregierung 1962, S. 71 f.

¹⁷⁴ Rechtsausschuss 1965, S. 8 ff.

nach §§ 84, 85 Abs. 3 und § 94 Abs. 4 darf fünf vom Hundert dieses Veräußerungserlöses nicht übersteigen.¹⁷⁵

Ursprünglich kalkuliert hatte der Gesetzgeber mit einem durchschnittlichen Herstellerabgabepreis von 300 DM je Vervielfältigungsgerät, also einer urheberrechtlichen Vergütung i.H.v. max. 15 DM pro Gerät.¹⁷⁶ Diese Beträge ließen sich nicht mehr erzielen, als die Preise für Vervielfältigungsgeräte wie zB Kassettenrekorder in den 1980er Jahren stark zurückgingen, obwohl die Geräte sogar leistungsfähiger wurden.¹⁷⁷

Diese geänderten Umstände führten 1985 zur ersten, grundlegenden Reform des Vergütungssystems für private und sonst eigene Kopien.¹⁷⁸ Der Gesetzgeber gab die Anknüpfung an den Herstellerabgabepreis auf, da dieser keinen Aufschluss über die urheberrechtlich relevante Nutzung eines Gerätes gebe.¹⁷⁹ Seither ist im deutschen Recht nicht mehr von einem angemessenen „Anteil“ an einem Erlös, sondern von einer angemessenen „Vergütung“ die Rede. Deren Höhe wurde in einer Anlage zum Urheberrechtsgesetz festgesetzt, von der jedoch im Vereinbarungswege abgewichen werden konnte und die zumindest teilweise auf Vervielfältigungsverfahren „vergleichbarer Wirkung“ entsprechend anwendbar waren.¹⁸⁰ Durch die gesetzliche Fixierung sollten sowohl praktische Schwierigkeiten bei der

¹⁷⁵ Kritisch zur Orientierung am Veräußerungserlös Möller 1986, S. 29.

¹⁷⁶ Bundesregierung 1983, S. 10 f.

¹⁷⁷ Bundesregierung 1983, S. 10 f.

¹⁷⁸ Monografisch Möller 1986.

¹⁷⁹ Bundesregierung 1983, S. 10 f.

¹⁸⁰ Siehe § 54 Abs. 4 und Anlage zu § 54 UrhG, BGBl. 1985 I S. 1143: „I. Vergütung nach § 54 Abs. 1: Die Vergütung aller Berechtigten beträgt 1. für jedes Tonaufzeichnungsgerät 2,50 DM; 2. für jedes Bildaufzeichnungsgerät mit oder ohne Tonteil 18,00 DM; 3. bei Tonträgern für jede Stunde Spieldauer bei üblicher Nutzung 0,12 DM; 4. bei Bildträgern für jede Stunde Spieldauer bei üblicher Nutzung 0,17 DM; 5. für jedes Ton- und Bildaufzeichnungsgerät, für dessen Betrieb nach seiner Bauart gesonderte Träger (Nummern 3 und 4) nicht erforderlich sind, das Doppelte der Vergütungssätze nach den Nummern 1 und 2. II. Vergütung nach § 54 Abs. 2: 1. Die Vergütung aller Berechtigten nach § 54 Abs. 2 Satz 1 beträgt für jedes Vervielfältigungsgerät mit einer Leistung von 2 bis 12 Vervielfältigungen je Minute 75,- DM; von 13 bis 35 Vervielfältigungen je Minute 100,- DM; von 36 bis 70 Vervielfältigungen je Minute 150,- DM; über 70 Vervielfältigungen je Minute 600,- DM; 2. Die Vergütung aller Berechtigten nach § 54 Abs. 2 Satz 2 beträgt für jede DIN-A4-Seite der Ablichtung a) bei Ablichtungen, die ausschließlich für den Schulgebrauch bestimmten, von einer Landesbehörde als Schulbuch zugelassenen Büchern hergestellt werden, 0,05 DM; b) bei allen übrigen Ablichtungen 0,02 DM. 3. Bei Vervielfältigungsgeräten, mit denen mehrfarbige Ablichtungen hergestellt werden können, und bei mehrfarbigen Ablichtungen ist der doppelte Vergütungssatz anzuwenden. 4. Bei Vervielfältigungsverfahren vergleichbarer Wirkung sind diese Vergütungssätze entsprechend anzuwenden.“

Durchsetzung des Vergütungsanspruchs als auch eine unangemessene Inanspruchnahme der Vergütungsschuldner vermieden werden.¹⁸¹ Zugleich wurde die Vergütungsgrundlage wesentlich verbreitert. Vergütungspflichtig wurden neben Bild- und Tonkopiergeräten auch Bild- oder Tonträger, die erkennbar zur Vornahme zulässiger Vervielfältigungen bestimmt waren (Leergerätemedien),¹⁸² Reprographiegeräte¹⁸³ sowie das entgeltliche Bereithalten solcher Geräte in Bildungs- und Forschungseinrichtungen, öffentlichen Bibliotheken oder Copyshops, wobei insoweit ein „duales Modell“ in Gestalt einer Kombination von Geräte- und Betreibervergütung kodifiziert wurde.¹⁸⁴ Die Höhe der letztgenannten Betreiberabgabe bestimmte sich damals wie heute zwar abstrakt „nach der Art und dem Umfang der Nutzung des Geräts, die nach den Umständen, insbesondere nach dem Standort und der üblichen Verwendung, wahrscheinlich ist“.¹⁸⁵ Indes wurden sämtliche Vergütungssätze für Geräte- und Leermedien wie auch für den Betrieb von Ablichtungsgeräten anhand der in der Anlage zu § 54 UrhG 1985 festgesetzten Beträge pro Gerät (unter Berücksichtigung seiner Leistungsfähigkeit), Aufzeichnungsstunde bzw. Ablichtung berechnet. Eine Änderung dieser Beträge setzte ein formelles Parlamentsgesetz voraus. Hierzu aber kam es in den folgenden zwei Jahrzehnten, abgesehen von einer minimalen Anpassung mit Blick auf die Kopierfunktion von Faxgeräten, nicht.¹⁸⁶ Zugleich änderten sich die relevanten Tatsachengrundlagen des Vergütungssystems weiterhin erheblich. Die Preise für Kopiergeräte im Ton-, Bild- und Reprographiebereich sanken weiter, was manche Hersteller auf das Geschäft mit nicht erfassten Verbrauchsmaterialien (Tonerkartuschen!) ausweichen ließ.¹⁸⁷

Vor allen Dingen aber kamen im Zuge der Digitalisierung zahlreiche neuartige Vervielfältigungsgeräte, Trägermedien und Kombinationen dieser beiden Elemente auf den Markt, die sich den analogen Kategorien des Anhangs aus dem Jahr 1985 entweder schon nicht mehr zuordnen ließen oder jedenfalls nicht angemessen vergütet erschienen. Auf diese Herausforderung reagierte der dritte und letzte materiellrechtliche Meilenstein der Geschichte des Kopiervergütungssystems, nämlich das zweite Gesetz zur Umsetzung der InfoSoc-RL 2001/29, der sog. 2. Korb 2007, mit einem erneuten Systemwechsel für die Geräte- und Leermedienvergütung. An die Stelle gesetzlich fixierter Vergütungssätze trat insoweit

¹⁸¹ Bundesregierung 1983, S. 19.

¹⁸² Siehe § 54 Abs. 1 UrhG 1985 sowie Bundesregierung 1983, S. 18.

¹⁸³ § 54 Abs. 2 S. 1 UrhG 1985.

¹⁸⁴ § 54 Abs. 2 S. 2 UrhG 1985. Hierzu Möller 1986, S. 38 ff.

¹⁸⁵ Vgl. § 54 Abs. 2 S. 3 UrhG 1985 mit § 54c Abs. 2 UrhG.

¹⁸⁶ Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 2.

¹⁸⁷ Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 2.

ein flexibler gesetzlicher Rahmen, der die Konkretisierung der Angemessenheit vornehmlich in die Hände der betroffenen Verwertungsgesellschaften und Vergütungsschuldnern legte („Verhandlungslösung“).¹⁸⁸ Zu den wesentlichen Kennzeichen dieses Modells zählen (1) seine Technologieneutralität im Hinblick auf die Quellen (analog/digital) und Methoden (Aufnahme, Übertragung, Ablichtung) der Vervielfältigung, (2) die Maßgeblichkeit der tatsächlichen Nutzung eines Geräts oder eines Speichermediums, (3) die Berücksichtigung des Preisniveaus des Geräts oder Speichermediums, allerdings ohne fixen Deckel wie 1965, sowie (4) die Öffnung des pauschalen Vergütungssystems für eine sich ggf. ausbreitende individuelle Lizenzierung in ein System kommunizierender Röhren.¹⁸⁹

Während der 2. Korb die Geräte- und Speichermedienvergütung hiermit auf eine vollständig neue Grundlage stellte, blieb die Betreibervergütung gem. § 54 Abs. 2 UrhG 1985 dem Grunde nach unangetastet. Zwar wurden auch insoweit die in Ziffer II der Anlage zu § 54 UrhG 1985 fixierten Vergütungssätze gestrichen. Unverändert aber blieb, dass nur Geräte erfasst sind, „die im Weg der Ablichtung oder in einem Verfahren vergleichbarer Wirkung vervielfältigen“ und dass sich die Höhe der Betreibervergütung „nach der Art und dem Umfang der Nutzung des Geräts“ bemisst, „die nach den Umständen, insbesondere nach dem Standort und der üblichen Verwendung“ wahrscheinlich ist.¹⁹⁰ Damit blieb der Anwendungsbereich der Betreiberabgabe bewusst auf „herkömmliche Fotokopiergeräte“ beschränkt, die für die „entgeltliche Herstellung von Ablichtungen“ bereitgehalten werden.¹⁹¹ Dies führt im geltenden Recht zu einer bemerkenswerten Diskrepanz zwischen der Geräte- und Speichermedienvergütung gem. §§ 54-54b UrhG einerseits und der Betreiberabgabe gem. § 54c UrhG andererseits. Nur Erstere ist im Hinblick auf das Vervielfältigungsergebnis (analog/digital) technologieneutral ausgestaltet. Die Betreiberabgabe hingegen ist nach herrschender Meinung und Praxis auf Papiausdrucke beschränkt.¹⁹²

Verfahrensrechtliche Meilensteine

¹⁸⁸ Bundesregierung 2006, S. 14, 16 („neue Wege, auf denen die Beteiligten die Vergütung in weitgehender Selbstregulierung rasch bestimmen oder bestimmen lassen können“). Siehe auch Bundesregierung 2016a, S. 64.

¹⁸⁹ Bundesregierung 2006, S. 15, 28, 30; Rechtsausschuss 2007.

¹⁹⁰ Bundesregierung 2006, S. 31 (§ 54c entspreche „wörtlich dem geltenden § 54a Abs. 2“).

¹⁹¹ Bundesregierung 2006, S. 50.

¹⁹² Siehe Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54c UrhG Rn. 3 f.; näher unten Kapitel 4.2.3.

Parallel zu den materiellrechtlichen Systemwechseln 1965, 1985 und 2007 ergriff der Gesetzgeber auch Maßnahmen zur wirksameren und effizienteren verfahrensmäßigen Durchsetzung der gesetzlichen Lizenz für zulässige private und sonst eigene Vervielfältigungen.

Das mit dem Urheberrechtsgesetz in Kraft getretene Urheberrechtswahrnehmungsgesetz 1965¹⁹³ sah ein justizförmiges Schlichtungsverfahren zur Festsetzung von Gesamtverträgen vor, das grundsätzlich auch auf den Anspruch auf einen angemessenen Anteil am Erlös aus der Veräußerung eines vergütungspflichtigen Vervielfältigungsgeräts anwendbar war, ohne dass ein solcher Fall freilich dokumentiert ist. Demnach war die Schiedsstelle beim DPMA ausschließlich zuständig für die Festsetzung streitiger Gesamtverträge über die von einer Verwertungsgesellschaft wahrgenommenen Rechte und Ansprüche, insbesondere die „Art und Höhe der Vergütung“. Diese Festsetzung ersetzte die entsprechenden Vereinbarungen der Beteiligten und wurde verbindlich, wenn nicht innerhalb eines Monats ein Antrag auf gerichtliche Entscheidung beim OLG München gestellt wurde, dessen Entscheidung dann „endgültig“ war.¹⁹⁴

Die Urheberrechtsreform 1985 schwächte die Rolle der Schiedsstelle ab und stärkte zugleich die gerichtliche Überprüfung, indem die Schiedsstelle nur noch Einigungsvorschläge unterbreiten konnte und eine Revision gegen Urteile des OLG München für statthaft erklärt wurde.¹⁹⁵ Für die hier allein interessierende Vergütung für private und sonst eigene Vervielfältigungen spielte diese verfahrensrechtliche Änderung jedoch keine Rolle, da diese Vergütung in der Anlage zum Urheberrechtsgesetz festgesetzt war. Ab 1985 spielte die Schiedsstelle daher im Privatkopievergütungssystem keine Rolle mehr.

Mit dem 2. Korb 2007 avancierte die Schiedsstelle plötzlich wieder zum zentralen Akteur bei der Konkretisierung der angemessenen Vergütung. Nach § 14 Abs. 1 Buchst. b UrhWahrnG 2007 konnte die Schiedsstelle nunmehr von jedem Beteiligten bei Streitfällen über die Vergütungspflicht nach § 54 (Geräte- und Leermedienvergütung) oder § 54c (Betreiberabgabe) UrhG 2007 angerufen werden.¹⁹⁶ Vorgaben zur Höhe der Vergütung jenseits der offenen gesetzlichen Rahmenbedingungen gab es nicht

¹⁹³ Gesetz über die Wahrnehmung von Urheberrechten und verwandten Schutzrechten vom 09.09.1965, BGBl. 1965 I S. 1294.

¹⁹⁴ Vgl. §§ 14 f. UrhWahrnG 1965; Bundesregierung 1962a, S. 18; Reinbothe, in Schricker/Loewenheim 2020, vor § 92 VGG Rn. 2.

¹⁹⁵ Gesetz zur Änderung von Vorschriften auf dem Gebiet des Urheberrechts vom 24.06.1985, BGBl. 1985 I S. 1137.

¹⁹⁶ Bundesregierung 2006, S. 35.

mehr.¹⁹⁷ Stattdessen war die nunmehr maßgebliche Nutzung der Geräte und Speichermedien durch zwingende empirische Untersuchungen zu ermitteln.¹⁹⁸ Stand die Anwendbarkeit oder Angemessenheit eines Tarifs gleichwohl in Streit, war eine Klage vor den Zivilgerichten erst zulässig, nachdem ein Verfahren vor der Schiedsstelle vorausgegangen war oder ein solches Verfahren nicht innerhalb der in § 14a Abs. 2 S. 1 und 2 UrhWahrnG 2007 vorgesehenen Frist von grundsätzlich einem Jahr abgeschlossen worden war.¹⁹⁹ Demgegenüber lehnte der Gesetzgeber den noch weitergehenden „Wunsch der beteiligten Kreise nach Ausstattung der Schiedsstelle mit Entscheidungskompetenz“ (wohl in Anlehnung an das UrhG 1965) ab. Bei der Schiedsstelle handele es sich um eine „Einrichtung, die allein der gütlichen Streitbeilegung verpflichtet ist“ und „weder ein der ordentlichen Gerichtsbarkeit vorgelagertes Gericht noch eine Art staatliches Schiedsgericht“ darstellt.²⁰⁰ Außerdem sah der 2. Korb eine Übergangsregelung vor, nach der vor dem 31.12.2007 vereinbarte Gesamtverträge, aufgestellte Tarife und subsidiär auch die in der gesetzlichen Anlage kodifizierten Vergütungssätze bis zum 1.1.2010 als Tarife fortgelten sollten.²⁰¹ Zwar schloss diese Regelung eine gerichtliche Überprüfung der Angemessenheit der betreffenden Vergütungssätze bereits ab dem Inkrafttreten des 2. Korbs am 1.1.2008 nicht aus.²⁰² Allerdings erlegte der BGH dem Vertragspartner der Verwertungsgesellschaft die Darlegungs- und Beweislast dafür auf, dass als Tarife weitergeltende Vergütungssätze in die Unangemessenheit erwachsen sind.²⁰³

Trotz dieser Übergangsregelungen führte der Systemwechsel von der gesetzlichen Anlage zum offenen System des 2. Korbs zu langwierigen Auseinandersetzungen zwischen Verwertungsgesellschaften und

¹⁹⁷ Vgl. § 13a Abs. 1 S. 1 UrhWahrnG 2007 („Die Höhe der Vergütung für Geräte und Speichermedien bestimmt sich nach § 54a des Urheberrechtsgesetzes.“).

¹⁹⁸ Siehe § 14 Abs. 5a UrhWahrnG 2007 („Im Verfahren nach Absatz 1 Nr. 1 Buchstabe c hat die Schiedsstelle die nach § 54a Abs. 1 des Urheberrechtsgesetzes maßgebliche Nutzung durch empirische Untersuchungen zu ermitteln.“); § 13a Abs. 1 S. 2 und 3 UrhWahrnG 2007 („²Vor Aufstellung der Tarife für Geräte und Speichermedien hat die Verwertungsgesellschaft mit den Verbänden der betroffenen Hersteller über die angemessene Vergütungshöhe und den Abschluss eines Gesamtvertrages zu verhandeln. ³Scheitern die Gesamtvertragsverhandlungen, so können Verwertungsgesellschaften in Abweichung von § 13 Tarife über die Vergütung nach § 54a des Urheberrechtsgesetzes erst nach Vorliegen der empirischen Untersuchungen gemäß § 14 Abs. 5a aufstellen.“).

¹⁹⁹ § 14a Abs. 2 UrhWahrnG 2007; Bundesregierung 2006, S. 35.

²⁰⁰ Bundesregierung 2006, S. 35; Reinbothe, in Schricker/Loewenheim 2010, vor §§ 14 ff. UrhWahrnG Rn. 5.

²⁰¹ § 27 UrhWahrnG 2007 (Fortgeltung von Tarifen und gesetzlichen Vergütungssätzen für maximal zwei Jahre) und hierzu Rechtsausschuss 2007, S. 46 f.

²⁰² BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 92-95 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

²⁰³ BGH, Urteil vom 20.02.2013, I ZR 189/11, Rn. 40 – Weitergeltung als Tarif.

Vergütungsschuldnern zum Nachteil aller Beteiligten. Während die Berechtigten während der mehrjährigen Schwebezeit keine Einnahmen erzielten, mussten die Vergütungsschuldner hohe Beträge zurückstellen.²⁰⁴ Im Zuge der Umsetzung der VG-Richtlinie 2014/26 ergriff der Gesetzgeber daher Maßnahmen zur Straffung des Prozesses der Vergütungskklärung, ohne allerdings die Grundkonzeption des 2. Korbs anzutasten.²⁰⁵ Verwertungsgesellschaften wurden lediglich von den Verpflichtungen befreit, vor der Aufstellung eines Tarifs mit den betroffenen Verbänden über einen Gesamtvertrag zu verhandeln und beim Scheitern dieser Verhandlungen eine empirische Untersuchung über die nach § 54a Abs. 1 des Urheberrechtsgesetzes maßgebliche Nutzung von Geräten oder Speichermedien durchzuführen.²⁰⁶ Auch die Regelung, wonach die Schiedsstelle in Gesamtvertragsverfahren die nach § 54a Abs. 1 UrhG maßgebliche Nutzung durch empirische Untersuchungen zu ermitteln hat, wurde gestrichen. An die Stelle dieser Sachverhaltsermittlungspflichten der Verwertungsgesellschaften und der Schiedsstelle trat im Interesse der Komplexitätsreduktion das neue, selbständige Verfahren gem. § 93 VGG, wonach Verwertungsgesellschaften die Schiedsstelle anrufen können, um eine selbständige empirische Untersuchung zur Ermittlung der nach § 54a Abs. 1 UrhG maßgeblichen Nutzung durchführen zu lassen.²⁰⁷ Diese auf den ersten Blick marginale prozedurale Maßnahme hat weitreichende Auswirkungen auf die Art und Weise gezeitigt, wie die Schiedsstelle und die ordentlichen Gerichte seither die Kriterien des § 54a UrhG konkretisieren.²⁰⁸

Lehren aus der Vergangenheit

Generell ist der kurze Blick in die wechselvolle Geschichte des deutschen Vergütungssystems für private und sonst eigene Vervielfältigungen lehrreich. Er belegt zunächst, dass die pauschale Monetarisierung massenhafter Nutzungen als Ausgleich für die Einschränkung subjektiver Rechte mit besonderen Schwierigkeiten behaftet ist. Diese dürften letztlich in der Abstrahierung vom einzelnen Sachverhalt, konkret der einzelnen Vervielfältigung eines bestimmten Schutzgegenstands zu privaten oder sonst zulässigen eigenen Zwecken, wurzeln.²⁰⁹

²⁰⁴ Vgl. Freudenberg, in BeckOK 2025, VGG § 40 Rn. 3.

²⁰⁵ Für eine Konkretisierung der Vergütungskriterien Rechtsausschuss u.a. 2016, S. 7; ferner Freudenberg, in BeckOK 2025, VGG § 40 Rn. 7.

²⁰⁶ Bundesregierung 2016a, S. 56.

²⁰⁷ Bundesregierung 2016a, S. 85 f.

²⁰⁸ Näher unten Kapitel 4.2.4 und Kapitel 5.2.3.

²⁰⁹ Bundesregierung 1983, S. 19 f. (Vorschlag des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels, die Vergütung für Großablichtungsgeräte (vgl. heute § 54c UrhG) auf eine „Einzelerfassung der Kopiervorgänge“ und eine Ausgabe von Gebührenmarken oder die Erfassung durch elektronische Lesevorrichtungen zu stützen).

Es sind mehrere gedankliche Schritte erforderlich, um von einer konkreten Nutzung zu vergütungspflichtigen Geräten und Speichermedien, Vergütungsschuldnern und einer angemessenen Vergütung pro Gerät oder Speichermedium zu gelangen. Für diese Abstraktionsschritte bietet das klassische Privat- und Urheberrecht keine Instrumente. Die Geschichte des deutschen Privatkopievergütungssystems kann daher als Prozess der Suche nach effektiven, zugleich aber verhältnismäßigen regulatorischen Maßnahmen zur Konkretisierung der angemessenen Vergütung für gesetzlich zulässige Nutzungen beschrieben werden.

Materiellrechtliche Lehren

Mit Blick auf das materielle Urheberrecht lehrt dieser Suchprozess und die in seinem Zuge getesteten bzw. verworfenen Lösungen Folgendes:

Abschaffung/Einschränkung der Privatkopieschranke und des flankierenden Vergütungssystems?

Bereits beim Erlass des Urheberrechtsgesetzes und verstärkt nach dem Einzug der Digitalisierung und der Möglichkeit der DRM-basierten Exklusivverwertung ist gefordert worden, zumindest die Schranke für private Vervielfältigungen und die diesbezügliche gesetzliche Lizenz abzuschaffen und damit die betreffenden Nutzungen dem ausschließlichen Vervielfältigungsrecht des Berechtigten zu unterwerfen.²¹⁰ Im Zuge der 2007er-Reform hat die Bundesregierung diesen gewissermaßen radikalen Schritt mit den beteiligten Kreisen intensiv und kontrovers diskutiert,²¹¹ aber letztlich mit folgenden Argumenten verworfen:²¹² Es werde viele Jahre dauern, bis sämtliche geschützte Inhalte nur noch in kopiergeschützter Form verwertet werden. Ob ein solcher Zustand jemals erreicht werde, erscheine fraglich, da es auch künftig Berechtigte geben werde, die ihre Inhalte ohne Einsatz von technischen Maßnahmen in Verkehr bringen wollen. Eine Verpflichtung zum Einsatz von DRM-Systemen werde auch von Urhebern abgelehnt, die „mit guten Gründen“ forderten, die Wahl zwischen einer DRM-basierten individuellen Lizenzierung und der pauschalen Vergütung zu behalten. Schließlich befördere die Privatkopie nebst pauschalem Vergütungssystem die Datensparsamkeit und verhindere einen „gläsernen Nutzer“. Im Rahmen einer als unzulässig verworfenen Verfassungsbeschwerde gegen die Schranke für digitale Privatkopien hielt das BVerfG 2009 lediglich fest, es bedürfe „keiner Entscheidung, ob die von

²¹⁰ Bundesregierung 1962, S. 71; zum sog. 1. Korb 2002 Poll & Braun 2004, S. 279 (zeitlich begrenzte Aufhebung der Privatkopie („Fenster-Lösung“), jedenfalls aber Begrenzung auf Sicherungskopien und „time-shifting“); de lege ferenda Verwey 2019, Abs. 39 f.

²¹¹ Siehe Bundesministerium der Justiz 2006, S. 3-5.

²¹² Bundesregierung 2006, S. 15 f.

den Bf. beklagte enteignende Wirkung von § 53 Absatz 1 UrhG angesichts einer immer stärkeren Verbreitung privater Digitalkopien bei einer etwaigen zukünftigen Urheberrechtsnovelle den Gesetzgeber dazu zwingt, die private Digitalkopie einzugrenzen oder – im Rahmen seines weiten Gestaltungsraums (...) – sonstige Maßnahmen zu ergreifen, um das Eigentumsrecht der Tonträgerhersteller nicht zu entwerten.²¹³

System kommunizierender Röhren aus Individual- und Pauschalvergütung

Statt also die Privatkopie abzuschaffen oder einzuschränken, hat sich der Gesetzgeber der 2007er Reform für eine „Öffnung des pauschalen Vergütungssystems“ in dem Sinne entschieden, dass „auf eine sich ggf. ausbreitende individuelle Lizenzierung wie in einem System kommunizierender Röhren reagiert werden kann“.²¹⁴ In einer vom BMJ 2003/2004 einberufenen „Arbeitsgruppe 54“ der beteiligten Kreise bestand Einigkeit, dass es „bis auf Weiteres“ ein Nebeneinander der individuellen Lizenzierung und der pauschalen Vergütung nach §§ 54 ff. UrhG geben werde und dass der Gesetzgeber „die Rahmenbedingungen“ der Pauschalvergütung „möglichst konkret“ festlegen sollte, „während die Bestimmung der Vergütungshöhe letztlich durch die Parteien“ erfolgen solle.²¹⁵

So flexibel und sachangemessen diese Lösung in der Theorie sein mag, so zeigen die Erfahrung seit 2008 doch, wie schwierig es ist, ein solches System in der Praxis zu errichten bzw. für eine wirksame „Kommunikation“ zwischen den individuellen und pauschalen „Vergütungsrohren“ zu sorgen. Wenn der Gesetzgeber am Grundkonzept des 2. Korbs festhalten sollte, ist daher über Instrumente zur Verbesserung der Wirkungsweise des „Systems kommunizierender Röhren“ nachzudenken.²¹⁶

Das Gebot angemessener Vergütung gesetzlich zulässiger Privatkopien

Soweit der Gesetzgeber an den Schranken für private und sonst eigene Vervielfältigungen festhält, folgt aus unions- und verfassungsrechtlichen Gründen zwingend, dass die Berechtigten einen „gerechten Ausgleich“ erhalten müssen.²¹⁷

²¹³ BVerfG, Beschluss vom 07.10.2009, 1 BvR 3479/08, Rn. 13; Schaefer 2020, S. 1252.

²¹⁴ Bundesregierung 2006, S. S. 15.

²¹⁵ Bundesministerium der Justiz 2006, S. 1.

²¹⁶ Siehe Kapitel 5.2.3.

²¹⁷ Vgl. BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54 – Grundig-Reporter; Bundesregierung 2006, S. 15 (eine vergütungsfrei zulässige Privatkopie wäre als Eingriff in das Eigentumsrecht des Urhebers verfassungswidrig); Art. 5 Abs. 2 Buchst. a und b InfoSoc-RL 2001/29, Art. 5 Abs. 4 DSM-RL 2019/790; näher Kapitel 4.2.2.

Anspruch gegen Endnutzer

Zwar bildet die Vervielfältigung durch den Endnutzer den normativen Anknüpfungspunkt und zugleich die Rechtfertigung für den gesetzlichen Anspruch auf angemessene Vergütung bzw. gerechten Ausgleich.²¹⁸ Der Blick zurück in die Geschichte des deutschen Privatkopievergütungssystems lehrt jedoch, dass sich dieser Grundsatz nicht in der Weise operationalisieren lässt, dass sich der Vergütungsanspruch der Berechtigten unmittelbar gegen die Endnutzer richtet.²¹⁹ Die Durchsetzung eines solchen Anspruchs würde prohibitive Transaktionskosten auslösen. Zudem würde der Schrankeneffekt, dass bestimmte Nutzungen ohne ein vorheriges Zustimmungserfordernis zulässig sind, untergraben, wenn die Nutzer damit rechnen müssten, einen individuellen finanziellen Ausgleich leisten zu müssen. Im digitalen Zeitalter ergibt sich zudem ein Spannungsverhältnis zur Alternative der Individuallizenz. Wenn einzelne Vervielfältigungen erfasst und abgerechnet werden können, dann kann und sollte dies nach dem Modell der kommunizierenden Röhren auf bilateral-vertraglicher Weise erfolgen und nicht auf der Grundlage einer generell-abstrakten Schranke, für die dann doch ein individueller Ausgleich zu leisten ist. Mit anderen Worten bildet die indirekte, an Geräte, Speichermedien bzw. ihre Bereitstellung anknüpfende Pauschalvergütung das konzeptionell richtige Pendant zur gesetzlichen Schranke.

Möglichkeit oder tatsächliches Ausmaß der vergütungspflichtigen Nutzung

Diese Erkenntnis aber bildet, wie die Geschichte ebenfalls lehrt, lediglich den Auftakt für eine ganze Reihe von Fragen, die in den folgenden Abschnitten mit Blick auf das geltende Recht erörtert werden. Auf den ersten Blick von großer Tragweite scheint insoweit die Folgefrage zu sein, ob die Vergütungspflicht für Geräte und Speichermedien an die bloße *Möglichkeit* der Herstellung privilegierter Vervielfältigungen anknüpft (so die Rechtslage 1966-2007) oder ob sie von der *tatsächlichen Nutzung* der Geräte und Medien abhängt (so die Rechtslage seit 2008).²²⁰ Freilich zeigen die Erfahrungen der letzten 15 Jahre, dass die Auswirkungen dieses Unterschieds nicht überschätzt werden dürfen. Nach der früheren Rechtslage resultierte die Möglichkeit, dass Privatkopien hergestellt werden können, in einer Vermutung, dass es zu Privatkopien kommt, die aber durch den Nachweis einer nicht ins Gewicht fallenden

²¹⁸ BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54, juris Rn. 48 – Grundig-Reporter; zum Unionsrecht unten Kapitel 4.2.2.

²¹⁹ Bundesregierung 1962, S. 177, 179; BGH, Urteil vom 29.05.1964, Ib ZR 4/63, GRUR 1965, 104 – Personalausweise, mit kritischer Anmerkung Reimer 1965, S. 109 f.; Rechtsausschuss 1965, S. 8 f.

²²⁰ Vgl. Bundesregierung 2006, S. 16.

Wahrscheinlichkeit für eine private Nutzung mit der Folge entkräftet werden konnte, dass die Vergütungspflicht ganz entfiel.²²¹ Seit 2008 ist maßgeblich, ob ein Gerät oder Speichermedium „typischerweise“ in „nennenswertem“ Ausmaß zu privilegierten Vervielfältigungen benutzt wird.²²² Die Betreibervergütung gem. § 54c UrhG stellt seit jeher darauf ab, wie wahrscheinlich die Art und der Umfang der Nutzung eines Ablichtungsgeräts ist.²²³ Damit waren früher wie heute gewisse Abstraktionen vom Einzelfall erforderlich, die wie bereits erwähnt stets streitanfällig sind. Die andauernden Auseinandersetzungen über das relevante „Maß“, in welchem Geräte und Speichermedien „als Typen“ tatsächlich für vergütungspflichtige Vervielfältigungen genutzt werden, legt hiervon beredtes Zeugnis ab.

Flexibilität und Technologieneutralität

Diese Schwierigkeiten scheinen wiederum auf den ersten Blick dafür zu sprechen, die Vergütungen für jedes Gerät oder Speichermedium nach dem Vorbild der 1985er-Reform formalgesetzlich zu fixieren und damit Überprüfungen im Wege der Individualanfechtung vor den Gerichten auszuschließen. Das Schicksal des Anhangs zu § 54 UrhG a.F. lehrt jedoch, dass eine solche Top-Down-Lösung mit dem fatalen Problem behaftet ist, dass die wirtschaftliche und technische Entwicklung schnell über sie hinweggeht, so dass die einmal mit großem Aufwand gefundene Konkretisierung der Angemessenheit nach kurzer Zeit ihre Überzeugungskraft verliert. So kann die Angemessenheit von Vergütungssätzen aufgrund einer wesentlichen Änderung des Preisniveaus des Geräts oder Speichermediums zweifelhaft werden, und zwar unabhängig davon, ob die Vergütung an den Erlös des Vergütungsschuldners oder an das Maß der Nutzung anknüpft (dazu sogleich). In der ersten Variante kann ein Preisverfall der Geräte/Medien die Erlösbeteiligung der Berechtigten unangemessen reduzieren, in der zweiten Variante kann ein Preisverfall zu einer starken, ggf. unangemessenen Belastung der Vergütungsschuldner führen, die die urheberrechtliche Vergütung nicht mehr an die Endverbraucher weitergeben können. Überdies lehrt die mit der Digitalisierung einhergehende Konvergenz der Medien (einschließlich ihrer

²²¹ BGH, Urteil vom 18.05.1955, I ZR 8/54, juris Rn. 69 – Grundig-Reporter („Wenn aber ein Gerät auf eine Benutzung zugeschnitten ist und zu einem Gebrauch angeboten wird, der im Regelfall zu einem Eingriff in urheberrechtliche Befugnisse führen muss, so ist unbedenklich anzunehmen, dass das Gerät in der Hand des Abnehmers auch entsprechend genutzt wird“); BGH, Urteil vom 30.11.2011, I ZR 59/10, Rn. 35 – PC als Bild- und Tonaufzeichnungsgerät.

²²² Siehe § 54a UrhG und Bundesregierung 2006, S. 16.

²²³ Siehe § 54c Abs. 2 UrhG.

Hardware)²²⁴ und die rasante Veränderung der Märkte für digitale Vervielfältigungsgeräte, -speichermedien und hierauf bezogene Dienstleistungen (Stichwort: Cloud), dass es nicht überzeugend erscheint, bestimmte Vervielfältigungstechnologien wie insbesondere die Reprographie („Ablichtung“) gesondert zu regeln²²⁵ bzw. weitergehend in einem Parlamentsgesetz den Vergütungssatz für bestimmte Gerätetypen festzuschreiben. Gelistete Geräte oder Medien könnten bereits praktisch obsolet sein, wenn das Gesetz in Kraft tritt. Vorzugswürdig erscheint demgemäß ein technologieneutraler und flexibler Grundansatz, kombiniert mit effektiven Verfahren zur Konkretisierung der gesetzlichen Rahmenbedingungen.²²⁶

Erlösbeteiligung oder Nutzungsvergütung

Nimmt man demgemäß von einer fixen Liste von Vergütungssätzen Abstand, stellt sich die weitere, tatsächlich grundlegende Frage, woran die allgemeinen gesetzlichen Rahmenbedingungen für die angemessene Vergütung anknüpfen sollen – was, mit anderen Worten, die Berechnungsgrundlage sein soll. In der Geschichte des deutschen Privatkopievergütungssystems finden sich insoweit zwei mögliche Anknüpfungspunkte, nämlich zum einen der „vom Hersteller aus der Veräußerung der Geräte erzielte[n] Erlös“,²²⁷ zum anderen die gesetzlich zulässigen Vervielfältigungen.²²⁸ Die erstgenannte Lösung hat den Vorteil eines relativ klar bezifferbaren Ausgangswerts, an dem die Berechtigten prozentual zu beteiligen sind. Dieser Prozentsatz lässt sich durch einen gesetzlichen Höchstanteil (1965: 5 %) noch weiter konkretisieren, was die Vorhersehbarkeit und insgesamt die Rechtssicherheit begünstigt. Indes krankt diese recht gut operationalisierbare Rechenmethode daran, dass sie die Beteiligung der Berechtigten von einem urheberrechtlich eigentlich irrelevanten Aspekt (nämlich dem Herstellerabgabepreis eines Geräts oder Speichermediums) abhängig macht, der überdies unvorhersehbar schwankt.

²²⁴ Vgl. Bundesregierung 2006, S. 28; zur Subsumtion von PCs unter § 54 UrhG a.F. siehe BGH, Urteil vom 03.07.2014, I ZR 162/10; zu Geräteketten BGH, Urteil vom 03.07.2014, I ZR 28/11, Rn. 41 – Drucker und Plotter III.

²²⁵ Zur Betreibervergütung für digitale Scans näher 4.2.3.1; zur Schwierigkeit des österreichischen Rechts, Cloud-Speicherungen zu erfassen, da nur Reprografie Geräte vergütungspflichtig sind, siehe BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 105.

²²⁶ Vgl. dazu Kapitel 5.2.3.

²²⁷ § 53 Abs. 5 S. 5 UrhG 1965.

²²⁸ § 54a Abs. 1 S. 1 UrhG.

Deshalb wurde diese Berechnungsgrundlage im Zuge der Reform 1985 aufgegeben²²⁹ und unter Zustimmung der beteiligten Kreise im Rahmen des 2. Korbs nicht wieder aufgegriffen.²³⁰ Gleichwohl besagt § 54 Abs. 4 Hs. 2 UrhG, dass die Vergütung von Geräten und Speichermedien „in einem wirtschaftlich angemessenen Verhältnis zum Preisniveau des Geräts oder des Speichermediums stehen“ muss, bezieht also die Erlöse der Vergütungsschuldner immerhin als sekundären Gesichtspunkt doch wieder mit in die Gesamtbetrachtung ein. Es ist auch mehr als 15 Jahre nach Inkrafttreten des 2. Korbs ungeklärt, wie diese Kombination aus abstrakter Nutzungsmonetarisierung und abstraktem Erlösdeckel operationalisiert werden soll. Die Betreiberabgabe gem. § 54c UrhG enthält ebenfalls keinen vergleichbaren Zumutbarkeitsvorbehalt.

Monetarisierung der gesetzlich zulässigen Nutzung

Gründet man die Berechnung der angemessenen Vergütung stattdessen auf den genuin urheberrechtlichen Aspekt der gesetzlich zulässigen Nutzung, so mag dies dogmatisch überzeugender sein und die Beteiligung der Berechtigten unabhängig machen von den Zufälligkeiten der Entwicklung des Geräte- und Speichermedienmarktes. Doch verliert man damit eine bezifferbare Berechnungsgrundlage, was unvermeidlich zu erheblichen Unsicherheiten führt. Denn selbst wenn man über empirische Erhebungen die tatsächlich vergütungspflichtigen Nutzungen bestimmt hätte, wäre noch nicht geklärt, mit welchem Wert diese Nutzungen anzusetzen sind, um eine angemessene Vergütung der Berechtigten zu gewährleisten. Nimmt man dann noch hinzu, dass Berechtigte und Vergütungsschuldner weitestgehend konträre Interessen verfolgen, verwundert es nicht, dass die Suche nach der Angemessenheit von schier endlosen Streitigkeiten und Klagen über viel zu niedrige oder aber viel zu hohe Vergütungen

²²⁹ Bundesregierung 1983, S. 10 f.

²³⁰ Vgl. Bundesregierung 2006, S. 30 und dagegen Rechtsausschuss 2007, S. 45; Bundesministerium der Justiz 2006, S. 2 (es bestand „Einvernehmen..., dass sich die Vergütungshöhe an der tatsächlichen Nutzung des Gerätes für relevante Vervielfältigungen auszurichten hat“).

geprägt ist.²³¹ In Zivilprozessen stoßen weit divergierende Vorstellungen darüber, was angemessen ist, aufeinander.²³² Klassische juristische Subsumtionsarbeit stößt insoweit an ihre Grenzen.²³³

Prozedurale Lehren

Umso wichtiger ist es, die Suche nach der Angemessenheit richtig zu prozeduralisieren, also in Verfahren zu gießen, die plausibel erwarten lassen, dass am Ende ein Betrag steht, der für sich in Anspruch nehmen kann, alle Umstände zu reflektieren und die kollidierenden Interessen in einen gerechten Ausgleich gebracht zu haben. Auch im Hinblick auf diese verfahrensrechtliche Seite der Gesamtproblematik hält die Geschichte des § 54-Vergütungssystems viele Lehren bereit:

Das Zeitmoment

Die mehrfachen großen und kleinen Reformen des § 54-Vergütungssystems waren stets von dem Wunsch begleitet, die Dauer des Verfahrens zur Festsetzung eines Vergütungssatzes für ein Gerät oder Speichermedium kurz zu halten. Denn diese Dauer ist für alle Beteiligten und mittelbar die Allgemeinheit mit hohen Kosten verbunden. Zieht sich die Festsetzung der Vergütungshöhe etwa für ein neuartiges Geräte über Jahre hin, müssen die Berechtigten auf Zahlungen warten, obwohl ihr Anspruch dem Grunde nach bereits mit dem Inverkehrbringen der vergütungspflichtigen Hardware entsteht.²³⁴ Zugleich herrschen auf den relevanten Märkten für Geräte und Speichertechnik kurze Innovationszyklen, so dass kurzfristige Marktaustritte von Vergütungsschuldnern keine Besonderheit darstellen. Dieser Umstand erschwert die wirksame Durchsetzbarkeit des Vergütungsanspruchs zusätzlich.²³⁵ Umgekehrt belastet jahrelange Rechtsunsicherheit die Vergütungsschuldner ebenfalls erheblich, denn sie müssen Rückstellungen für mögliche Ansprüche treffen, die Waren betreffen, die längst abgesetzt sind.²³⁶ Es

²³¹ Vgl. Bundesregierung 1989, S. 12 f.; Bundesregierung 2000, S. 19; Enquete-Kommission "Internet und digitale Gesellschaft" 2011, S. 23 und 79 (der durch den 2. Korb „erhoffte Rechtsfrieden“ sei nicht eingekehrt) und hierzu Klett 2014, S. 21 f.; ferner Koch & Druschel 2015, S. 968; Bundesregierung 2016a, S. 65 f.; Verweyen 2012, S. 879 f.; Bobzien 2019, S. 288; Leistner 2021, S. 74; Probst 2019, 185 f.

²³² Siehe die Gegenüberstellungen der Vergütungsvorstellungen der Parteien in BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 6 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 212/14, Rn. 8 – Gesamtvertrag Speichermedien; ferner die Angaben in BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 152/15, Rn. 1-9 – externe DVD-Brenner.

²³³ Vgl. Bundesregierung 2000, S. 5 (zur Frage der Verdoppelung der Vergütungssätze für die Betreibervergütung); Bundesregierung 2006, S. 28 f. („nicht vermeidbare Auseinandersetzung über die Vergütungshöhe“).

²³⁴ Bundesregierung 2016a, S. 65.

²³⁵ Bundesregierung 2016a, S. 65.

²³⁶ Bundesregierung 2016a, S. 65.

ist und bleibt daher eine zentrale Anforderung an jede Reform des § 54-Vergütungssystems, für zügige Verfahren zur Festsetzung und ggf. Durchsetzung von Ansprüchen zu sorgen.

Formalgesetzlich fixierte Vergütungssätze

Diesem Gesichtspunkt scheinen formal-parlamentsgesetzlich fixierte Vergütungssätze in besonderer Weise Rechnung zu tragen. Denn wenn die Vergütung für alle relevanten (Ablichtungs-)Geräte und Speichermedien im Gesetz festgesetzt ist, sind gerichtliche Auseinandersetzungen über Grund und Höhe der Vergütung ausgeschlossen und nur noch die Durchsetzung im Einzelfall zu gewährleisten.²³⁷

Diese 1985 gewählte Verfahrenslösung steht nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts und des Bundesgerichtshofs sowohl mit dem Grundgesetz als auch mit dem derzeit geltenden Unionsrecht im Einklang.²³⁸ Da gesamtvertragliche Abweichungen von den gesetzlichen Sätzen zulässig waren, konnten die beteiligten Kreise wirtschaftliche und technische Entwicklungen abbilden.²³⁹ Weitere Flexibilität kann durch eine gesetzliche Öffnungsklausel erzielt werden, wonach die gesetzlichen Vergütungssätze auf „vergleichbare“ Geräte entsprechend angewendet werden können.²⁴⁰

Die Erfahrungen der Jahre 1985-2007 belegen jedoch die inhärenten Schwächen dieses Ansatzes. Erstens tendiert eine parlamentsgesetzliche Vergütungsliste zur Versteinerung.²⁴¹ Legislativverfahren sind aufwändig, im hier interessierenden Bereich besonders umstritten und für die beteiligten Politiker von vergleichsweise geringem Interesse im Hinblick auf ihre Chancen, wiedergewählt zu werden. Denn beim § 54-Vergütungssystem handelt es sich um eine hochtechnische Materie, die in der allgemeinen Öffentlichkeit nur relativ wenig Resonanz findet. Zweitens stoßen auch die Instrumente zur Flexibilisierung der Vergütungsliste im Wege der Vereinbarung oder gerichtlichen Anwendung auf vergleichbare Geräte/Medien an ihre Grenzen, wenn die technische Entwicklung – wie beim Übergang vom analogen zum digitalen Zeitalter und bei der Ausbreitung des Internets – einen Sprung macht und technisch-wirtschaftlich nur mehr eingeschränkt oder gar nicht mehr vergleichbare Hardware oder gar

²³⁷ Vgl. BGH, Urteil vom 09.11.2021, I ZR 118/20, Rn. 23 – Eigennutzung.

²³⁸ BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 777/85, 1 BvR 882/85, 1 BvR 1239/85, BVerfGE 79, 1; BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 255/14, Rn. 62 – Musik-Handy; BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 63/19, Rn. 19, 35-38 – Außenseiter.

²³⁹ Bundesregierung 2000, S.6 (in der Praxis seien solche Gesamtverträge geschlossen worden).

²⁴⁰ Siehe § 54 Abs. 4 und Anlage zu § 54 UrhG, Ziff. II 4, BGBl. 1985 I S. 1143 („Bei Vervielfältigungsverfahren vergleichbarer Wirkung sind diese Vergütungssätze entsprechend anzuwenden.“).

²⁴¹ Bundesregierung 1989, S. 23; Bundesregierung 2000, S. 5; kritisch aus Sicht der Rechtsprechung auch Bornkamm 2004, S. 299-313; für eine Flexibilisierung auch Zypries 2007, S. 545 f.; Kreutzer 2003, S. 1042; Klett 2008, S. 6.

äquivalente Dienstleistungen wie Cloud-Dienste zur Beurteilung anstehen.²⁴² Die gesetzliche Vergütungsliste bildet dann nur noch den Ausgangspunkt einer Bewertung, für die im Übrigen gesetzliche Maßstäbe fehlen.²⁴³

Die Vor- und Nachteile formalgesetzlich fixierter Vergütungssätze spiegelten sich im „komplexen Meinungsbild“ der Arbeitsgruppe wider, die im Zuge des Verfahrens zum 2. Korb 2007 über die frühere Anlage zum Urheberrechtsgesetz debattierte: „Während die Anlage einerseits zum Auslaufmodell erklärt wurde, wollten andere Teilnehmer diese entweder ganz (GEMA) oder zumindest teilweise (VG Wort) beibehalten, wieder andere (Gerätehersteller) wollten die Anlage mit Blick auf neue Technologien fortschreiben“.²⁴⁴

Verordnungsermächtigung

Eine mehrfach erwogene, aber nie ergriffene Alternative bzw. Ergänzung zur formalgesetzlichen Vergütungsliste ist die Ermächtigung eines Bundesministeriums gem. Art. 80 GG, eine Rechtsverordnung mit Vergütungssätzen zu erlassen. So hatte der Regierungsentwurf der Reform 1985 folgende Regelung enthalten: „Der Bundesminister der Justiz wird ermächtigt, im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Wirtschaft durch Rechtsverordnung die in der Anlage getroffene Regelung zu ändern, wenn dies wegen einer erheblichen Veränderung der wirtschaftlichen Verhältnisse oder der technischen Gegebenheiten erforderlich ist, um eine angemessene Vergütung der Berechtigten sicherzustellen.“²⁴⁵ Nachdem der Bundesrat mit Blick auf die Auswirkungen einer neuen oder veränderten Vergütung auf die Wirtschaft und die Länderverwaltungen ein Zustimmungserfordernis begehrt hatte,²⁴⁶ bestand im Bundestag sogar „Einigkeit, daß angesichts der wirtschaftlichen Bedeutung dieser Vergütungen eine

²⁴² Vgl. beispielsweise BGH, Urteil vom 28.01.1999, I ZR 208/96, BGHZ 140, 326, 333 f. – Telefaxgeräte; BGH, Urteil vom 05.07.2001, I ZR 335/98, GRUR 2002, 246, 248 – Scanner; BGH, Urteil vom 31.01.2008, I ZR 131/05, Rn. 27 – Multifunktionsgeräte.

²⁴³ Zu Druckern BGH, Urteil vom 03.07.2014, I ZR 28/11, Rn. 41 – Drucker und Plotter III („Für Drucker, die innerhalb der aus PC und Drucker gebildeten Funktionseinheit verwendet werden, sind die in Ziffer II 1 und 3 der Anlage zu § 54d Abs. 1 UrhG aF vorgesehenen festen Vergütungssätze für Vervielfältigungsverfahren vergleichbarer Wirkung im Sinne des § 54a Abs. 1 UrhG aF zu zahlen. Diese Vergütungssätze sind in dem Maße herabzusetzen, in dem Drucker innerhalb anderer Funktionseinheiten und insbesondere innerhalb der aus Scanner, PC und Drucker gebildeten Funktionseinheit verwendet werden.“); BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 255/14, Rn. 64-66 – Musik-Handy; BGH, Urteil vom 09.11.2021, I ZR 118/20, Rn. 24 – Eigennutzung.

²⁴⁴ Bundesministerium der Justiz 2006, S. 3.

²⁴⁵ Bundesregierung 1983, S. 5 (§ 54 Abs. 3 S. 2).

²⁴⁶ Bundesregierung 1983, S. 33.

Änderung nur durch ein Gesetz möglich sein soll“.²⁴⁷ Im 15 Jahre später veröffentlichten, zweiten „Bericht über die Entwicklung der urheberrechtlichen Vergütung gemäß §§ 54 ff. Urheberrechtsgesetz“ machte sich die Bundesregierung in Übereinstimmung u.a. mit dem Börsenverein des Deutschen Buchhandels und der ZPÜ erneut für eine Rechtsverordnungslösung stark.²⁴⁸ Im Zuge der Debatten über den 2. Korb erlangte dieser Vorschlag jedoch keine maßgebliche Bedeutung.

Die gescheiterten Versuche, die Privatkopievergütung schrittweise über eine Verordnungsermächtigung zu konkretisieren, belegen, dass es sich bei diesem Thema aus wirtschaftlicher und kultureller Sicht nicht um eine technische Marginalie handelt. Dennoch sollte die Rechtsverordnungslösung nicht von vornherein aus dem Katalog möglicher Reformoptionen gestrichen werden.

Selbstregulierung durch Kollektivvereinbarungen („Verhandlungslösung“)

Hierfür sprechen vor allen Dingen die ernüchternden Erfahrungen mit der 2007 stattdessen präferierten „Verhandlungslösung“, wonach der Gesetzgeber lediglich generell-abstrakte Rahmenbedingungen definiert, die von den beteiligten Kollektivakteuren (Verwertungsgesellschaften einerseits und Wirtschaftsverbände andererseits) vorrangig selbst zu konkretisieren sind.²⁴⁹ Die insoweit maßgebliche Erwartung, dass „in einer Vielzahl der Fälle“ entweder sogleich eine konsensuale Lösung gefunden werde oder aber „der Vorschlag der sachkundigen und unabhängigen Schiedsstelle von den Beteiligten akzeptiert“ werde,²⁵⁰ hat sich nicht erfüllt.²⁵¹ Vielmehr ziehen sich die Verhandlungen und anschließenden streitigen Auseinandersetzungen über die angemessene Vergütung für neue, noch nicht taxierte

²⁴⁷ Vgl. Rechtsausschuss 1985, S. 8 und 20.

²⁴⁸ Bundesregierung 2000, S. 20 und 24 („Angesichts der sich ständig wandelnden technischen und wirtschaftlichen Entwicklung sollte nunmehr die Anpassung der Vergütungssätze dem Gerätetyp und der Höhe nach durch Rechtsverordnung ermöglicht werden.“).

²⁴⁹ Siehe hierzu bereits Bundesregierung 1983, S. 19 f. (zum Vorbehalt abweichender Vereinbarungen in der Bühnenanlage); Bundesregierung 2000, S. 20; Bundesregierung 2016a, S. 65 f. („Die Vergütungshöhe soll weiterhin so weit wie möglich im konsensuellen Zusammenwirken der beteiligten Kreise festgelegt werden. Dieses Verfahren erhöht nicht nur die Akzeptanz der ermittelten Vergütungssätze. Es garantiert auch, dass die Verbände der Geräte- und Speichermedienindustrie ihre Sachkompetenz und Marktkenntnis ebenso einbringen können wie die Verwertungsgesellschaften.“); Langhoff u.a. 2007, S. 595; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 1; vgl. auch Bobzien 2019, S. 287 ff.

²⁵⁰ Bundesregierung 1983, S. 24.

²⁵¹ Siehe Bundesregierung 2016a, S.65 („Die Pflicht zur Durchführung von Gesamtvertragsverhandlungen vor Aufstellung eines Tarifs (vgl. § 13a Absatz 1 Satz 2 UrhWahrnG) führt in der Regel nicht zu einer Einigung, sondern lediglich zu deutlichen Verzögerungen des Verfahrens. Die Hoffnung, durch die obligatorischen Verhandlungen in weiten Bereichen zu einvernehmlichen Lösungen zu gelangen, hat sich nicht erfüllt.“); a.a.O., S. 99 („Die bisher nach § 17a UrhWahrnG in Streitfällen über die Vergütungspflicht nach § 54 UrhG vorgesehene freiwillige Schlichtung entfällt. Es hat sich gezeigt, dass für eine freiwillige Schlichtung anstelle des Schiedsstellenverfahrens kein praktisches Bedürfnis besteht. Denn von dem Verfahren nach § 17a UrhWahrnG wurde seit Inkrafttreten der Vorschrift im Jahr 2008 kein Gebrauch gemacht.“); BGH, Urteil vom 18.05.2017, I ZR 266/15,

Geräte und Speichermedien regelmäßig über mehrere, in einigen Fällen mehr als 10 Jahre hin, da praktisch alle maßgeblichen tatsächlichen und rechtlichen Aspekte streitig und ungeklärt sind.²⁵²

Justizförmige Verfahren: Schiedsstelle, OLG München, BGH

Daher liegt das regulatorische Augenmerk seit der 2007er-Reform auf Maßnahmen zur angemessenen Beschleunigung der Verfahren zur Vergütungsfestsetzung. Diese müssen justizförmige Entscheidungsverfahren umfassen, da gesetzliche Vergütungssätze wie erläutert nicht existieren. In der Arbeitsgruppe zur Vorbereitung des 2. Korbs wurden insoweit zwei Verfahrensmodelle diskutiert, nämlich eines, das nach schweizerischem Vorbild als „am Verwaltungsrecht orientiertes Genehmigungsmodell“²⁵³ charakterisiert wurde, sowie eines, das als „zivilrechtliches Schlichtungsmodell“ bezeichnet wurde, und das mehr Zustimmung erfuhr, ohne dass über alle institutionellen und verfahrensrelevanten Aspekte Einigkeit erzielt wurde. Bemerkenswert aber ist, dass eine „starke und mit Autorität ausgestattete Entscheidungsinstanz“ „klar befürwortet“ wurde.²⁵⁴

Das gegenwärtige Verfahren vor der Schiedsstelle beim DPMA gem. §§ 92 ff. VGG leistet dies jedoch nicht, denn es führt maximal zu einem Einigungsvorschlag, dem jeder Beteiligte widersprechen kann.²⁵⁵ Der Bundesgerichtshof sieht das vorrangige Ziel des Verfahrens vor der Schiedsstelle demgemäß „in erster Linie“ darin, „eine einheitliche und sachkundige Beurteilung der von den Verwertungsgesellschaften aufzustellenden Tarife zu ermöglichen und den Gerichten, die sich nur mit Schwierigkeiten die für die Beurteilung der Angemessenheit erforderlichen Vergleichsmaßstäbe erarbeiten kön-

Rn. 2; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 35/15, Rn. 4 – externe Festplatten (jeweils gescheiterte Verhandlungen nach Inkrafttreten des 2. Korbs); ferner Becker & Müller 2012, S. 376; Kreutzer 2003, S. 1042; Müller 2007, S. 789 ff.; Niemann 2008, S. 205; Niemann 2011, S. 76; Brenken 2013, S.48.

²⁵² Zur Vergütung von USB-Sticks vgl. BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20, Rn. 3-9 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten; Peukert 2023, § 31 Rn. 20 m.w.N.; kritisch Verwey 2012, S. 879 f.; Bobzien 2019, S. 288; Verwey 2019, Abs. 11 („völlig unbrauchbare gesetzliche Regelung“).

²⁵³ Siehe dazu Verwey u.a. 2017, S. 593 m.w.N. (Tarife der Verwertungsgesellschaften müssen von der Eidgenössischen Schiedskommission für die Verwertung von Urheberrechten und verwandten Schutzrechten genehmigt werden; Entscheide der Schiedskommission können vor das Bundesverwaltungsgericht und das Bundesgericht als letzte Instanz gezogen werden, allerdings in der Regel ohne aufschiebende Wirkung).

²⁵⁴ Siehe Bundesministerium der Justiz 2006, S. 2.

²⁵⁵ § 105 VGG.

nen, eine Hilfestellung zu geben. Mit der zwingenden Vorschaltung der Schiedsstelle sollen deren Sachkunde in möglichst großem Umfang nutzbar gemacht und die Gerichte entlastet werden.“²⁵⁶ Prozessvoraussetzung ist das Schiedsstellenverfahren in Fällen, in denen die Anwendbarkeit oder Angemessenheit eines Tarifs bestritten ist oder es um den Abschluss oder die Änderung eines Gesamtvertrags geht – mit anderen Worten also grundsätzliche, über den Einzelfall hinausweisende Gesichtspunkte streitgegenständlich sind.²⁵⁷ Gerade insofern wurde aber immer wieder der Vorwurf laut, das zwingende Schiedsstellenverfahren werde von Vergütungsschuldnern missbraucht, um eine Klärung der Vergütungsfrage zu verzögern.²⁵⁸

Soweit ersichtlich kaum prinzipielle Kritik erfahren hat die geltende, ausschließliche Zuständigkeit des für den Sitz der Schiedsstelle zuständigen OLG München für alle sich an einen nicht akzeptierten Einigungsvorschlag anschließenden Streitfälle über die Vergütungspflichten gem. §§ 54, 54c UrhG sowie diesbezügliche Gesamtverträge. Allerdings hat sich die Annahme des Gesetzgebers, die ausschließliche Zuständigkeit des OLG München begründe Vertrauen auf eine einheitliche Entscheidungspraxis, so dass die Marktteilnehmer „in vielen Fällen ... auf eine letztinstanzliche Entscheidung verzichten“ werden,²⁵⁹ ebenfalls nicht bewahrheitet. Die unmittelbar nach dem Inkrafttreten des 2. Korbs startenden Auseinandersetzungen über die angemessene Vergütung von PCs und anderen Geräten und Speichermedien zur Anfertigung digitaler Vervielfältigungen gingen und gehen nicht selten in eine dritte Runde zum BGH.²⁶⁰ Sie widerlegen zumindest teilweise auch die Annahme, die Verfahren vor der Schiedsstelle und dem OLG München würden zumindest die für die finale Beurteilung der Angemessenheit erforderlichen tatsächlichen Vergleichsmaßstäbe herausarbeiten.²⁶¹ Denn trotz der Sachnähe und Erfahrung der Schiedsstelle und des weiten Ermessensspielraums, den der BGH dem OLG München für seine rechtsgestaltende Entscheidung zur Festsetzung eines Gesamtvertrags einräumt,²⁶² ist es dazu gekommen, dass der BGH die Entscheidung des OLG München insgesamt aufhob und die Sache zur

²⁵⁶ BGH, Beschluss vom 27.08.2015, I ZR 148/14, Rn. 19-20 – Schiedsstellenanrufung II. Zur Sinnhaftigkeit des Schiedsstellenverfahrens vor der 1985er-Reform Bundesregierung 1983, S. 11 f.

²⁵⁷ § 128 VGG und Bundesregierung 2016a, S. 105.

²⁵⁸ Bundesregierung 2000, S. 23 (zum UrhG 1985/1994).

²⁵⁹ Bundesregierung 2006, S. 23.

²⁶⁰ Siehe Peukert 2023, § 31 Rn. 20 m.w.N.; zuletzt BGH, Vorlagebeschluss vom 26.09.2024, I ZR 1/24 – gewerblicher Endabnehmer.

²⁶¹ BGH, Beschluss vom 27.08.2015, I ZR 148/14, Rn. 19-20 – Schiedsstellenanrufung II.

²⁶² BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 24 f. – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

erneuten Festsetzung des Gesamtvertrags an das OLG zurückverwies, weil das OLG schon nicht nachvollziehbar begründet hatte, weshalb die von ihm für verschiedene Gerätetypen anhand eines Vergleichs mit der Erstverwertungsvergütung errechneten Vergütungen angemessen sind.²⁶³ Die bloße Bezugnahme auf Schriftsätze einer Partei könne eigene Feststellungen und Ausführungen des Oberlandesgerichts zur Höhe einer Vergleichsvergütung und zu etwaigen Abschlägen hiervon nicht ersetzen.²⁶⁴

Pfadabhängigkeiten

Das betreffende BGH-Urteil „Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik“ bestätigt jedoch nicht nur die allgemeine Schwierigkeit, angemessene Geräte- und Speichermedienvergütungen zu beziffern. Es lehrt zugleich, dass jede Fortentwicklung des § 54-Vergütungssystems zwangsläufig mit starken Pfadabhängigkeiten rechnen muss. Denn warum soll, was vor einer Reform als angemessen galt, nunmehr plötzlich durch den Federstrich des Gesetzgebers unangemessen sein? Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass sich die Praxis zum geltenden Recht seit dem Urteil „Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik“ vom Versuch abgewendet hat, die Vergütung auf der Grundlage eines neuen Ausgangspunkts (nämlich der üblichen Erstverwertungsvergütung) gänzlich neu zu ermitteln, und stattdessen neue Tarife und Gesamtverträge anhand eines Vergleichs mit etablierten Vergütungssätzen beurteilt, wobei die Darlegungs- und Beweislast für einen Änderungsbedarf denjenigen trifft, der von der Absenkung oder Erhöhung einen Vorteil hat.²⁶⁵ Hierbei handelt es sich um eine spezifisch zivilverfahrensrechtliche Form der Prozeduralisierung der Suche nach der Angemessenheit. Wird die Letztentscheidung über die Angemessenheit wie im geltenden Recht den Zivilgerichten überantwortet, erscheint dies durchaus konsequent.

Ermittlung der empirischen Beurteilungsgrundlagen

In engem Zusammenhang hiermit steht die Frage, in welchem Verfahren die empirischen Grundlagen der Vergütungsfestsetzung ermittelt werden. Insoweit erscheint das zivilprozessrechtliche Erkenntnisverfahren mit seinen Beibringungs- und Dispositionsgrundsätzen freilich im Ansatz weniger geeignet, eine solide empirische Beurteilungsgrundlage zu schaffen,²⁶⁶ denn der relevante Sachverhalt ist kein

²⁶³ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 43-47 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

²⁶⁴ BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 65 f. – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet; BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 45-47 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

²⁶⁵ Näher unten 4.2.3.6.

²⁶⁶ Leistner 2021, S. 86 f.

konkreter, sondern ein abstrakt-genereller. Zu ermitteln ist, in welchem Maße Geräte und Speichermedien „als Typen“ unter Berücksichtigung ihrer allgemeinen Eigenschaften und Leistungsfähigkeit vergütungsrelevant genutzt werden,²⁶⁷ welches „Preisniveau“ diese Hardware hat²⁶⁸ bzw. wie und in welchem Umfang Ablichtungsgeräte insbesondere nach Maßgabe ihres Standorts und ihrer „üblichen“ Verwendung wahrscheinlich genutzt werden.²⁶⁹ Die Beantwortung solch allgemeiner Fragen setzt aufwändige und teure Studien voraus, die keine der beteiligten Parteien tragen möchte.

Es verwundert daher nicht, dass das Thema „empirische Studien“ im Rahmen der 2007er-Reform einen bedeutsamen Diskussionspunkt bildete.²⁷⁰ Die schließlich kodifizierte Lösung sah vor, dass die Verwertungsgesellschaften verpflichtet waren, vor Aufstellung von Geräte- und Speichermedientarifen mit den Verbänden der betroffenen Hersteller über die angemessene Vergütungshöhe und den Abschluss eines Gesamtvertrages zu verhandeln.²⁷¹ Sollten diese Gesamtvertragsverhandlungen scheitern, konnten Verwertungsgesellschaften nach dem Wortlaut des Gesetzes § 54a-Tarife „erst nach Vorliegen“ von „empirischen Untersuchungen“ aufstellen, die von der Schiedsstelle durchzuführen waren.²⁷²

Von dieser zentralen Rolle empirischer Untersuchungen rückte der Gesetzgeber im Zuge der Umsetzung der VG-Richtlinie 2014/26 jedoch teilweise wieder ab. Seither sind empirische Studien zum Ausmaß der vergütungsrelevanten Nutzung von Geräte- und Speichermedientypen nurmehr für die einseitige Aufstellung von Tarifen zwingend vorgesehen.²⁷³ Insoweit sehen die §§ 93, 112-116 VGG vor, dass Verwertungsgesellschaften die Schiedsstelle in einem gesonderten Verfahren anrufen können, um eine selbständige empirische Untersuchung zur Ermittlung der nach § 54a Abs. 1 UrhG maßgebli-

²⁶⁷ § 54a Abs. 1-3 UrhG.

²⁶⁸ § 54a Abs. 4 UrhG.

²⁶⁹ § 54c Abs. 2 UrhG.

²⁷⁰ Vgl. Bundesregierung 2006, S. 50.

²⁷¹ § 13a Abs. 1 S. 2 UrhWahrnG 2008.

²⁷² §§ 13a Abs. 1 S. 3, 14 Abs. 5a UrhWahrnG 2008. Siehe aber (nach dem Außerkrafttreten der Vorschrift) BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 35/15, Rn. 76-80 – externe Festplatten („Entgegen der Ansicht der Revision der Klägerin lässt sich § 13a Abs. 1 Satz 3, § 14 Abs. 5a UrhWG nicht entnehmen, dass eine Verwertungsgesellschaft einen Tarif über die Vergütung nach § 54a UrhG stets erst nach Vorliegen einer von der Schiedsstelle durchzuführenden empirischen Untersuchungen zum Maß der tatsächlichen Nutzung der Geräte oder Speichermedien für vergütungspflichtige Vervielfältigungen aufstellen darf.“); siehe aber Bundesregierung 2016a, S. 65.

²⁷³ § 40 Abs. 1 S. 2 VGG; Bundesregierung 2016a, S. 85 f.; Reinbothe, in Schricker/Loewenheim 2020, § 40 VGG Rn. 5 f. (empirische Untersuchung bei einseitiger Tarifaufstellung verpflichtend).

chen Nutzung durchführen zu lassen. Allerdings ist bis zum Abschluss dieser Studie keine den gesetzlichen Anforderungen entsprechende, empirische Untersuchung veröffentlicht worden.²⁷⁴ Die Schiedsstelle teilt mit, in den letzten Jahren keine empirische Untersuchung zur Ermittlung der nach § 54a UrhG maßgeblichen Nutzung in Auftrag gegeben zu haben.²⁷⁵ Im Zusammenhang mit dem Mangel an empirischen Daten steht, dass sich der BGH wie erläutert seit Mitte der 2010er Jahre auf das klassisch-zivilprozessuale Prozeduralisierungsinstrument der Darlegungs- und Beweislast gestützt hat.

Es ist zweifelhaft, ob dies der Weisheit letzter Schluss ist. Zugespitzt könnte man sagen, dass dem offenen-flexiblen, auf das tatsächliche Nutzungsausmaß abstellenden Regelungskonzept der §§ 54a, 54c UrhG bisher das passende Verfahren zur Feststellung eben dieser Tatsachengrundlage fehlt. Ist es angemessen und praktikabel, die Parteien eines bestimmten, auch von urheberrechtsfremden Zufälligkeiten abhängigen Verfahrens mit der Klärung dieser einzelfallübergreifenden Sachverhaltsfrage zu belasten? Warum können nur Verwertungsgesellschaften ein separates Verfahren zur Ermittlung der Nutzungshäufigkeit einleiten? Auf diese Fragen wird im Reformoptionskapitel 5 zurückzukommen sein.

Kosten eines Systemwechsels

Mit Blick auf eine solche Reform lehrt die Geschichte des § 54-Vergütungssystems, dass auch die Kosten einer Änderung, zumal eines grundlegenden Systemwechsels, mit in die Gesamtbewertung eingestellt werden müssen. Jeder der drei dargestellten Meilensteine des deutschen Privatkopievergütungsrechts 1965/77, 1985 und 2007/2008 ging mit bereits für sich gesehen sehr aufwändigen Legislativverfahren einher, für die es eines erheblichen „Leidensdrucks“ der beteiligten Kreise bedarf, der sich offenbar nur alle 20 Jahre einstellt. Und selbst wenn schließlich eine Reform beschlossen ist, bildet dieser parlamentarische Akt nur den Auftakt für die wiederum aufwändige Implementierung der neuen Regeln in ggf. neuartigen Verfahren.²⁷⁶ Ob sich dies lohnt, wenn die Reform wie 1985 und 2007/2008 gar nicht darauf abzielt, das Gesamtvergütungsaufkommen nach oben oder unten zu korrigieren,²⁷⁷ erscheint zweifelhaft. Vorzugswürdig erscheint es, eine etwaige Änderung auf dasjenige Problem zuzuschneiden und auch zu begrenzen, das bewältigt werden soll. Beschränkt sich der Problembefund auf das „Wie“ der Vergütungsbemessung, zB die Dauer entsprechender Verfahren, sollte sich der Eingriff

²⁷⁴ Vgl. hierzu § 115 Abs. 2 S. 1 VGG und kritisch Staats 2021, S. 1267.

²⁷⁵ Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA 2024, S. 2.

²⁷⁶ Vgl. BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 1 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; Urteil vom 21.07.2016, I ZR 212/14, Rn. 3 ff – Gesamtvertrag Speichermedien (Gesamtverträge 1986-2008, danach Rechtsstreite, die auch durch die BGH-Urteile nicht beendet wurden); BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 152/15, Rn. 1 ff – externe DVD-Brenner (Gesamtverträge seit 2002, keine abschließende Klärung durch BGH-Urteil).

²⁷⁷ Vgl. Kapitel 4.2.1.1.

auch nur auf die entsprechenden Verfahrensaspekte erstrecken. Die materiellrechtlichen Regelungen der Vergütungspflicht gem. §§ 54-54c UrhG sollten nur modifiziert werden, wenn entweder relevante Vergütungslücken geschlossen oder aber unangemessene Überkompensationen vermieden werden sollen.

4.2.1.2 *In der Europäischen Union*

Bereits in ihrem Grünbuch von 1995 problematisierte die Europäische Kommission neue Herausforderungen der Digitalisierung an das Urheberrecht, so auch neue technische Möglichkeiten zur verbesserten Reproduktion von geschützten Inhalten in der privaten Lebenssphäre.²⁷⁸ Diese neuen Verwertungsmöglichkeiten wurden zwar positiv insoweit beschrieben, als sie einen massenhaften Zugang zu Texten und Bildern ermöglichten, zugleich aber als eine neue Form der Verwertung, die den wirtschaftlichen Interessen der Berechtigten schaden würde.²⁷⁹ Diese Beschreibung der neuen Lebenswirklichkeit zeigt, dass die Kommission sich der Herausforderung, diesbezüglich widerstreitende Interessen in einen gerechten Ausgleich bringen zu müssen, von Anfang an bewusst war. Die Kommission formulierte das Ziel, das Vervielfältigungsrecht ebenso wie eine Ausnahme zur privaten Vervielfältigung auf Unionsebene zu harmonisieren, damit der unionale Rechtsrahmen dem technischen Fortschritt gerecht würde.²⁸⁰ Eine Lösung könne es sein, Kopiersysteme für Privatkopien auf Grundlage einer Gebührenerhebung für Träger und Geräte einzuführen.²⁸¹ In ihrer sich anschließenden Mitteilung von 1996 betonte die Kommission die Bedeutung der Harmonisierung des Vervielfältigungsrechts.²⁸² Es sei zu überlegen, das Verbotsrecht auszuweiten, als Gegengewicht neue Ausnahmekonzepte vorzusehen.²⁸³ Auf dem Weg zur InfoSoc-RL wurde also die Einführung einer neuen Ausnahmeregelung für private Vervielfältigungen immer in Zusammenschau mit dem Vervielfältigungsrecht gedacht. Für die Bewältigung der technischen Herausforderungen der Gegenwart sollte dieser Denkansatz beibehalten werden: Der Schutzbereich des Verwertungsrechts und eines Ausnahmetatbestandes für private Vervielfältigungen sollten stets zusammengedacht und aufeinander eingestellt werden, um einen gerechten Ausgleich zwischen den widerstreitenden Interessen herzustellen. Die Überlegungen der Kommis-

²⁷⁸ Europäische Kommission 1995.

²⁷⁹ Europäische Kommission 1995, S. 49.

²⁸⁰ Europäische Kommission 1995, S. 49.

²⁸¹ Europäische Kommission 1995, S. 50.

²⁸² Europäische Kommission 1996.

²⁸³ Hierzu auch Reinbothe 2013, S. 144 f.

sion materialisierten sich schließlich 1997 in ihrem Richtlinienvorschlag zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft. Der Weg vom Richtlinienvorschlag zur Verabschiedung der Richtlinie wird nachfolgend mit Blick auf das neu eingeführte Regelungskonzept des „gerechten Ausgleichs“ nachgezeichnet.

Der Richtlinienvorschlag von 1997: Fehlen eines Vergütungsanspruchs

Der ursprüngliche Richtlinienvorschlag von 1997 sah in seinem Art. 5 Abs. 2 Buchst. a eine Ausnahme und Beschränkung für Fotokopien, in seinem Art. 5 Abs. 2 Buchst. b eine Ausnahme und Beschränkung für private Vervielfältigungen vor. Die beiden fakultativen Ausnahmetatbestände wurden in diesem ersten Vorschlag nicht mit einem obligatorischen Anspruch auf angemessene Vergütung gekoppelt.²⁸⁴ In diesem ersten Entwurf sah die Richtlinie kein Konzept zur angemessenen Vergütung auf Unionsebene vor; es sollte den Mitgliedstaaten überlassen bleiben, ob sie die fakultativen Ausnahmen in ihrer nationalen Urheberrechtsordnung in Verbindung mit einer Vergütungsregel vorsehen.²⁸⁵ Insoweit enthielt Begründungserwägung 9 lediglich den urheberrechtlichen Leitgedanken, dass Urheber und ausübende Künstler für die Nutzung ihrer Werke eine angemessene Vergütung erhalten müssen.

Es zeichnete sich bei der Verhandlung des Vorschlags im Rat und Europäischen Parlament ab, dass dieser zurückhaltende Ansatz der Kommission nicht konsensfähig war.²⁸⁶ Uneinigkeit bestand insbesondere darin, ob nicht unterschiedliche Regelungsansätze für digitale und analoge Privatkopien angebracht wären.²⁸⁷ Dem europäischen Gesetzgeber war insoweit bewusst, dass die technischen Möglichkeiten zur Anfertigung von privaten Vervielfältigungsstücken zu diesem Zeitpunkt keinesfalls am Endpunkt angekommen waren, sondern sich weiter fortentwickeln würden.²⁸⁸ Für ihn stellte es sich als ungewiss dar, ob analoge Privatkopien möglicherweise bald der Vergangenheit angehören würden. Von dieser Erkenntnis sollte freilich jede Rechtsharmonisierung geleitet sein: Die Ungewissheit, was künftigen technologischen Fortschritt anbelangt, sollte der Unionsgesetzgeber immer einpreisen und nicht den Fehler machen, Richtlinienrecht zu stark auf einen bestimmten Stand der Technik zuzuschneiden. Regelungstechnisch wurden seinerzeit zwei Möglichkeiten zur Adressierung des Problems diskutiert: zum einen die Einführung einer unionsweiten gesetzlichen Lizenz für Privatkopien verbunden

²⁸⁴ Europäische Kommission 1998.

²⁸⁵ Reinbothe 2013, S. 146.

²⁸⁶ Reinbothe 2013, S. 149.

²⁸⁷ Reinbothe 2013, S. 147.

²⁸⁸ Zu diesem Bewusstsein des Unionsgesetzgebers Reinbothe 2013, S. 147.

mit Ansprüchen der Rechtsinhaber auf eine angemessene Vergütung; zum anderen die Einführung eines Verbotsrechts für Privatkopien in Kombination mit weit angelegten Ausnahmen.²⁸⁹

Verhandlungen im Rat und Parlament: Einführung des Begriffs des „gerechten Ausgleichs“

Die Stellungnahme des Europäischen Parlaments zum Richtlinienvorschlag in erster Lesung enthielt dann den Vorschlag, bestimmte Ausnahmetatbestände, jedenfalls die für Vervielfältigungen zum privaten Gebrauch, mit einer Verpflichtung zu verknüpfen, dass die Rechtsinhaber für die Nutzung ihrer Schutzzinhalte einen „gerechten Ausgleich“ erhalten.²⁹⁰ Der Begriff des „gerechten Ausgleichs“ wurde gewählt, weil er Raum für verschiedene nationale Konzepte lässt und deshalb mehrheitsfähig erschien.²⁹¹ Er stellt auf Unionsebene nur einen Mindeststandard auf. Es wurde bewusst davon abgesehen, eine Verpflichtung zur Zahlung einer „angemessenen Vergütung“ aufzunehmen, da eine solche Formulierung nicht konsensfähig gewesen wäre.²⁹² Der Begriff des „gerechten Ausgleichs“ und das dahinterstehende Regelungskonzept waren neu im europäischen Urheberrecht.²⁹³ Das Konzept wurde aus der Not heraus geboren, ein Regelungskonzept vorzulegen, das mehrheitsfähig war und ein Kompromiss darstelle für Mitgliedstaaten mit divergierenden nationalstaatlichen Vergütungssystemen. In diesem Stadium des Gesetzgebungsprozesses wurde also das Konzept des „gerechten Ausgleichs“, das dann später auch Eingang in den finalen Richtlinienentwurf fand, als kleinster gemeinsamer Nenner ermittelt und ausgewählt. Dabei muss allen bewusst gewesen sein, dass ein derart weiter Begriff auf Unionsebene eine Kompetenzverschiebung in der Horizontale bedeutet. Durch die dem Begriff eingeschriebene Weite wurde dem EuGH besonders viel Spielraum bei der Konkretisierung des Konzepts eingeräumt und damit auch die Möglichkeit gegeben, die Begriffsauffüllung bei künftigen technologischen Entwicklungen zu aktualisieren.

²⁸⁹ Reinbothe 2013, S. 147 f.; zu den Diskussionen im Europäischen Parlament siehe auch Reinbothe 2001, S. 779.

²⁹⁰ Europäisches Parlament 1999, S. 179.

²⁹¹ Siehe zum Begriff Koch & Druschel 2015, S. 961.

²⁹² Zu alldem Reinbothe 2013, S. 149 f.

²⁹³ Reinbothe 2013, S. 141. Die späteren Richtlinien arbeiten dann hingegen mit dem Begriff der „angemessenen Vergütung“, siehe Art. 16 Abs. 2 UAbs. 2 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26 und Art. 8 Abs. 2 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115 (siehe hierzu 4.2.2.1).

Der geänderte Richtlinienentwurf von 1999: Aufspaltung in zwei Ausnahmetatbestände für private analoge und digitale Vervielfältigungen

Der Begriff des „gerechten Ausgleichs“ des federführenden Binnenmarktausschusses des Europäischen Parlaments fand Eingang in den geänderten Richtlinienentwurf der Kommission von 1999.²⁹⁴ Die Richtlinie definierte den Begriff des „gerechten Ausgleichs“ nicht.²⁹⁵ In dem geänderten Entwurf wurde bei den Ausnahmetatbeständen des Art. 5 Abs. 2 Buchst. a für Reprographien und Buchst. b für Privatkopien die Einfügung eines Zusatzes „unter der Bedingung, daß die Rechtsinhaber einen gerechten Ausgleich erhalten“ vorgeschlagen. In dieser überarbeiteten Version war vorgesehen, die Ausnahme für private Vervielfältigungen in zwei Unterabsätzen auf zwei Tatbestände je nach Beschaffenheit des Vervielfältigungsstückes aufzuspalten: in einen Ausnahmetatbestand für Vervielfältigungen auf analogen Ton-, Bild- oder audiovisuellen Trägern (Art. 5 Abs. 2 Buchst. b)) sowie einen Ausnahmetatbestand für Vervielfältigungen auf digitalen Ton-, Bild- oder audiovisuellen Trägern (Art. 5 Abs. 2 Buchst. ba)). Das Europäische Parlament hatte diese Trennung in zwei Unterabsätze vorgeschlagen, die Kommission hat sich diese Anregung in ihrem geänderten Entwurf zu eigen gemacht.²⁹⁶ Der Ausnahmetatbestand für digitale Privatkopien wurde zwar mit einem leicht modifizierten Zusatz versehen, der aber auch mit dem Konzept des „gerechten Ausgleichs“ arbeitete: „wobei für die private digitale Vervielfältigung ein gerechter Ausgleich für alle Rechtsinhaber sichergestellt sein muß“. Bei digitalen Privatkopien sollten also „alle“ Rechtsinhaber, bei analogen Privatkopien „die“ Rechtsinhaber einen „gerechten Ausgleich“ für die Nutzung erhalten. Da beide Ausnahmetatbestände die erlaubnisfreie Nutzung an die Gewährleistung eines „gerechten Ausgleichs“ knüpften, erscheint die Aufspaltung letztlich wenig sinnvoll. In Begründungserwägung 26 wurde die Differenzierung zwischen analogen und digitalen Vervielfältigungsstücken aufgegriffen und die Bedeutung eines „gerechten Ausgleichs“ im Falle letztgenannter besonders hervorgehoben. Weil digitale private Vervielfältigungen eine größere wirtschaftliche Bedeutung erlangen würden, sei es von „besonderer Bedeutung“, dass „alle“ Rechtsinhaber insoweit einen gerechten Ausgleich erhalten. Dies hätte man so in den Erwägungsgründen stehen lassen können, ohne die Privatkopieausnahme im Hauptteil der Richtlinie in zwei Ausnahmetatbestände aufzuspalten. Der EuGH hätte bei der Begriffsausfüllung des gerechten Ausgleichs für private Vervielfältigungen der gesteigerten wirtschaftlichen Bedeutung und dem damit einhergehenden Schä-

²⁹⁴ Europäische Kommission 1999.

²⁹⁵ Lediglich die Begründungserwägungen 26 und 29a griffen ihn auf und ließen gewisse Rückschlüsse auf ihn zu, dazu sogleich.

²⁹⁶ Rat der Europäischen Union 2000, Rn. 21.

digungspotential von digitalen Vervielfältigungen ohnehin anders Rechnung tragen müssen als bei analogen Vervielfältigungsstücken, um in diesen Fällen einen gerechten Ausgleich zwischen den Betroffenen herzustellen. In Begründungserwägung 26 wurde außerdem ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der „gerechte Ausgleich“ für die Rechtsinhaber in den nationalen Rechtsordnungen durch Beibehaltung oder Einführung nationalstaatlicher Konzepte gewährleistet werden kann. Weil Richtlinienrecht keinen Zugriff auf die nationale Konstruktion zu dessen Umsetzung nehmen kann, war dieser Hinweis entbehrlich und wohl nur politischen Gründen geschuldet. Begründungserwägung 27 ergänzte in Bezug auf digitale Privatkopien, dass neue technische Entwicklungen, insbesondere die Möglichkeit technischer Schutzvorkehrungen, von den Mitgliedstaaten zu berücksichtigen seien. Die neu eingefügte Begründungserwägung 29a stellte zudem klar, dass sämtliche der vorgenannten Ausnahmen vertraglichen Beziehungen zur Sicherstellung eines gerechten Ausgleichs für die Rechtsinhaber nicht entgegenstehen dürften. Hiermit brachte die Kommission zum Ausdruck, dass vertragliche Vereinbarungen zwischen den Beteiligten einen gewissen Vorrang gegenüber der gesetzlichen Verpflichtung zur Zahlung genießen sollten.²⁹⁷

Gemeinsamer Standpunkt des Rates von 2000: Ein Ausnahmetatbestand für private Vervielfältigungen

Nach dem Gemeinsamen Standpunkt des Rates vom 28. September 2000 sollte die Aufspaltung in zwei Ausnahmetatbestände für analoge und digitale Vervielfältigungen wieder rückgängig gemacht werden. Der Rat war zu dem Ergebnis gekommen, dass insoweit keine Unterscheidung getroffen werden sollte.²⁹⁸ In Art. 5 Abs 2 Buchst. b war nun ein Ausnahmetatbestand für beide Varianten privater Vervielfältigungen vorgesehen.²⁹⁹ Diese Ausnahme ebenso wie die für Reprographien in Art. 5 Abs. 2 Buchst. a stellte die erlaubnisfreie Nutzung unter die Bedingung der Gewährung eines „gerechten Ausgleichs“ an die Rechtsinhaber.³⁰⁰ Nach dem modifizierten Art. 5 Abs 2 Buchst. b sollte in Bezug auf private Vervielfältigungen insoweit eingestellt werden, ob technische Maßnahmen auf das betreffende Werk oder den betreffenden Schutzgegenstand angewendet wurden. Der Rat wählte die Formulierung

²⁹⁷ Reinbothe 2013, S. 151.

²⁹⁸ Rat der Europäischen Union 2000, Rn. 21.

²⁹⁹ Rat der Europäischen Union 2000a, der Rat führte zudem neue Ausnahme oder Beschränkung für Vervielfältigungen von Sendungen, die von bestimmten nichtkommerziellen sozialen Einrichtungen angefertigt wurden (Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe e)) ein, die ebenfalls unter die Bedingung eines gerechten Ausgleichs für die Rechtsinhaber gestellt wurde.

³⁰⁰ Zudem wurde in Art. 5 Abs. 2 Buchst. e) ein Ausnahmetatbestand für Vervielfältigungen von Sendungen, die von nicht kommerziellen sozialen Einrichtungen wie Krankenhäusern oder Haftanstalten angefertigt wurden, aufgenommen und ebenfalls unter die Bedingung gestellt, dass die Rechtsinhaber einen gerechten Ausgleich erhalten.

„zum privaten Gebrauch“, um Vervielfältigungen durch und für eine natürliche Person abzudecken.³⁰¹ Bei der Auslegung zu berücksichtigende Wertungen zum Konzept des „gerechten Ausgleichs“ wurden in Begründungserwägung 35 aufgenommen. Dort wurde der Begriff des „gerechten Ausgleichs“ mit einer „angemessenen Vergütung“ verknüpft. Auch der Rat wollte keine Definition für diese beiden unbestimmten Rechtsbegriffe aufnehmen, mit der Begründungserwägung jedoch zumindest Leitlinien zur Auslegung des neuen Konzepts an die Hand geben.³⁰² Diese sind freilich ebenfalls wenig konkret, sie geben insbesondere eine Berücksichtigung sämtlicher Umstände des Einzelfalls auf.³⁰³ In Begründungserwägung 38 wurde aufgenommen, dass wegen der größeren wirtschaftlichen Bedeutung privater digitaler Vervielfältigungen hinsichtlich „bestimmter Punkte“ zwischen digitalen und analogen privaten Vervielfältigungen zu unterscheiden sei.³⁰⁴ Begründungserwägung 39 konkretisierte das dahingehend, dass bei digitalen Privatkopien das Vorhandensein wirksamer technischer Schutzvorkehrungen zu berücksichtigen sei. Der Rat nahm außerdem in Begründungserwägung 36 auf, dass es den Mitgliedstaaten freisteht, die Bestimmung über einen gerechten Ausgleich auch auf Ausnahmen anzuwenden, für die dies in der Richtlinie nicht ausdrücklich vorgeschrieben ist. Die Kommission erklärte in ihrer Mitteilung vom 20.10.2000, dass sie sich dem gemeinsamen Standpunkt des Rates voll und ganz anschließen würde.³⁰⁵

Verabschiedung der InfoSoc-RL

Die Richtlinie wurde entsprechend verabschiedet. In einer Empfehlung für die zweite Lesung zum Gemeinsamen Standpunkt des Rates hatte sich der Binnenmarktausschuss noch für eine Ergänzung von Begründungserwägung 39 zum Einsatz technischer Maßnahmen ausgesprochen.³⁰⁶ Das Parlament nahm Begründungserwägung 39 jedoch ohne weitere Änderung an, so dass im finalen Richtlinien text an dieser Stelle festgestellt wird, dass entsprechende Ausnahmen oder Beschränkungen weder den

³⁰¹ Zuvor waren leicht abweichende Formulierungen vorgeschlagen worden, siehe hierzu Rat der Europäischen Union 2000, Rn. 23.

³⁰² Rat der Europäischen Union 2000, Rn. 19.

³⁰³ Auf eine differenzierende Betrachtung je nach analoger oder privater Beschaffenheit des Vervielfältigungsstücks läuft freilich auch diese Aufforderung hinaus.

³⁰⁴ Aus Begründungserwägung 44 folgte jedenfalls auch, dass die gesteigerte wirtschaftliche Bedeutung, die Ausnahmen oder Beschränkungen im neuen elektronischen Umfeld erlangen können, angemessen zu berücksichtigen sind.

³⁰⁵ Europäische Kommission 2000.

³⁰⁶ Ausschuss für Recht und Binnenmarkt 2001, es wurde folgende Formulierung als S. 2 von Begründungserwägung 39 vorgeschlagen: „Für Erzeugnisse, für die technologische Maßnahmen gemäß Artikel 6 gelten, sollte kein Vergütungssystem vorgesehen werden.“

Einsatz technischer Maßnahmen noch deren Durchsetzung im Falle einer Umgehung dieser Maßnahmen behindern sollten. Wie der EuGH den Begriff des gerechten Ausgleichs der InfoSoc-RL seit Inkrafttreten der Richtlinie mit Leben gefüllt hat, wird nachfolgend behandelt.

4.2.2 Unions- und verfassungsrechtliche Grundlagen des geltenden Vergütungssystems

Im nachfolgenden Abschnitt werden die unionsrechtlichen und verfassungsrechtlichen Grundlagen des geltenden Vergütungssystems behandelt. Zunächst werden die Vorschriften der einschlägigen Sekundärrechtsakte dahingehend untersucht, welchen Gestaltungsspielraum sie den Mitgliedstaaten für die Ausgestaltung eines Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen in ihren nationalen Urheberrechtsordnungen belassen. Anschließend werden die Vorgaben des nationalen Verfassungsrechts besprochen, bevor sich der einfachgesetzlichen Ausgestaltung im UrhG gewidmet wird. Insoweit wird insbesondere herausgearbeitet, welche im Zusammenhang mit neuen Nutzungsformen im digitalen Raum erstellten Vervielfältigungen von den gesetzlichen Erlaubnissen der §§ 53 Absatz 1 und 2 UrhG sowie der §§ 60a bis 60f UrhG erfasst sind.

4.2.2.1 Unionsrecht

Gerechter Ausgleich nach Art. 5 Abs. 2 InfoSoc-RL

Den unionsrechtlichen Rahmen für nationalstaatliche Vergütungssysteme für gesetzlich zulässige Nutzungen ziehen insbesondere die Richtlinienvorschriften der Art. 5 Abs. 2 Buchst. a, b, und e InfoSoc-RL, welche die Bedingung aufstellen, dass den Rechteinhabern für die Einschränkung ihres Vervielfältigungsrechts ein „gerechter Ausgleich“³⁰⁷ gezahlt wird.³⁰⁸ Die Ausnahmen und Beschränkungen des Art. 5 Abs. 2 Buchst. a, b, und e InfoSoc-RL sind fakultativer Natur.³⁰⁹ Nur wenn die Mitgliedstaaten sich dafür entscheiden, sie im nationalen Recht umzusetzen, unterliegen sie der Verpflichtung, für die Inhaber des Vervielfältigungsrechts einen gerechten Ausgleich vorzusehen.³¹⁰ Nach ErwGrd. 36 InfoSoc-

³⁰⁷ Zur Einführung des Begriffs durch die InfoSoc-RL 2001/29, Reinbothe 2013, S. 144 ff.; soweit das deutsche Recht von einer „angemessenen Vergütung“ anstelle eines „gerechten Ausgleichs“ spricht, ist das unschädlich, wenn der Begriff des nationalen Rechts mit dem Konzept der Richtlinie aufgefüllt wird, hierzu Koch & Druschel 2015, S. 958.

³⁰⁸ Servatius 2022, S. 8: „obligatorischer gerechter Ausgleich“.

³⁰⁹ Hierzu Rendas 2021, S. 83.

³¹⁰ Zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29 EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn.46 – Hewlett-Packard Belgium; zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 36 – Padawan; EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 19 – Amazon.com International Sales und andere; EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 19 – Copydan Båndkopi; sie müssen keinen gerechten Ausgleich vorsehen, wenn Vervielfältigungen nicht gemäß einer Vorschrift der InfoSoc-RL 2001/29 erlaubt sind, sondern die

RL steht es den Mitgliedstaaten zudem frei, einen solchen gerechten Ausgleich auch in Fällen vorzusehen, in denen die Ausnahmen und Beschränkungen der InfoSoc-RL einen solchen Ausgleich nicht vorschreiben.³¹¹ Vergütungspflichtige Handlungen nach den Art. 5 Abs. 2 Buchst. a, b, und e InfoSoc-RL sind Vervielfältigungshandlungen i.S.v. Art. 2 InfoSoc-RL.

Von Art. 5 Abs. 2 Buchst. a und b InfoSoc-RL können keine Vervielfältigungen erfasst werden, die mittels einer unrechtmäßigen Quelle angefertigt wurden.³¹² „Rechtswidrig hergestellt im Sinne von § 53 Abs. 1 Satz 1 UrhG ist eine Vorlage, wenn sie unter Verletzung der Ausschließlichkeitsrechte des Urhebers oder sonstigen Berechtigten erstellt worden ist, wenn also der für die Herstellung Verantwortliche über kein entsprechendes Nutzungsrecht verfügt und auch keine gesetzliche Schrankenbestimmung eingreift.“³¹³ Die Darlegungs- und Beweislast für die offensichtliche Rechtswidrigkeit der Vorlagengenerierung trägt der Rechtsinhaber.“³¹⁴ Der BGH hat es offengelassen, ob das in § 53 Abs. 1 Satz 1 UrhG vorgesehene Tatbestandsmerkmal der Offensichtlichkeit der Rechtswidrigkeit der Vorlage mit Art. 5 Abs. 2 Buchst. b der Richtlinie 2001/29/EG vereinbar ist.³¹⁵

Mangels Verweises auf das mitgliedstaatliche Recht ist der Begriff des „gerechten Ausgleichs“ ein autonomer Begriff des Unionsrechts, der in allen Mitgliedstaaten einheitlich auszulegen ist.³¹⁶ Mit dem

rechtliche Grundlage der Erlaubnis in einer anderen Richtlinie geregelt ist, so Servatius 2022, S. 37; siehe hierzu auch BGH, Beschluss vom 24.06.2010, III ZR 140/09, Rn. 37.

³¹¹ Besteht insoweit auch keine sekundärrechtliche Verpflichtung, kann diese aus dem Dreistufentest oder dem Erfordernis einer grundrechtskonformen Auslegung folgen, vgl. Servatius 2022, S. 9; Pflüger 2017, S. 52 (Fn. 155).

³¹² Der EuGH überträgt insoweit seine Argumentation zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b in EuGH, Urteil vom 10.04.2014, C-435/12, Rn. 29 ff. – ACI Adam und andere auf die Ausnahme für Reprografien, siehe EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 57-64 – Hewlett-Packard Belgium; zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 siehe auch EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 79 – Copydan Båndkopi; eine nationale Transmissionsnorm, die nicht danach unterscheidet, ob die Quelle, auf deren Grundlage eine Vervielfältigung zum privaten Gebrauch angefertigt wird, rechtmäßig oder unrechtmäßig ist, ist nach der Rechtsprechung des EuGH auch nicht mit dem Dreistufentest in Art. 5 Abs. 5 InfoSoc-RL 2001/29 vereinbar und kann nicht den gebotenen gerechten Ausgleich zwischen den kollidierenden Interessen herbeiführen (EuGH, Urteil vom 10.04.2014, C-435/12, Rn. 38 und 54 – ACI Adam und andere); siehe hierzu auch Hoeren 2016, S. 558.

³¹³ Loewenheim/Stieper in Schricker/Loewenheim, Urheberrecht, 6. Aufl., § 53 UrhG Rn. 18; Reinbacher, GRUR 2008, 394, 395.

³¹⁴ BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 46 – Internet-Radiorecorder II.

³¹⁵ BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 56 – Internet-Radiorecorder II; Hoeren 2016, S. 558, geht davon aus, dass aufgrund der zitierten EuGH-Rechtsprechung das deutsche Tatbestandsmerkmal der „Offensichtlichkeit“ als „nicht mehr europarechtskonform“ anzusehen sei; ebenso Hoeren & Jakopp 2016, S. 459 und 462.

³¹⁶ In Bezug auf Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29: EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 75 – VG Wort und andere; EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 35, 37 – Hewlett-Packard Belgium; in Bezug auf Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 32 – Padawan; EuGH, Urteil vom 09.06.2016, C-470/14, Rn. 38 – EGEDA und andere; hierzu Koch

gerechten Ausgleich wird bezweckt, den Schaden zu ersetzen, der den Rechtsinhabern infolge der Einführung der Ausnahme für Reprografien nach Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL³¹⁷ bzw. der Ausnahme für Privatkopien nach Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL³¹⁸ entstanden ist, und somit die ohne ihre Genehmigung erfolgte Nutzung ihrer geschützten Werke zu vergüten.³¹⁹ Der gerechte Ausgleich ist deshalb „zwingend“³²⁰ auf Grundlage des Nachteils zu berechnen, der dem Urheber des geschützten Werkes durch die Nutzung entstanden ist.³²¹ Er sei als „Gegenleistung“ für den entstandenen Schaden zu zahlen.³²² Der EuGH versteht das Konzept des gerechten Ausgleichs also als Schadensausgleich und legt dieses Verständnis seiner gesamten Rechtsprechung zum Ausgleichsanspruch nach Art. 5 Abs. 2 InfoSoc-RL zugrunde.³²³ Gerechter Ausgleich und erlittener Schaden sind also miteinander gekoppelt, die Mitgliedstaaten dürfen diese Verbindung nicht kappen.³²⁴ Der ob der Unbestimmtheit des Begriffs des „gerechten Ausgleichs“ weite Gestaltungsspielraum der Mitgliedstaaten wird durch die Verknüp-

& Druschel 2015, S. 958; vgl. siehe auch Servatius 2022, S. 11: der Begriff des gerechten Ausgleichs sei der „Ausgangspunkt der Rechtsprechung zum gerechten Ausgleich“.

³¹⁷ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11 Rn. 49 – VG Wort und andere; EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 69 – Hewlett-Packard Belgium.

³¹⁸ EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 40 und 41 – Padawan.

³¹⁹ So liest auch der BGH die EuGH-Rechtsprechung, hierzu BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 40 – Internet-Radiorecorder II.

³²⁰ EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 42 – Padawan und EuGH; EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 47 – Amazon.com International Sales und andere (zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29), der EuGH leitet aus ErwGrd. 35 und 38 InfoSoc-RL 2001/29 ab, dass die Höhe des gerechten Ausgleichs mit dem sich für den Urheber aus der gesetzlichen Privilegierung der Nutzungshandlung ergebenden Nachteil in einem zwingenden Zusammenhang steht (vgl. EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 39 ff. – Padawan; kritisch hierzu Servatius 2022, S. 79).

³²¹ Der Nachweis eines tatsächlichen Schadens ist damit nicht erforderlich, es genügt die Möglichkeit eines Schadens, hierzu Leistner 2013, S. 334; siehe auch Reinbothe 2013, S. 154 f.; so soll ein angemessener Ausgleich i.S.v. ErwGrd. 31 InfoSoc-RL 2001/29 zwischen den Beteiligten herbeigeführt werden (vgl. EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 42 – Padawan).

³²² EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 36 – Hewlett-Packard Belgium zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29 unter Berufung auf EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 40 und 42 – Padawan (zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29); siehe auch zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29; EuGH, Urteil vom 16.06.2011, C-462/09, Rn. 24 – Stichting de Thuiskopie; EuGH, Urteil vom 09.06.2016, C-470/14, Rn. 19 – EGEDA und andere; EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 39 – Austro Mechana; EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 26 – Nokia Italia und andere; hierzu Servatius 2022, S. 24; Koch & Druschel 2015, S. 958; siehe auch ErwGrd. 35 S. 4 InfoSoc-RL 2001/29.

³²³ Servatius 2022, S. 80; siehe auch Dreier 2011, S. 286, zum Schaden als allein relevanten Kriterium.

³²⁴ Leistner 2013 S. 333: Der Zahlungsanspruch habe sich an dem Schaden „zu orientieren“.

fung von entstandenem Schaden und gerechtem Ausgleich durch den EuGH auf Unionsebene eingeführt.³²⁵ Für die Frage, inwieweit den Mitgliedstaaten hinsichtlich der Ausgestaltung des Ausgleichsanspruchs Gestaltungsraum zusteht, ist deshalb immer beim Begriff des gerechten Ausgleichs anzusetzen.³²⁶ Aus der Pflicht zum Schadensausgleich folgt, dass der gerechte Ausgleich nur durch eine Zahlungsverpflichtung herbeigeführt werden kann, nicht durch die Gewährung anderer (nicht geldwerter) Vorteile; denn nur ein Zahlungsanspruch kann sich der Höhe nach am Schaden orientieren.³²⁷

Die nationalen Gesetzgeber müssen bei der Konzeption der nationalen Vorschriften zur Umsetzung der Art. 5 Abs. 2 Buchst. a, b, und e InfoSoc-RL immer den vom EuGH hochgehaltenen Grundsatz der Technologieneutralität einpreisen, nach dem das Gesetz die Rechte und Pflichten der Personen allgemein bezeichnen muss, damit nicht eine Technologie einer anderen vorgezogen wird.³²⁸ Es ist gerade auch Sinn und Zweck der Ausnahmen und Beschränkungen, einen angemessenen Rechts- und Interessenausgleich zwischen Rechteinhabern und Nutzern von Schutzgegenständen beim Einsatz neuer Technologien zu ermöglichen.³²⁹ Jüngst hat der EuGH festgestellt, dass die Art. 5 Abs. 2 Buchst. a und b InfoSoc-RL eine unmittelbare Wirkung entfalten, auf die sich ein Einzelner, wenn diese Bestimmungen unzulänglich in nationales Recht umgesetzt wurden, gegenüber einer Verwertungsgesellschaft berufen kann,³³⁰ um zu bewirken, dass die nationalen Normen, die ihn zur Zahlung einer unter Verstoß

³²⁵ Vgl. auch Leistner 2013, S. 330, nach dem der Begriff des gerechten Ausgleichs „leitlinienartig“ durch den EuGH ausgestaltet wird, der verbleibende Ermessensspielraum der Mitgliedstaaten werde durch „verdichtende“ Konkretisierung des Begriffs bereits auf Unionsrechtsebene eingeschränkt (sowie ebenda, S. 337); siehe auch Koch & Druschel 2015, S. 958.

³²⁶ Dieser wiederum ist schon qua Primärrecht im Lichte des Effektivitätsgrundsatzes (Art. 4 Abs. 3 EUV) zu lesen, nach dem die Vorgaben des Sekundärrechts derart von den Mitgliedstaaten umzusetzen sind, dass sie ihre praktische Wirksamkeit entfalten können (vgl. auch Leistner 2013, S. 332; Kahl, in Calliess/Ruffert 2022, Art. 4 EUV Rn. 118).

³²⁷ Leistner 2013, S. 333. Offen lässt der EuGH, was als Schaden auszugleichen ist, ob hierunter also auch nicht-wirtschaftliche Nachteile fallen (Dreier 2011, S. 283); insoweit steht den Mitgliedstaaten ein Gestaltungsspielraum offen, vgl. Servatius 2022, S. 100 ff.

³²⁸ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 27 – Austro Mechana; EuGH, Urteil vom 13.07.2023, C-426/21, Rn. 47 – Ocilion IPTV Technologies.

³²⁹ In Bezug auf die Privatkopieausnahme, EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 26 und 27 – Austro Mechana; EuGH, Urteil vom 13.07.2023, C-426/21, Rn. 48 – Ocilion IPTV Technologies; ErwGrd. 39 InfoSoc-RL 2001/29.

³³⁰ Die in Rede stehende Verwertungsgesellschaft sei mit einer staatlichen Einrichtung gleichzusetzen, so dass es insoweit um eine unmittelbare Wirkung von Richtlinienrecht im Vertikalverhältnis ging, vgl. hierzu EuGH, Urteil vom 14.11.2024, C-230/23, Rn. 37 ff. – Repobel; vgl. auch Bibi 2025, S. 81.

gegen die genannten Bestimmungen festgelegten Vergütung zum Zweck des gerechten Ausgleichs verpflichtet, unangewendet bleiben.³³¹

Der EuGH hat hervorgehoben, dass er zur Auslegung des Begriffs des gerechten Ausgleichs i.S.v. Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL mit einer Argumentation arbeitet, die für alle in Art. 5 InfoSoc-RL vorgesehenen Ausnahmen und Beschränkungen gelten muss, bei denen die Zahlung eines gerechten Ausgleichs vorgesehen ist;³³² insoweit sei ErwGrd. 32 zu beachten, nach dessen letztem Satz die Mitgliedstaaten bei der Anwendung der sie bindenden Ausnahmen in kohärenter Weise vorgehen müssen.³³³ Der Begriff des gerechten Ausgleichs in Art. 5 Abs. 2 Buchst. a, b und e InfoSoc-RL ist somit als ein einheitliches Konzept zu verstehen, das jedoch adaptionsfähig für die Anwendungsbereiche der einzelnen Ausnahmebestimmungen ist,³³⁴ weshalb zu diesen spezifisch ergangene Rechtsprechung nachfolgend separat behandelt wird.³³⁵

(1) Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL

Die Ausnahme und Beschränkung des Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL³³⁶ soll nach der Rechtsprechung des EuGH alle Kategorien von Nutzern erfassen, unabhängig vom Zweck der Vervielfältigungen und einschließlich solcher, die zum privaten Gebrauch und weder für direkte noch indirekte kommerzielle Zwecke vorgenommen werden.³³⁷ Schon nach dem Wortlaut der Ausnahme und Beschränkung ist von dieser als Vervielfältigungsmedium Papier erfasst.³³⁸ Nicht in den Anwendungsbereich der Ausnahme

³³¹ EuGH, Urteil vom 14.11.2024, C-230/23, Rn. 58 – Repobel.

³³² EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 37 – Hewlett-Packard Belgium.

³³³ EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 38 – Hewlett-Packard Belgium; siehe hierzu auch Servatius 2022, S. 15: Der gerechte Ausgleich würde grundsätzlich „schränkenübergreifend“ einheitlich ausgelegt. Die Ausgleichsansprüche würden sich „die gleichen dogmatischen Grundlagen“ teilen.

³³⁴ Servatius 2022, S. 15: „einheitliches und adaptionsfähiges Konzept“.

³³⁵ Falls die Rechtsprechung des EuGH ausnahmespezifisch ist, aber auf allgemeinen Erwägungen beruht, wird man sie jedenfalls entsprechend auf die anderen Ausnahmetatbestände anwenden können, vgl. Servatius 2022, S. 15.

³³⁶ Die Ausnahme und Beschränkung des Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29 überschneidet sich teilweise mit der Ausnahme und Beschränkung aus Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 (EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 33 – Hewlett-Packard Belgium).

³³⁷ EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 30 – Hewlett-Packard Belgium; schon nach dem Wortlaut ist die Vervielfältigung von Notenblättern vom Anwendungsbereich der Ausnahme und Beschränkung ausgenommen (ebenda, Rn. 51).

³³⁸ Leenen, in Wandtke/Bullinger 2022, InfoSoc-RL 2001/29 Art. 5 Rn. 32.

und Beschränkung fallen solche Träger, die keine mit Papier vergleichbaren und gleichwertigen Eigenschaften aufweisen.³³⁹ Ein Träger weise nur dann eine Ähnlichkeit mit Papier als Vervielfältigungsmedium auf, wenn er eine „gegenständliche Darstellung“³⁴⁰ zu zeigen vermag, die der Wahrnehmung durch menschliche Sinne zugänglich ist. Nicht analoge, also insbesondere digitale, Vervielfältigungsmedien sind deshalb aus dem Anwendungsbereich der Ausnahme und Beschränkung auszunehmen.³⁴¹ Die hierunter fallenden Träger können mit beliebigen fotomechanischen, also rein analogen, Verfahren bedruckt worden sein. Alternativ erfasst die Ausnahme und Beschränkung auch solche Vervielfältigungen, die mit einem „anderen Verfahren mit ähnlicher Wirkung“ erzeugt worden sind, mit dem sich ein ähnliches Ergebnis erzielen lässt wie durch fotomechanische Verfahren, also eine analoge Darstellung eines Werks oder eines sonstigen Schutzgegenstands.³⁴² Insoweit ist nicht die verwendete Technik entscheidend, sondern darauf abzustellen, ob das zu erzielende Ergebnis ähnlich ist.³⁴³ Damit ist wohl auch irrelevant, ob die Vorlage für die Vervielfältigung analog oder digital ist, solange nur ein analoges Ergebnis erzielt wird.³⁴⁴ Im Rahmen des in dieser Bestimmung genannten Verfahrens können auch verschiedene Geräte, darunter auch solche mit digitaler Zweckbestimmung, verwendet werden.³⁴⁵ Es werden also Kombinationen mehrerer Geräte, solcher mit analoger Zweckbestimmung mit solchen mit digitaler Zweckbestimmung erfasst.³⁴⁶ Damit sind Vervielfältigungen erfasst, die mittels eines Druckers und eines PCs erstellt wurden, wenn diese Geräte miteinander verbunden sind.³⁴⁷ In

³³⁹ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 66 – VG Wort und andere: gerade auch in Anbetracht von Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29, der „Vervielfältigungen auf beliebigen Trägern“ erfasst.

³⁴⁰ Kritisch zu dieser Formulierung Stieper 2013, S. 701: die Formulierung „gegenständliche Verkörperung“ sei unglücklich gewählt. Bei einem E-Book-Reader unterscheide sich die Darstellung zum Beispiel nicht von der eines herkömmlichen Buches.

³⁴¹ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 67 – VG Wort und andere: Danach können „ähnliche Träger“ i.S.d. der Luxemburger Rechtsprechung insbesondere solche physischen Träger sein, die flach bedruckbar sind, wie zum Beispiel Pappen, Leinwänden oder Folien, vgl. Leenen, in Wandtke/Bullinger 2022, InfoSoc-RL Art. 5 Rn. 32.

³⁴² EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 68 – VG Wort und andere.

³⁴³ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 69 – VG Wort und andere; der EuGH beruft sich insoweit auf die Begründung des Vorschlages aus Europäische Kommission 1998.

³⁴⁴ Dreier 2013, S. 771.

³⁴⁵ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 72 – VG Wort und andere.

³⁴⁶ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 72 – VG Wort und andere; Dreier 2013, S. 771.

³⁴⁷ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 80 – VG Wort und andere.

einem Zwischenschritt dürfen also digitale Speichermedien verwendet werden, wenn sie letztlich zur Anfertigung einer Papierkopie dienen.³⁴⁸

(2) Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29

Die Mitgliedstaaten können nach Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL eine Ausnahme oder Beschränkung vom Vervielfältigungsrecht vorsehen, wenn es sich um Vervielfältigungen auf beliebigen Trägern durch eine natürliche Person³⁴⁹ zum privaten Gebrauch und weder für direkte noch indirekte kommerzielle Zwecke handelt.³⁵⁰ Sofern die Mitgliedstaaten die Privatkopieausnahme in ihrem nationalen Recht einführen, sind sie verpflichtet, im Rahmen ihrer territorialen Zuständigkeit eine wirksame Erhebung des gerechten Ausgleichs zu gewährleisten bzw. Schwierigkeiten bei der Erhebung zu überwinden.³⁵¹

(3) Art. 5 Abs. 2 Buchst. e InfoSoc-RL 2001/29

Der EuGH hat sich zur Auslegung von Art. 5 Abs. 2 InfoSoc-RL bislang nur insoweit eingelassen, als er festgestellt hat, dass die Vorschrift lediglich als Ausnahme und Beschränkung des Vervielfältigungsrechts dienen kann.³⁵²

³⁴⁸ Dreier 2013, S. 771: Erfasst werden von der Ausnahme und Beschränkung nach dieser Auslegung des EuGH damit auch der Ausdruck von Fotografien mittels Digitalkamera und eines Fotodruckers oder wenn mit dem Smartphone online abgerufene Inhalte per WLAN an einen Drucker gesendet werden; Diese Beispiele nennt Stieper 2013, S. 701 unter Verweis auf EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 63 – VG Wort und andere.

³⁴⁹ Juristische Personen sind hiervon nicht erfasst, vgl. EuGH, Urteil vom 09.06.2016, C-470/14, Rn. 29 und 30 – EGEDA und andere; EuGH, Urteil vom 13.07.2023, C-426/21, Rn. 39 – Ocilion IPTV Technologies.

³⁵⁰ EuGH, Urteil vom 16.06.2011, C-462/09, Rn. 20 – Stichting de Thuiskopie; siehe EuGH, Urteil vom 13.07.2023, C-426/21, Rn. 31 – Ocilion IPTV Technologies: besonders deutlich dazu, dass die die Vervielfältigungen durch eine natürliche Person nicht nur zum privaten Gebrauch, sondern auch weder für direkte noch indirekte kommerzielle Zwecke erstellt worden sein muss; vgl. auch ErwGrd. 52 InfoSoc-RL 2001/29 zu freiwilligen Maßnahmen.

³⁵¹ EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 32 – Amazon.com International Sales und andere; EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 30 – Padawan; EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 19 – Copydan Båndkopi; EuGH, Urteil vom 09.06.2016, C-470/14, Rn. 20 – EGEDA und andere; EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 36 – Austro Mechana; EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 29 – Seven.One Entertainment Group.

³⁵² Dass Art. 5 Abs. 2 Buchst. e InfoSoc-RL 2001/29 hingegen nicht als Grundlage für Ausnahmen oder Beschränkungen in Bezug auf das in Art. 3 Abs. 1 der Richtlinie vorgesehene ausschließliche Recht der Urheber zur öffentlichen Wiedergabe dienen kann, hat der EuGH bereits ausdrücklich festgestellt, siehe EuGH, Urteil vom Urteil vom 27.02.2014, C-351/12, Rn. 38 – OSA.

Art. 8 Abs. 2 RL 2006/115³⁵³ (Vermiet- und Verleihrichtlinie)

Nach Art. 8 Abs. 2 RL 2006/115³⁵⁴ (vormals Art. 8 Abs. 2 RL 92/100/EWG³⁵⁵) müssen die Mitgliedstaaten ein Recht vorsehen, das bei Nutzung eines zu Handelszwecken veröffentlichten Tonträgers oder eines Vervielfältigungsstücks eines solchen Tonträgers für drahtlos übertragene Rundfunksendungen oder eine öffentliche Wiedergabe die Zahlung einer einzigen angemessenen Vergütung³⁵⁶ durch den Nutzer gewährleistet.³⁵⁷ Der Begriff der angemessenen Vergütung ist als unionsautonomer Begriff in den Mitgliedstaaten einheitlich anzuwenden.³⁵⁸ Der EuGH zieht den Rahmen für die unionsautonome Anwendung des Begriffes weit: Die Konkretisierung auf mitgliedstaatlicher Ebene muss von den Zielen der Richtlinie geleitet sein und insbesondere ein angemessenes Gleichgewicht zwischen den Interessen der ausübenden Künstler und der Hersteller von Tonträgern herstellen.³⁵⁹ Der EuGH sieht sich insoweit nicht als zuständig an, Kriterien für eine angemessene Vergütung festzulegen oder allgemeine Grenzen für diese zu formulieren.³⁶⁰ Der Gestaltungsspielraum der Mitgliedstaaten wird aber wiederum dadurch begrenzt, dass der Unionsgesetzgeber diese Vergütung als Gegenleistung für die Nutzung ei-

³⁵³ Vermiet- und Verleih-RL 2006/115.

³⁵⁴ Die Luxemburger Rechtsprechung zur Auslegung von Art. 8 Abs. 2 RL 92/100 ist übertragbar auf die inhaltsgleiche Nachfolgerregelung in Art. 8 Abs. 2 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115 (Siehe nur EuGH, Urteil vom 18.11.2020, C-147/19 – *Corporación de Medios de Comunicación*, Vorlagefragen gestellt in Bezug auf beide Vorschriften).

³⁵⁵ Richtlinie 92/100/EWG des Rates vom 19. November 1992 zum Vermietrecht und Verleihrecht sowie zu bestimmten dem Urheberrecht verwandten Schutzrechten im Bereich des geistigen Eigentums, ABl. L 346 v. 27.11.1992, S. 61-66 (im Folgenden RL 92/100).

³⁵⁶ Insoweit ist unerheblich, dass der Unionsgesetzgeber in Art. 8 Abs. 2 RL 92/100 und Art. 8 Abs. 2 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115 den Begriff der „Vergütung“ anstelle des in der InfoSoc-RL 2001/29 gebrauchten Begriffs „Ausgleich“ verwendet, vgl. EuGH, Urteil vom 09.02.2012, C-277/10, Rn. 103 – *Luksan*.

³⁵⁷ EuGH, Urteil vom 18.11.2020, C-147/19, Rn. 29 – *Corporación de Medios de Comunicación*; auf den Anspruch auf angemessene Vergütung kann nicht verzichtet werden, vgl. Art. 4 Abs. 2 RL 92/100 sowie Art. 5 Abs. 2 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115.

³⁵⁸ Noch zu Art. 8 Abs. 2 RL 92/100, vgl. EuGH, Urteil vom 06.02.2003, C-245/00, Rn. 23 f. – *SENA*.

³⁵⁹ EuGH, Urteil vom 06.02.2003, C-245/00, Rn. 36 – *SENA*; EuGH, Urteil vom 14.07.2005, C-192/04, Rn. 49 – *Lagardère Active Broadcast*.

³⁶⁰ EuGH, Urteil vom 06.02.2003, C-245/00, Rn. 40 – *SENA*; EuGH, Urteil vom 14.07.2005, C-192/04, Rn. 48 – *Lagardère Active Broadcast*. Die Angemessenheit dieser Vergütung soll insbesondere anhand des wirtschaftlichen Wertes der Nutzung ermittelt werden (ebenda, Rn. 50).

nes gewerblichen Tonträgers im Rahmen einer solchen Rundfunksendung bzw. öffentlichen Wiedergabe konzipiert hat,³⁶¹ also als Ausgleich für den ihnen hierdurch verursachten Schaden.³⁶² Der Ausgleichsanspruch besteht, wenn die Nutzung des Tonträgers oder eines Vervielfältigungsstücks des Tonträgers in der Union erfolgt;³⁶³ insoweit ist an die Wiedergabe des Tonträgers anzuknüpfen, die sich an ein Publikum in einem oder mehreren Mitgliedstaaten richten muss.³⁶⁴ Anspruchsberechtigte sind ausübende Künstler und Tonträgerhersteller.³⁶⁵ Der Unionsgesetzgeber hat den Ausgleichsanspruch so angelegt, dass er zwischen den Tonträgerherstellern und ausübenden Künstlern „aufzuteilen“ ist, deshalb muss eine solche Aufteilung an beide Kategorien von Anspruchsberechtigten tatsächlich erfolgen, auch wenn den Mitgliedstaaten ein Gestaltungsspielraum hinsichtlich der Bedingungen der Aufteilung zukommt.³⁶⁶ Der Begriff der „ausübenden Künstler“ in Art. 8 Abs. 2 RL 2006/115 ist als unionsautonomer Begriff in der Union einheitlich auszulegen.³⁶⁷ Ausweislich des Wortlauts ist „Nutzer“ – also Anspruchsschuldner – derjenige, der einen Tonträger für eine Rundfunksendung oder eine öffentliche Wiedergabe nutzt.³⁶⁸ Er muss eine zentrale Rolle für den Empfang der Sendungen durch Dritte spielen.³⁶⁹ Sofern eine öffentliche Wiedergabe als vergütungspflichtige Leistung den Ausgleichsanspruch

³⁶¹ EuGH, Urteil vom 06.02.2003, C-245/00, Rn. 37 – SENA; EuGH, Urteil vom 14.07.2005, C-192/04, Rn. 50 – Lagardère Active Broadcast; EuGH, Urteil vom 18.11.2020, C-147/19, Rn. 29 – Corporación de Medios de Comunicación.

³⁶² EuGH, Urteil vom 09.02.2012, C-277/10, Rn. 103 – Luksan.

³⁶³ EuGH, Urteil vom 09.08.2020, C-265/19, Rn. 58 – Recorded Artists Actors Performers.

³⁶⁴ EuGH, Urteil vom 09.08.2020, C-265/19, Rn. 59 – Recorded Artists Actors Performers. Es bestehen Ausgleichsansprüche nach den nationalen Rechtsordnungen, in deren räumlichem Geltungsbereich die Sendeakte stattfinden, so dass Vergütungen aufgrund mehrerer nationaler Umsetzungsakte geschuldet sein können, vgl. EuGH, Urteil vom 14.07.2005, C-192/04, Rn. 47 ff. – Lagardère Active Broadcast.

³⁶⁵ EuGH, Urteil vom 31.05.2016, C-117/15, Rn. 30 – Reha Training; EuGH, Urteil vom 09.08.2020, C-265/19, Rn. 55 – Recorded Artists Actors Performers; EuGH, Urteil vom 20.04.2023, C-775/21 und C-826/21, Rn. 64 – Blue Air Aviation.

³⁶⁶ EuGH, Urteil vom 09.08.2020, C-265/19, Rn. 94 – Recorded Artists Actors Performers. Im Lichte der ErwGrd. 5, 12 und 13 der Vermiet- und Verleih-RL 2006/115 muss der an die ausübenden Künstler gezahlte Anteil der Vergütung in dem Sinne angemessen sein, dass er dem Umfang des Beitrags des ausübenden Künstlers zum Tonträger Rechnung trägt, EuGH, Urteil vom 09.08.2020, C-265/19, Rn. 56 – Recorded Artists Actors Performers; siehe hierzu auch EuGH, Urteil vom 09.02.2012, C-277/10, Rn. 77 f. – Luksan.

³⁶⁷ EuGH, Urteil vom 09.08.2020, C-265/19, Rn. 48 – Recorded Artists Actors Performers. Hierbei ist der Gestaltungsspielraum der Mitgliedstaaten insoweit beschränkt, als sie Art. 8 Abs. 2 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115 nicht so umsetzen dürfen, dass ausübende Künstler mit der Staatsangehörigkeit von Drittstaaten – mit Ausnahme von denen, die die ihren Wohnsitz oder Aufenthaltsort im EWR haben oder ihren Beitrag zum Tonträger dort erbracht haben – nicht anspruchsberechtigt sind, vgl. ebenda, Rn. 71 und 75.

³⁶⁸ EuGH, Urteil vom 15.03.2012, C-162/10, Rn. 27 f. – Phonographic Performance (Ireland).

³⁶⁹ EuGH, Urteil vom 15.03.2012, C-162/10, Rn. 31 – Phonographic Performance (Ireland), das hat der EuGH bspw. angenommen in Bezug ein Hotelbetreiber sein, der in seinen Gästezimmern Fernseh- und/oder Radiogeräte aufstellt, zu denen er ein Sendesignal übermittelt.

auslöst, wird deren materieller Umfang durch Art. 3 InfoSoc-RL abgesteckt.³⁷⁰ Den Mitgliedstaaten ist es insoweit versagt, einen weitergehenden Schutz der Urheber vorzusehen, als das Recht der öffentlichen Wiedergabe es gewährt.³⁷¹ Der Begriff des „Tonträgers“ ist als unionsautonomer Begriff in den Mitgliedstaaten einheitlich anzuwenden.³⁷² Für Beschränkung der Verpflichtung zur Zahlung der angemessenen Vergütung nach Art. 10 Abs. 1 Buchst. a RL 2006/115³⁷³ muss es sich um eine „private Benutzung“ durch den „Nutzer“ i.S.v. Art. 8 Abs. 2 RL 2006/115, nicht durch Dritte handeln.³⁷⁴ Erreicht der Nutzer durch die Wiedergabe eine „Öffentlichkeit“ kann schon begriffslogisch keine „private Benutzung“ vorliegen.³⁷⁵

Art. 16 Abs. 2 UAbs. 2 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26

Nach Art. 16 Abs. 2 UAbs. 2 RL Kollektive Wahrnehmung müssen die Rechteinhaber eine angemessene Vergütung für die Nutzung ihrer Rechte erhalten, die unter anderem in einem angemessenen Verhältnis zum wirtschaftlichen Wert der Nutzung der Rechte stehen müssen.³⁷⁶

³⁷⁰ EuGH, Urteil vom 31.05.2016, C-117/15, Rn. 25 ff. – Reha Training (wonach im Ergebnis der Betreiber eines Rehabilitationszentrums, der geschützte Werke absichtlich über Fernsehgeräte, die an mehreren Orten dieser Einrichtung installiert sind, an seine Patienten überträgt, eine öffentliche Wiedergabe vornimmt); EuGH, Urteil vom 02.04.2020, C-753/18, Rn. 28 – Stim and SAMI; dies gilt ebenso für den Begriff der öffentlichen Wiedergabe in Art. 10 Abs. 3 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115, vgl. EuGH, Urteil vom 16.02.2017, C-641/15, Rn. 19 – Verwertungsgesellschaft Rundfunk.

³⁷¹ EuGH, Urteil vom 20.04.2023, C-775/21 und C-826/21, Rn. 80 – Blue Air Aviation, weshalb eine nationale Regelung unzulässig ist, nach der das Vorhandensein von Lautsprechersystemen in Beförderungsmitteln eine widerlegliche Vermutung der öffentlichen Wiedergabe von Musikwerken begründet (vgl. ebenda, Rn. 80).

³⁷² Hierzu EuGH, Urteil vom 18.11.2020, C-147/19, Rn. 33 ff. – Atresmedia Corporación de Medios de Comunicación. Die öffentliche Wiedergabe einer audiovisuellen Aufzeichnung, die ein audiovisuelles Werk mit einem darin eingefügten Tonträger oder Vervielfältigungsstück eines Tonträgers enthält, kann deshalb keine Zahlungsverpflichtung des Nutzers zur angemessenen Vergütung nach Art. 8 Abs. 2 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115 auslösen.

³⁷³ Sofern die Mitgliedstaaten eine Beschränkung nach Art. 10 Abs. 1 Buchst. a Vermiet- und Verleih-RL 2006/115 einführen, müssen sie Art. 10 Abs. 3 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115 beachten, der die Einhaltung des Dreistufentests auch über das Unionsrecht ausdrücklich vorgibt, vgl. EuGH, Urteil vom 15.03.2012, C-162/10, Rn. 75 – Phonographic Performance (Ireland).

³⁷⁴ EuGH, Urteil vom 15.03.2012, C-162/10, Rn. 71 – Phonographic Performance (Ireland): Hier kam es also nicht auf eine „private Benutzung“ durch die Hotelgäste, sondern den Hotelbetreiber an.

³⁷⁵ EuGH, Urteil vom 15.03.2012, C-162/10, Rn. 72 f. – Phonographic Performance (Ireland), die Beschränkung kann aber andere vergütungspflichtige Handlungen erfassen (ebenda, Rn. 74).

³⁷⁶ Die Verwertungsgesellschaften müssen die Nutzer über die Kriterien für die Tarifaufstellung informieren. Das Berufungsgericht Bukarest hat dem EuGH Fragen zur Auslegung der Vorschrift (sowie zu Art. 8 Abs. 2 Vermiet- und Verleih-RL 2006/115) vorgelegt, insbesondere ob sie auf mitgliedstaatlicher Ebene verlangt, dass die Verwertungsgesellschaften den Tonträgerherstellern unabhängig von den erzielten Einnahmen eine pauschale Mindestvergütung gewährleisten, sowie zur Prüfungscompetenz der mitgliedstaatlichen Gerichte hinsichtlich

Bei der Auslegung der §§ 34, 39 VGG sind die Vorgaben der VGG-Richtlinie³⁷⁷ zu beachten.³⁷⁸ Demnach haben Organisationen für die kollektive Rechtswahrnehmung ihre Lizenzbedingungen auf objektive und diskriminierungsfreie Kriterien zu stützen.³⁷⁹ Ferner heißt es in Art. 16 Abs. 2 UAbs. 2 RL Kollektive Wahrnehmung:

„Die Rechtsinhaber erhalten eine angemessene Vergütung für die Nutzung ihrer Rechte. Tarife für ausschließliche Rechte und Vergütungsansprüche stehen in einem angemessenen Verhältnis unter anderem zu dem wirtschaftlichen Wert der Nutzung der Rechte unter Berücksichtigung der Art und des Umfangs der Nutzung des Werks und sonstiger Schutzgegenstände sowie zu dem wirtschaftlichen Wert der von der Organisation für die kollektive Rechtswahrnehmung erbrachten Leistungen.“

Diese Vorgaben für „faire“ und „diskriminierungsfreie“ Lizenzbedingungen sollen einerseits sicherstellen, dass Nutzer Lizenzen für Werke und andere Schutzgegenständen erwerben können, andererseits sollen Rechtsinhaber eine angemessene Vergütung erhalten.³⁸⁰ Die Bestimmung der Angemessenheit darf also nicht einseitig nur das Interesse einer Partei im Auge haben, sondern muss ein angemessenes Gleichgewicht zwischen Nutzungs- und Vergütungsinteressen herstellen.³⁸¹

Zwar besagt Erwägungsgrund 9 der VGG-Richtlinie, dass die Mitgliedstaaten im Einklang mit dem allgemeinen Unionsrecht strengere Vorschriften als die in Titel II der Richtlinie für die allgemeine Wahrnehmungspraxis vorgesehenen Regelungen festlegen dürfen.³⁸² Dieser allgemeine Vorbehalt bezieht sich jedoch nur auf die Dichte der gewissermaßen prozeduralen Wahrnehmungsregeln zur Gewährleistung einer insgesamt angemessenen Lizenzvergabepraxis. Er bedeutet hingegen nicht, dass die Mitgliedstaaten den Begriff der angemessenen Vergütung gem. Art. 16 Abs. 2 UAbs. 2 S. 1 RL Kollektive Wahrnehmung in der Sache einseitig zugunsten oder zulasten der Rechtsinhaber bzw. Nutzer ausgestalten dürften. Vielmehr handelt es sich insoweit wie beim Begriff des gerechten Ausgleichs gem. Art.

der Angemessenheit der Berechnung von prozentualen Vergütungen, vgl. EuGH, anhängige Rechtssache, C-37/24 – DADA Music and UPFR.

³⁷⁷ RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26.

³⁷⁸ BGH, Urteil vom 09.09.2021, I ZR 113/18, Rn. 21 – Deutsche Digitale Bibliothek II; Raue, in Dreier/Schulze 2025, Einl. VGG Rn. 11, 12.

³⁷⁹ Art. 16 Abs. 2 UAbs. 1 S. 1 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26.

³⁸⁰ ErwGrd. 31 S. 1 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26.

³⁸¹ Allgemein Schricker 2002, S. 739 f. (Angemessenheit als „janusköpfiger“ Begriff). Entsprechend zur kartellrechtlichen Beurteilung von Tarifskalen von Verwertungsgesellschaften EuGH, Urteil vom 25.11.2020, C-372/19, Rn. 30 – SABAM; EuGH, Urteil vom 11.12.2008, C-52/07, Rn. 30 f. – Kanal 5 and TV 4.

³⁸² ErwGrd. 9 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26; Heine/Holzmüller, in Heine/Holzmüller 2025, Einl., Rn. 28.

5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL um einen autonomen Begriff des Unionsrechts, der einheitlich auszulegen ist, damit überall in der Union dieselben allseitigen Schutzbestimmungen für Nutzer und Rechteinhaber gelten.³⁸³ Auch wenn die Mitgliedstaaten wie im Hinblick auf den „gerechten Ausgleich“ über ein weites Ermessen verfügen, um die „Form, Einzelheiten und Höhe“ der angemessenen Vergütung für die Nutzungsrechtseinräumung festzulegen, so muss doch stets ein Bezug zum „wirtschaftlichen Wert der Nutzung der Rechte“ unter Berücksichtigung der Art und des Umfangs der Nutzung sowie zum Wert der sonst von der Verwertungsgesellschaft erbrachten Leistungen bestehen.³⁸⁴ Mit anderen Worten müssen die Lizenzgebühren oder Vergütungen „in einem vernünftigen Verhältnis zu dem wirtschaftlichen Wert stehen, den die Nutzung der Rechte in einem bestimmten Zusammenhang hat.“³⁸⁵ Hingegen haben Urheber- und Leistungsschutzberechtigte keinen Anspruch auf die höchstmögliche Vergütung oder auf die exklusive Zuordnung jeder nur denkbaren Nutzungsmöglichkeit.³⁸⁶

In der deutschen Rechtsprechung und Literatur zum Wahrnehmungsrecht werden diese unionsrechtlich bindenden Vorgaben herkömmlicherweise so umschrieben, dass die Nutzungsrechtsbedingungen einschließlich der Vergütung ein angemessenes Verhältnis von Leistung und Gegenleistung herstellen müssen.³⁸⁷ Es ist also nach dem Grundsatz der Äquivalenz zu prüfen, welche urheberrechtlich relevanten Nutzungen von der Rechtseinräumung erfasst sind, welche wirtschaftlichen Vorteile hieraus gezogen werden und welcher Preis in Anbetracht aller Umstände des Einzelfalls insgesamt angemessen erscheint, um die erforderliche Nutzungsrechtseinräumung abzugelten.

³⁸³ Vgl. ErwGrd. 7 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26 sowie EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 33, 37 – Padawan; ebenso Flechsig 2022, S. 943.

³⁸⁴ Entsprechend zum Begriff der angemessenen Vergütung bzw. des gerechten Ausgleichs gem. §§ 54 f. UrhG BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 212/14, Rn. 41-43 – Gesamtvertrag Speichermedien m.w.N. Kritisch zur Gleichsetzung der Begriffe angemessene Vergütung und gerechter Ausgleich in der Rechtsprechung des EuGH Reinbothe 2018, S. 111 ff. m.w.N.

³⁸⁵ ErwGrd. 31 S. 3 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26.

³⁸⁶ EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 108 – Football Association Premier League und andere; Peukert 2023, § 19 Rn. 3.

³⁸⁷ BGH, Urteil vom 27.10.2011, I ZR 175/10, Rn. 26 – Bochumer Weihnachtsmarkt; Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 18.03.2019, Sch-Urh 110/15, S. 58 – Kabelweitersendung, IPTV; Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 17.11.2016, Sch-Urh 09/15, S. 30 – Gesamtvertrag Konzerte; Melichar/Staats, in Loewenheim 2021, § 54 Rn. 16; Gerlach, in Wandtke/Bullinger 2022, § 34 VGG Rn. 4; Podszun, in Heine/Holzmüller 2025, § 34 VGG Rn. 57, 77 (Rechte und Pflichten der Parteien ungefähr gleichmäßig verteilen); Freudenberg, in BeckOK 2025, § 34 VGG Rn. 15; Küppers, in Heine/Holzmüller 2025, § 34 VGG Rn. 77. Zu § 87 Abs. 5 UrhG entsprechend OLG München, Urteil vom 30.06.2011, 6 Sch 14/09 WG, ZUM 2012, 54, 62 – CNN International; Entsprechend zur kartellrechtlichen Beurteilung von Tarifskaleten von Verwertungsgesellschaften EuGH, Urteil vom 25.11.2020, C-372/19, Rn. 41 – SABAM (Tarifgebühren als Gegenleistung für die öffentliche Wiedergabe von Musikwerken); EuGH, Urteil vom 11.12.2008, C-52/07, Rn. 36 – Kanal 5 and TV 4.

Art. 5 Abs. 4 und 16 DSM-RL

Die DSM-RL arbeitet mit dem Konzept des gerechten Ausgleichs in Art. 5 Abs. 4 DSM-RL. Danach können Mitgliedstaaten einen Ausgleichsanspruch für Rechtsinhaber vorsehen, wenn Schutzgegenstände für digitale und grenzüberschreitende Unterrichts- und Lehrtätigkeiten gemäß Art. 5 Abs. 1 DSM-RL genutzt werden.³⁸⁸ Art. 16 DSM-RL stellt es den Mitgliedstaaten frei, Verleger an Einnahmen aus Ausgleichsansprüchen wegen gesetzlich zulässigen Nutzungen zu beteiligen.³⁸⁹

4.2.2.2 Vorgaben des Grundgesetzes

Ist der gerechte Ausgleich als unionsautonomer Begriff in den Mitgliedstaaten auch einheitlich anzuwenden,³⁹⁰ stellt er im Sinne der Luxemburger Rechtsprechung keine Maßnahme zur vollständigen Harmonisierung dar.³⁹¹ Denn der Unionsgesetzgeber hat das Konzept durch die Wertungsoffenheit so angelegt, dass den Mitgliedstaaten ein Umsetzungsspielraum bleibt.³⁹² Als teilharmonisiertes Konzept

³⁸⁸ Zur Festlegung der Höhe vgl. ErwGrd. 24 S. 2 und 3 DSM-RL.

³⁸⁹ Zu Vorlagefragen zu Vergütungsrechten zusätzlich zu den ausschließlichen Rechten gemäß Art. 15 DSM-RL siehe EuGH, anhängige Rechtssache, C-797/23 – Meta Platforms Ireland.

³⁹⁰ Siehe nur EuGH, Urteil vom 06.02.2003, C-245/00, Rn. 23 – SENA.

³⁹¹ Leistner 2013, S. 330, dazu, dass der Grad der Konkretisierung eines unbestimmten Rechtsbegriffs auf Unionsebene von der Frage verbleibender Ermessensspielräume der Mitgliedstaaten zu trennen sind; von einem „Ermessensspielraum bei der Richtlinienumsetzung“ geht auch das BVerfG aus, siehe BVerfG, Beschluss v. 10.11.2010 – 1 BvR 2065/10, Rn. 28 (in Bezug auf Art. 5 InfoSoc-RL 2001/29); Reinbothe 2013, S. 156 geht davon aus, dass die InfoSoc-RL 2001/29 grundsätzlich eine Mindestharmonisierung bewirkt.

³⁹² Vgl. hierzu EuGH, Urteil vom 29.07.2019, C-469/17, Rn. 34 – Funke Medien NRW sowie EuGH, Urteil vom 29.07.2019, C-516/17, Rn. 23 – Spiegel Online jeweils unter Verweis auf EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 57 – Copydan Båndkopi.

ist es somit innerhalb des vom EuGH gezogenen unionsautonomen Begriffsrahmens offen für nationalstaatliche Wertungen.³⁹³ Aus grundrechtlicher Sicht ist das sekundärrechtliche Konzept des gerechten Ausgleichs damit an den nationalen Grundrechten des GG zu messen,³⁹⁴ welche jedoch das Schutzniveau der GRCh halten müssen.³⁹⁵ Noch ist die Judikatur des EuGH zu Art. 17 Abs. 2 GRCh derart rudimentär,³⁹⁶ dass der deutsche Gesetzgeber hinsichtlich der Ausgestaltung einer Ausgleichspflicht auf Art. 14 GG in seiner Auslegung durch das BVerfG abstellen kann.³⁹⁷ Nach dessen Rechtsprechung sind die vermögenswerten Befugnisse des Urhebers an seinem Werk als Eigentum i. S. des Art. 14 GG geschützt.³⁹⁸ Der Gesetzgeber ist grundsätzlich verpflichtet, dem Urheber das vermögenswerte Ergebnis seiner Leistung derart zuzuordnen, dass er eine „angemessene Verwertung“ sicherstellt, die der Sozialbindung des Eigentums Rechnung trägt.³⁹⁹ Aus der Eigentumsgarantie folgt also nicht, dass der Gesetzgeber den Rechtsinhabern jegliche wirtschaftliche Verwertungsmöglichkeit zuordnen muss.⁴⁰⁰ Hinsichtlich der Ausgestaltung entsprechender Vergütungsregeln hat er einen „verhältnismäßig weiten

³⁹³ Innerhalb dieses Rahmens können sie auch divergieren, hierzu Kraetzig 2024, S. 5; EuGH, Urteil vom 24.09.2019, C-507/17, Rn. 72 – Google; in Zusammenschau EuGH, Urteil vom 29.01.2008, C-275/06 – Promusicae und EuGH 19.04.2012, C-461/10 – Bonnier Audio und andere; zu nationalen Abwägungsentscheidungen im teilharmonisierten Bereich Kokott 2021; von Danwitz 2012, S. 678; von Danwitz 2009, S. 31: „Ausgleichs- und Abwägungslösung“.

³⁹⁴ A.A. Degenhart 2018, S. 344: die Charta-Grundrechte seien nach Art. 51 GRCh anwendbar; siehe aber noch Degenhart 2006, S. 389 (unter Auslassung von Belegen): „Die Richtlinie belässt damit dem nationalen Gesetzgeber hinreichend Spielraum, um den Anforderungen des nationalen Verfassungsrechts unverkürzt Rechnung zu tragen. Nur für Gesetze, die abschließend „gemeinschaftsrechtlich determiniert“ sind, kann diese Verpflichtung entfallen.“.

³⁹⁵ EuGH, Urteil vom 26.02.2013, C-617/10, Rn. 29 – Åkerberg Fransson; EuGH, Urteil vom 26.02.2013, C-399/11, Rn. 60 – Melloni; aus deutscher Sicht BVerfG, Beschluss vom 06.11.2019, 1 BvR 16/13, Rn. 42 – Recht auf Vergessen I; BVerfG, Beschluss vom 06.11.2019, 1 BvR 276/17, Rn. 42 ff. – Recht auf Vergessen II; hierzu Kraetzig 2022, S. 164 ff. Die Grundrechtsgehalte der GRCh dürfen wiederum nicht das Schutzniveau der korrespondierenden EMRK-Grundrechte unterschreiten, vgl. Art. 53 GRCh.

³⁹⁶ Vgl. EuGH, Urteil vom 09.02.2012, C-277/10, Rn. 68 – Luksan; EuGH, Urteil vom 29.07.2019, C-469/17, Rn. 72 – Funke Medien NRW sowie EuGH, Urteil vom 29.07.2019, C-516/17, Rn. 56 – Spiegel Online.

³⁹⁷ In diese Richtung hinsichtlich der Eigentumsgarantie Riesenhuber 2013a, S. 583.

³⁹⁸ BVerfG, Beschluss vom 07.07.1971, 1 BvR 765/66, BVerfGE 31, 229 – Kirchen- und Schulgebrauch; BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 777/85, 1 BvR 882/85, 1 BvR 1239/85, BVerfGE 79, 1; Degenhart 2006, S. 389 f.

³⁹⁹ BVerfG, Beschluss vom 07.07.1971, 1 BvR 765/66, BVerfGE 31, 229 – Kirchen- und Schulgebrauch; BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 777/85, 1 BvR 882/85, 1 BvR 1239/85, BVerfGE 79, 1; BVerfG, Beschluss vom 03.10.1989, 1 BvR 775/86 – Vermietungsvorbehalt; BVerfG, Beschluss vom 30.08.2010, 1 BvR 1631/08, Rn. 60 – Drucker und Plotter I; BVerfG, Beschluss vom 21.12.2010, 1 BvR 2760/08, Rn. 15 – Drucker und Plotter II; siehe auch Riesenhuber 2013a, S. 583.

⁴⁰⁰ BVerfG, Beschluss vom 03.10.1989, 1 BvR 775/86 – Vermietungsvorbehalt; BVerfG, Beschluss vom 19.07.2011, 1 BvR 1916/09, Rn. 85 – Le-Corbusier-Möbel; BVerfG, Urteil vom 31.05.2016, 1 BvR 1585/13, Rn. 74 – Metall auf Metall.

Gestaltungsspielraum“.⁴⁰¹ Er wird von einem vermögensmäßigen Ausgleich aber nur dann absehen können, wenn dies aus Gründen eines „gesteigerten öffentlichen Interesses“ geboten ist.⁴⁰² Denn die bundesverfassungsgerichtliche Eigentumsdogmatik zum Urheberrecht arbeitet mit einer Differenzierung zwischen Beschränkungen der Verfügungs- und Verwertungsrechte: Rechtsinhaber müssen einen Eingriff in ihr Verfügungsrecht bereits im Gemeinwohlinteresse dulden, während ein Eingriff in ihre vermögenswerten Verwertungsrechte nur ausnahmsweise gerechtfertigt sein soll.⁴⁰³ Beim Ausgleichsanspruch für Rechtsinhaber im Anwendungsfeld der Privatkopieschranke kann der Gesetzgeber den unmittelbar nur schwer zu erfassenden privaten Nutzer urheberrechtlicher Schutzgegenstände mittelbar dadurch belasten, dass die zur Herstellung privater Kopien erforderlichen Industrieprodukte mit (abzuwälzenden) Abgaben belegt werden.⁴⁰⁴ Auch hinsichtlich der Festlegung der Vergütungssätze kommt dem Gesetzgeber ein weiter Entscheidungsspielraum zu,⁴⁰⁵ wobei er grundsätzlich die Grenzen der Praktikabilität, den Gleichheitssatz und Verhältnismäßigkeitsgrundsatz zu beachten hat.⁴⁰⁶ Weil

⁴⁰¹ BVerfG, Beschluß vom 12.01.1967, 1 BvR 169/63; BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 777/85, 1 BvR 882/85, 1 BvR 1239/85, BVerfGE 79, 1; BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 743/86, BVerfGE 79, 29; BVerfG, Beschluss vom 30.08.2010, 1 BvR 1631/08, Rn. 60 – Drucker und Plotter I; BVerfG, Beschluss vom 21.12.2010, 1 BvR 2760/08, Rn. 15 – Drucker und Plotter II; zu möglichen Ausgestaltungen siehe Engels 2006, S. 128 ff; hierzu Degenhart 2006, S. 390 („erhebliche Gestaltungsspielräume eröffnet“).

⁴⁰² BVerfG, Beschluss vom 30.08.2010, 1 BvR 1631/08, Rn. 60 – Drucker und Plotter I; BVerfG, Beschluss vom 21.12.2010, 1 BvR 2760/08, Rn. 15 – Drucker und Plotter II; BVerfG, Beschluss vom 07.07.1971, 1 BvR 765/66, BVerfGE 31, 229 – Kirchen- und Schulgebrauch.

⁴⁰³ BVerfG, Beschluss vom 07.07.1971, 1 BvR 765/66, BVerfGE 31, 229 – Kirchen- und Schulgebrauch; BVerfG, Beschluss vom 25.10.1978, 1 BvR 352/71 – Kirchenmusik, BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 743/86, BVerfGE 79, 29; BVerfG, Urteil vom 31.05.2016, 1 BvR 1585/13, Rn. 73 – Metall auf Metall; dazu, dass bereits durch die Degradierung des Verbotsrechts in einen Vergütungsanspruch die Eigentumsposition des Urhebers geschwächt wird, Kirchhof 1988, S. 38; Engels 2006, S. 60; Kreile 1988, S. 263.

⁴⁰⁴ Zur Belastung von Geräteherstellern oder Leerkassettenproduzenten, siehe BVerfG, Beschluss vom 07.07.1971, 1 BvR 765/66, BVerfGE 31, 229 – Kirchen- und Schulgebrauch und BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 777/85, 1 BvR 882/85, 1 BvR 1239/85, BVerfGE 79, 1.

⁴⁰⁵ BVerfG, 1. Senat, Beschluss vom 03.10.1989, 1 BvR 775/86 – Vermietungsvorbehalt.

⁴⁰⁶ BVerfG, Beschluss vom 11.10.1988, 1 BvR 777/85, 1 BvR 882/85, 1 BvR 1239/85, BVerfGE 79, 1 (entsprechend der Ausgestaltung von Gebührenregelungen, vgl. BVerfG, Beschluss vom 11.10.1966, 2 BvR 179/64, 2 BvR 477/64, 2 BvR 476/64; BVerfG, Beschluß vom 06.02.1979, 2 BvL 5/76); dazu, dass der Ausgleichsanspruch die Interessen aller Beteiligten in einen verhältnismäßigen Ausgleich bringen muss, siehe Degenhart 2018, S. 344; siehe auch bereits Degenhart 2006, S. 390 zu kollidierenden Grundrechten: insbesondere seien durch eine Geräteabgabe die betroffenen Unternehmen in ihrer Berufsfreiheit aus Art. 12 Abs. 1 S. 2 GG betroffen.

der Ausgleichsanspruch nach verfassungsrechtlicher Logik das dem Rechtsinhaber genommene Verfügungsrecht ausgleicht,⁴⁰⁷ ist dessen Höhe an der Surrogatfunktion auszurichten.⁴⁰⁸ Die Privatkopie-schranke samt ihres Ausgleichsanspruchs ist fortwährend auf ihre Kompatibilität mit technologischem Fortschritt zu untersuchen und gegebenenfalls an neue Zeitumstände anzupassen,⁴⁰⁹ denn wie jedwede Gesetze unterliegt sie einem „Alterungsprozess“.⁴¹⁰ Die Anwendung des Ausgleichsanspruchs nur auf analoge, nicht hingegen auch auf digitale Vorlagen mit der Folge, ist verfassungsrechtlich problematisch.⁴¹¹ Der Gesetzgeber muss bei der Ausgestaltung des Ausgleichsanspruchs neben den aus der Eigentumsfreiheit folgenden grundrechtlichen Vorgaben den Gleichheitsgrundsatz (vgl. Art. 3 GG) beachten.⁴¹²

4.2.3 Geltendes materielles Recht

Der folgende Abschnitt ist den rechtlichen sowie tatsächlichen Grundlagen des geltenden Kopiervergütungssystems gewidmet. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Sach- und Rechtsfragen, die bislang soweit ersichtlich in Literatur und Rechtsprechung nur unzureichend aufgearbeitet worden sind. Inhalt, Reichweite und Rechtfertigung der Schranken für Vervielfältigungen zum privaten und sonstigen eigenen Gebrauch (§ 53 UrhG) sowie für Unterricht, Wissenschaft und Institutionen (§§ 60a-f UrhG) sind hingegen nicht eigenständiger Gegenstand dieser Studie. Auf sie wird nur im Rahmen der Bestimmung der vergütungspflichtigen Vervielfältigungen im digitalen Raum eingegangen (dazu 4.2.3.2). Erörtert

⁴⁰⁷ Grundrechtsdogmatisch ist die Ersetzung des urheberrechtlichen Verfügungsrechts durch einen Ausgleichsanspruch eine Konkretisierung der Sozialbindung des Eigentums durch den Gesetzgeber (Art. 14 Abs. 2 GG), keine Enteignungsermächtigung (Art. 14 Abs. 3 GG), vgl. Kirchhof 1988, S. 44 f.

⁴⁰⁸ Kirchhof 1988, S. 44; in diese Richtung auch Di Fabio 2018, S. 36.

⁴⁰⁹ Nach dem 2. Korb sah der Verband der Musikindustrie diese Kompatibilität wegen einer steigenden Verbreitung von Digitalkopien als nicht mehr gegeben an und erhob deshalb eine Verfassungsbeschwerde wegen einer enteignenden Wirkung von § 53 Abs. 1 UrhG, hierzu Schaefer 2020, S. 1252; die Verfassungsbeschwerde wurde als verfristet abgewiesen, siehe BVerfG, Beschluss vom 07.10.2009, 1 BvR 3479/08.

⁴¹⁰ BVerfG, Beschluss vom 30.08.2010, 1 BvR 1631/08, Rn. 60 – Drucker und Plotter I; BVerfG, Beschluss vom 21.12.2010, 1 BvR 2760/08, Rn. 24 – Drucker und Plotter II, vgl. auch Kirchhof 1988, S. 37.

⁴¹¹ Zur Kombination PC-Drucker, BVerfG, Beschluss vom 30.08.2010, 1 BvR 1631/08, Rn. 64 ff. – Drucker und Plotter I (vgl. Dreier 2010, S. 1003: eine Herabsetzung der gesetzlich vorgesehenen Vergütung wäre insoweit ein milderer Mittel gewesen); siehe auch BVerfG, Beschluss vom 21.12.2010, 1 BvR 2760/08, Rn. 22 ff. – Drucker und Plotter II. In BVerfG, Beschluss vom 25.07.2005, 1 BvR 2182/04 hat das BVerfG angedeutet, dass ein strafbewehrtes gesetzliches Verbot der digitalen Privatkopie wohl keine Verletzung des Eigentumsgrundrechts darstelle, sondern lediglich eine wirksame Inhalts- und Schrankenbestimmung i.S. des Art 14 Abs. 1 S. 2 GG. Insofern bestehen auch erhebliche Bedenken, bei digitalen Vorlagen eine Einwilligung des Berechtigten in die Vervielfältigung und zugleich einen „Verzicht auf jegliche Vergütung“ zu konstruieren, vgl. BVerfG, Beschluss vom 30.08.2010, 1 BvR 1631/08, Rn. 66 – Drucker und Plotter I.

⁴¹² BVerfG, Beschluss vom 14.07.1981, 1 BvL 24/78 – Pflichtexemplarregelung.

wird ferner, welche Geräte und Speichermedien vergütungspflichtig sind (dazu 4.2.3.3), wer zu den Anspruchsberechtigten (dazu 4.2.3.4) und zu den Anspruchsschuldnern (dazu 4.2.3.5) zählt, wie die angemessene Vergütung gegenwärtig bemessen wird (dazu 4.2.3.6) und welche Einnahmen die Verwertungsgesellschaften aus der hier so genannten Kopiervergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen gem. §§ 53 Abs. 1 und 2, 60a-f UrhG erzielen und wie sie diese verteilen (dazu 4.2.3.7).

Die Ausführungen basieren zum einen auf einer Auswertung verfügbarer empirischer Studien sowie einer Analyse unionaler, verfassungsrechtlicher sowie einfachrechtlicher Rechtsgrundlagen, hierzu ergangener Rechtsprechung und kommentierender juristischer Literatur. Zum anderen wurden die Ergebnisse einer schriftlichen Umfrage unter den beteiligten Akteuren, darunter die Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA, vier Verwertungsgesellschaften, eine abhängige Verwertungseinrichtung (ZPÜ) sowie acht Verbände von Schuldnern der Geräte- und Speichermedienvergütung berücksichtigt. Der auf den Vergabeunterlagen beruhende Fragenkatalog ist dieser Studie als Annex X, die Liste der Adressaten als Annex Y beigefügt. Stellungnahmen eingereicht haben die Schiedsstelle beim DPMA, die VG Wort, die ZPÜ, der Bundesverband Informationswirtschaft Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) sowie der Zentralverband Informationstechnik und Computerindustrie.

4.2.3.1 *Das zweigliedrige System der Kopiervergütung*

Bevor jedoch auf Einzelaspekte des geltenden Kopiervergütungssystems eingegangen wird, ist vorab klarzustellen, dass das geltende Recht für die angemessene Vergütung gem. §§ 53 Abs. 1 und 2, 60a bis f UrhG zulässiger Vervielfältigungen zwei Systeme vorsieht, die sich in ihren Rechtsgrundlagen, ihren Voraussetzungen und in ihrer praktischen Abwicklung voneinander unterscheiden, nämlich die Geräte- und Speichermedienvergütung (im Folgenden: Gerätevergütung) gem. §§ 54-54b UrhG einerseits und die sog. Betreiberabgabe gem. § 54c UrhG andererseits.⁴¹³

Die Gerätevergütung in ihrer aktuellen Ausgestaltung geht auf die 2007er-Reform im Rahmen des sog. 2. Korbs zurück, während die Betreiberabgabe seit ihrer Einführung im Zuge der 1985er-Reform dem Grunde nach unverändert geblieben ist.⁴¹⁴ Die § 54-Vergütung knüpft unmittelbar an die Geräte bzw. Speichermedien an, die für zulässige Vervielfältigungen benutzt werden. Zahlungspflichtig sind diejenigen, die die Geräte herstellen, importieren oder damit handeln. § 54c UrhG hingegen bezieht die

⁴¹³ § 60h UrhG modifiziert dieses zweigleisige System für die hier allein interessierenden Vervielfältigungen nicht, siehe § 60h Abs. 5 S. 2 UrhG. § 60h Abs. 3 S. 1 UrhG betrifft nur die zulässigen öffentlichen Wiedergaben; siehe Bundesregierung 2017, S. 26 f., 47 unter Verweis auf BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 76, 86 – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet; Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 60 UrhG Rn. 8.

⁴¹⁴ Oben Kapitel 4.2.1.1.

Vergütungspflicht auf die Dienstleistung, Ablichtungsgeräte in Bildungseinrichtungen, Museen und Archiven zu betreiben oder zB in Copyshops „für die entgeltliche Herstellung von Ablichtungen“ bereitzuhalten. Ferner formuliert das Gesetz jeweils verschiedene Maßstäbe für die Vergütungsbemessung. Für die Geräte- und Speichermedienvergütung kommt es gem. § 54a UrhG primär auf das tatsächliche Maß der vergütungspflichtigen Nutzung an, wobei die Vergütung in einem wirtschaftlich angemessenen Verhältnis zum Preisniveau des Geräts oder des Speichermediums stehen muss.⁴¹⁵ Demgegenüber bemisst sich die Höhe der Betreibervergütung nach der Art und dem Umfang der Nutzung des Geräts, die nach den Umständen, insbesondere nach dem Standort und der üblichen Verwendung, wahrscheinlich ist (§ 54c Abs. 2 UrhG).

Schließlich sind die §§ 54-54b UrhG technologieneutral ausgestaltet, während § 54c UrhG nur Vervielfältigungen „im Weg der Ablichtung oder einem Verfahren vergleichbarer Wirkung“ erfasst. Damit sind auch nach dem Willen des Gesetzgebers der 2007er Reform nur „herkömmliche Fotokopiergeräte“ und die mit ihnen im Wege der Reprographie erzeugten Papiausdrucke erfasst, nicht aber digitale Vervielfältigungsstücke wie Scans.⁴¹⁶ Die Beschränkung auf „Ablichtungsgeräte“ führt überdies dazu, dass anders als bei den §§ 54-54b UrhG nicht prinzipiell alle Werkarten und Leistungen in die Betreibervergütung einbezogen sind, sondern nur Inhalte, die wie Schriftwerke, Lichtbildwerke und Darstellungen wissenschaftlicher oder technischer Art „abgelichtet“ werden können.⁴¹⁷ Die Differenzierung zwischen reprographischen und sonstigen, insbes. digitalen Vervielfältigungen, wirkt sich des Weiteren auf die Praxis der Geltendmachung der Kopiervergütung aus. Denn die Betreiberabgabe gem. § 54c UrhG sowie die Vergütung für Reprographiegeräte, die nur für „stehenden Text und stehendes Bild“ (Schriftwerke, Illustrationen, Fotografien etc.) genutzt werden können, werden von der VG Wort und der VG Bild-Kunst wahrgenommen.⁴¹⁸ Die Vergütungsansprüche für alle anderen Geräte und Speichermedien, insbesondere digitale, macht hingegen die ZPÜ geltend, an die derzeit neun deutsche Verwertungsgesellschaften (GEMA, GÜFA, GVL, GWFF, TWF, VG Bild-Kunst, VFF, VGF, VG Wort) ihre jeweiligen § 54-Ansprüche abgetreten haben.⁴¹⁹

⁴¹⁵ Siehe § 40 VGG.

⁴¹⁶ Bundesregierung 2006, S. 50.

⁴¹⁷ Vgl. zur Anwendung der Gerätevergütungsvorschrift auf CD-Münzkopierautomaten OLG München, Urteil vom 20.03.2003, 29 U 5494/02, juris.

⁴¹⁸ VG Wort 2024, S. 1.

⁴¹⁹ ZPÜ 2024, S. 60 f.

Im Folgenden liegt der Fokus der Ausführungen entsprechend den Vergabeunterlagen auf dem § 54-Vergütungssystem. Die Betreiberabgabe wird nur insoweit näher betrachtet, als sich aus der rechtswissenschaftlichen Diskussion und den Stellungnahmen der beteiligten Kreise rechtspolitische Bedenken ergeben. Dies betrifft insbesondere die Beschränkung des § 54c UrhG auf Papierkopien⁴²⁰ und die Frage, ob das Modell der dienstleistungsbezogenen Betreibervergütung auf digitale Geschäftsmodelle wie Cloud-Speicherdienste erweitert werden kann und sollte.⁴²¹

4.2.3.2 Vergütungspflichtige Vervielfältigungen im digitalen Raum

Für beide Sub-Systeme lautet die erste Frage, welche Vervielfältigungen dem Grunde nach vergütungspflichtig sind. Dies hängt von wiederum zwei zu trennenden Gesichtspunkten ab. Zum einen muss es sich um tatsächlich mögliche Vervielfältigungen handeln, die nach den §§ 53 Abs. 1 und 2, 60a-f UrhG gesetzlich zulässig sind. Zum anderen kann eine in diesen Fällen an sich in Betracht kommende Vergütungspflicht mit Rücksicht auf das Gebot der Angemessenheit ausscheiden, wenn es sonst zu einer unangemessenen Doppelvergütung käme. Der folgende Abschnitt befasst sich nur mit dem erstgenannten Gesichtspunkt, m.a.W. der Reichweite der §§ 53 Abs. 1 und 2, 60a-f UrhG.⁴²² Diese Vorschriften werden, dem Studienauftrag entsprechend, jedoch nicht abstrakt-kommentarhaft dargestellt, sondern auf die derzeit praktisch besonders relevanten Fälle digitaler Vervielfältigungen angewendet.⁴²³ Nicht näher untersucht werden folglich auch die Vergütungspflicht für nicht-digitale Vervielfältigungen zum sonstigen eigenen Gebrauch (§ 53 Abs. 2 UrhG) sowie die Schranken-Schranken des § 53 Abs. 5 und 7 UrhG.

Für den so eingegrenzten Untersuchungsauftrag zentral ist die Unterscheidung zwischen Vervielfältigungen, die unter § 53 Abs. 1 UrhG (Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29) fallen, und solchen, die nach § 44a UrhG (Art. 5 Abs. 1 InfoSoc-RL 2001/29) zulässig sind. Denn nach dem Wortlaut des Gesetzes unterliegen nur Privatkopien gem. § 53 Abs. 1 UrhG, nicht aber vorübergehende Vervielfältigungshandlungen gem. § 44a UrhG einer Vergütungspflicht.⁴²⁴ Diese Differenzierung entspricht ferner Erwägungsgrund 36 der InfoSoc-RL 2001/29, wonach die Mitgliedstaaten einen gerechten Ausgleich

⁴²⁰ Dazu unten Kapitel 5.2.4.2.

⁴²¹ Dazu unten Kapitel 5.2.4.2.

⁴²² Hierzu unten Kapitel 4.2.3.6.

⁴²³ Siehe dazu insbesondere auch das Rechtsgutachten von Heine & Stang 2020, sowie den „auf einer Anfrage aus der Praxis“ beruhenden Aufsatz von Leistner 2021, S. 73 ff.

⁴²⁴ Heine & Stang 2020, S. 21 f. m.w.N., selbiges gilt für gem. §§ 57, 59 UrhG zulässige Vervielfältigungen, für die das Gesetz ebenfalls keine Vergütungspflicht vorsieht; offengelassen von Heine & Stang 2020, S. 23 f.

über die Art. 5 Abs. 1 Buchst. a und b InfoSoc-RL 2001/29 hinaus auch bei Umsetzung anderer „fakultativer“ Ausnahmen oder Beschränkungen vorschreiben können. Art. 5 Abs. 1 InfoSoc-RL 2001/29 aber ist eine zwingende Schranke, an die die Richtlinie keine Vergütungspflicht knüpft.

Zu beachten ist ferner der Dreistufentest gem. Art. 5 Abs. 5 InfoSoc-RL 2001/29, der nicht nur eine Gestaltungsanordnung gegenüber dem nationalen Gesetzgeber darstellt, sondern auch einen Maßstab für die Anwendung der einschlägigen Vorschriften des Urheberrechtsgesetzes im Einzelfall bildet.⁴²⁵ Denn unter Berufung auf diese allgemeine Schranken-Schranke wird in der Literatur geltend gemacht, dass auf den ersten Blick legale und konsequent vergütungspflichtige Vervielfältigungen doch unzulässig sind, weil es sich – wie zB im Falle sog. Streamripper – um die normale Verwertung beeinträchtigende bzw. die berechtigten Interessen der Rechtsinhaber ungebührlich verletzende „exception-based business models“ handele.⁴²⁶

Scans, Screenshots, Fotos und sonstige Aufzeichnungen

Scans, Screenshots und andere digitale Vervielfältigungsstücke lassen sich auf vielerlei Weise mit Smartphones, PCs und anderen Geräten herstellen. Zu erwähnen sind etwa

- Scan-Apps zur Herstellung digitaler Vervielfältigungen etwa von Zeitungsartikeln oder Bücherseiten;
- Offline-Reader-Apps zur lokalen Speicherung von Webseiten;⁴²⁷
- Screenshots von im Display angezeigten Ausschnitten etwa von Internetseiten (Text, Bild);
- Kameraaufnahmen von Kunstwerken jenseits der §§ 57, 59 UrhG (etwa Gemälde im Museum, Innenhof eines geschlossenen Gebäudes);⁴²⁸
- Audio- und Videoaufnahmen selbst interpretierter Musikwerke;⁴²⁹

⁴²⁵ Zu Art. 5 Abs. 1 InfoSoc-RL 2001/29 EuGH, Urteil vom 16.07.2009, C-5/08, Rn. 58 – Infopaq International; EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 181 – Football Association Premier League und andere; EuGH, Urteil vom 26.04.2017, C-527/15, Rn. 70 – Stichting Brein; zu § 53 Abs. 1 UrhG BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 57-69 – Internet-Radiorecorder II m.w.N.

⁴²⁶ Schaefer 2020, S. 1252 f.; ferner EuGH, Schlussanträge des Generalanwalts Szpunar vom 07.09.2017, C-265/16, Rn. 64 – VCAST („Ebenso würde die Anwendung der Privatkopieausnahme auf Dienste, die leicht unter das normale Ausschließlichkeitsrecht der Rechtsinhaber fallen können, deren Interessen ebenfalls ungebührlich verletzen.“).

⁴²⁷ Heine & Stang 2020, S. 58 f.

⁴²⁸ Heine & Stang 2020, S. 59-62.

⁴²⁹ Heine & Stang 2020, S. 63 f.

- der Fotomodus in Computerspielen, mit dem Elemente der Benutzeroberfläche für einen Screenshot aufgeblendet werden können;⁴³⁰
- die Aufzeichnung und weitere Vervielfältigung von sog. Gameplays (Walkthroughs, Let's Plays etc.), also der Audio- und Videospur eines Computerspiels.⁴³¹

Derartige Nutzungen sind unter den folgenden, allgemeinen Voraussetzungen grundsätzlich gem. § 54 UrhG vergütungspflichtig:⁴³²

- Die Scans und sonstigen Aufzeichnungen sind Vervielfältigungen im Sinne von § 16 UrhG, der nach der Rechtsprechung des EuGH und des BGH weit zu verstehen ist, um die Rechtssicherheit im Binnenmarkt zu gewährleisten und dem Wortlaut von Art. 2 der Richtlinie zu entsprechen, der Formulierungen wie „unmittelbare oder mittelbare“, „vorübergehende oder dauerhafte“, „auf jede Art und Weise“ und „in jeder Form“ verwendet.⁴³³
- Die Vervielfältigung erfolgt gem. § 53 Abs. 1 S. 1 UrhG auf „beliebigen Trägern“, worunter in unionsrechtskonformer und technologieneutraler Weise alle Vorrichtungen zu verstehen sind, mit denen digitale Vervielfältigungen hergestellt werden können.⁴³⁴
- Die Vervielfältigungen werden von einer natürlichen Person zum privaten Gebrauch und weder unmittelbar noch mittelbar zu Erwerbszwecken hergestellt.⁴³⁵
- Es handelt sich um „einzelne“ Vervielfältigungen (§ 53 Abs. 1 S. 1 UrhG).⁴³⁶ 1978 hat der BGH unter den damals geltenden analogen Umständen eine Zahl von maximal sieben Vervielfältigungen für

⁴³⁰ Henner-Hentsch 2023, S. 29.

⁴³¹ ZPÜ 2024, S. 45 f.

⁴³² Heine & Stang 2020, S. 58. Sog. Gameplay-Vervielfältigungen waren mangels Wahrnehmungsbefugnis der existierenden Verwertungsgesellschaften bislang allerdings nicht Gegenstand von Gesamtvertragsverhandlungen und sind dementsprechend auch nicht bei der Festsetzung von Tarifen berücksichtigt worden; siehe ZPÜ 2024, S. 47.

⁴³³ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 16 – Austro Mechana; BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 20 – Internet-Radiorecorder II.

⁴³⁴ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 19 ff. – Austro Mechana; BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 95 m.w.N.

⁴³⁵ Zur Zurechnung einer Vervielfältigung zum privaten Nutzer beim Einsatz von Dienstleistungen gewerblich handelnder Dritter einschließlich von Apps sogleich.

⁴³⁶ Statt aller Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 53 UrhG Rn. 26 m.w.N.

zulässig erachtet.⁴³⁷ Nach einer im Vordringen befindlichen Gegenauffassung ist das Wort „einzelne“ jedoch nicht in diesem starr-pauschalen Sinne, sondern dahingehend auszulegen, welchen Zweck des persönlichen Bedarfs der Nutzer verfolgt und wie viele Vervielfältigungen zur Erreichung dieses Zwecks erforderlich sind. In der Regel soll daher nur eine Vervielfältigung zulässig sein, nur in Ausnahmefällen (zB Kopien für Wohnung und Büro; Lesen mit verteilten Rollen im Familienkreis) mehrere.⁴³⁸

Vervielfältigungen im Rahmen von Messenger-Diensten, sozialen Netzwerken und anderen Online-Plattformen

Internetnutzer können Scans, Screenshots und andere Vervielfältigungen von Werken über interpersonelle Kommunikationsdienste (Messenger) wie WhatsApp, soziale Netzwerke wie Facebook und andere Online-Plattformen weiterleiten bzw. teilen und die Empfänger bzw. Nutzer dieser Dienste können die betreffenden Inhalte herunterladen und speichern.⁴³⁹

Auch bei diesen digitalen Nutzungshandlungen können zulässige und vergütungspflichtige Vervielfältigungen anfallen. Abgesehen von den vorstehend genannten Voraussetzungen sind insoweit jedoch folgende Vorbehalte zu berücksichtigen: Wird lediglich ein Hyperlink geteilt und enthält dieser keinen geschützten Inhalt (wie zB ein Foto), kommt es nicht zu einer Vervielfältigung.⁴⁴⁰ Gem. § 53 Abs. 6 S. 1 UrhG dürfen gem. § 53 Abs. 1 UrhG zulässigerweise hergestellte „Vervielfältigungsstücke ... weder verbreitet noch zu öffentlichen Wiedergaben benutzt werden“. Folglich ist ein nicht autorisierter Upload auf den Server einer Online-Plattform- oder eines Kommunikationsdienstes rechtsverletzend und nicht vergütungspflichtig, wenn damit eine Öffentlichkeit i.S.d. § 15 Abs. 3 UrhG erreicht wird.⁴⁴¹ Posts auf einem sozialen Netzwerk oder in einem öffentlichen Kanal wären demnach bei der Bemessung der Vergütungshöhe gem. § 54 UrhG nicht zu berücksichtigen. Nach Leistner soll die Grenze zur Öffentlichkeit auch bei einer Weiterleitung in einer nicht öffentlichen Gruppe von mehr als sieben Personen überschritten sein.⁴⁴² Bei nicht öffentlichen Uploads soll auch eine hierdurch erzeugte Kopie auf einem

⁴³⁷ BGH, Urteil vom 14.04.1978, I ZR 111/76, GRUR 1978, 474, 476 – Vervielfältigungsstücke.

⁴³⁸ Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 53 UrhG Rn. 9 m.w.N.; Renner/Wirtz, in Fromm/Nordemann (2024), § 53 UrhG Rn. 29; Wiebe, in Spindler/Schuster 2019, § 53 UrhG Rn. 4.

⁴³⁹ Heine & Stang 2020, S. 44 f.; Hentsch 2023, S. 29 f. Zur Typologie dieser Dienste der Informationsgesellschaft siehe Peukert 2022.

⁴⁴⁰ BGH, Urteil vom 17.03.2003, I ZR 259/00 – Paperboy.

⁴⁴¹ Heine & Stang 2020, S. 46; ZPÜ 2024, S. 42.

⁴⁴² Leistner 2021, S. 82.

im Ausland des Dienstebetreibers befindlichen Server nach deutschem Recht vergütungspflichtig sein, wenn zumindest der Teilakt des Initiierens des Uploadvorgangs durch den Nutzer im Inland erfolgte.⁴⁴³ Damit würde zwar § 54 Abs. 2 UrhG nicht greifen, die Konsequenzen dieser Rechtsauffassung dürften aber eher theoretischer Natur sein, da allenfalls der Hersteller der ausländischen Geräte als Vergütungsschuldner in Betracht kommt, dieser aber nicht bekannt ist. Von praktischer Relevanz im Kontext interpersoneller Kommunikationsdienste und Online-Plattformen sind daher nur die Downloads geschützter Inhalte durch inländische Privatanutzer, bei denen es sich regelmäßig um zulässige und vergütungspflichtige Privatkopien handelt, soweit die Vorlage nicht offensichtlich rechtswidrig öffentlich zugänglich gemacht wurde. Diese Ausnahmekonstellation liegt bei Downloads von im Übrigen legalen Online-Plattformen und -Diensten, die eine wirksame Strategie gegen Urheberrechtsverletzungen haben, grundsätzlich nicht vor.⁴⁴⁴

True Streaming und Progressive Downloads

Als „true streaming“ wird ein Vorgang bezeichnet, bei dem einzelne Datenpakete eines öffentlich zugänglich gemachten Audio- oder Videoinhalts für unterschiedlich lange Dauern (idR 2-5 Sekunden) im Cache (Puffer-Speicher) eines Nutzerendgeräts gespeichert werden, um eine Wiedergabe des Inhalts zu ermöglichen. Der Inhalt wird zu keinem Zeitpunkt vollständig auf das Nutzerendgerät heruntergeladen. Anders ist es beim sog. progressiven Download, bei dem die Datenpakete so gespeichert werden, dass nach dem Ende der Übertragung eine vollständige Datei des betreffenden Inhalts vorhanden ist.⁴⁴⁵ Die Daten im Cache werden, nachdem sie ausgelesen und abgespielt wurden, wieder überschrieben und damit automatisch gelöscht.⁴⁴⁶ Dies kann mit dem Ende des Abspielvorgangs oder erst mit dem Herunterfahren des Rechners geschehen. Demgegenüber bleiben Vervielfältigungen bei sog. permanenten progressiven Downloads dauerhaft auf dem Gerät des Endnutzers gespeichert.⁴⁴⁷

Für die rechtliche Beurteilung dieser Nutzungsvarianten ist eine Abgrenzung zwischen gem. § 53 Abs. 1 UrhG zulässigen und gem. § 54 UrhG vergütungspflichtigen und gem. § 44a UrhG zulässigen, aber vergütungsfreien Vervielfältigungen erforderlich. Unter letztgenannte Vorschrift fallen „vorüberge-

⁴⁴³ Heine & Stang 2020, S. 40; Leistner 2021, S. 82 f.

⁴⁴⁴ Leistner 2021, S. 82; ZPÜ 2024, S. 43.

⁴⁴⁵ Wiebe, in Spindler/Schuster 2019, § 44a UrhG Rn. 8; Heine & Stang 2020, S. 26 ff. m.w.N.

⁴⁴⁶ Wiebe, in Spindler/Schuster 2019, § 44a UrhG Rn. 8; Heine & Stang 2020, S. 26 ff. m.w.N.

⁴⁴⁷ Heine & Stang 2020, S. 28 f. (mit dem Beispiel von Android-Nutzern des Musik-Streaming-Dienstes Apple Music).

hende Vervielfältigungshandlungen, die flüchtig oder begleitend sind und einen integralen und wesentlichen Teil eines technischen Verfahrens darstellen und deren alleiniger Zweck es ist, 1. eine Übertragung in einem Netz zwischen Dritten durch einen Vermittler oder 2. eine rechtmäßige Nutzung eines Werkes oder sonstigen Schutzgegenstands zu ermöglichen, und die keine eigenständige wirtschaftliche Bedeutung haben.“ Diese Voraussetzungen müssen in unionsrechtskonformer Auslegung des Art. 5 Abs. 1 InfoSoc-RL 2001/29 kumulativ vorliegen.⁴⁴⁸ Bei ihrer Anwendung ist der Zweck der Norm zu berücksichtigen, der darin liegt, die Entwicklung und den Einsatz neuer Technologien zu ermöglichen bzw. zu gewährleisten sowie einen angemessenen Rechts- und Interessenausgleich zwischen den Rechteinhabern auf der einen Seite und den Nutzern der geschützten Werke, die in den Genuss dieser neuen Technologien kommen wollen, auf der anderen Seite beizubehalten.⁴⁴⁹ „Vorläufig und flüchtig“ sind Vervielfältigungen wie Bildschirmkopien beim Browsen im World Wide Web, die automatisch nach einer auf das für das ordnungsgemäße Funktionieren des betreffenden technischen Verfahrens Erforderliche beschränkten Dauer wieder gelöscht werden.⁴⁵⁰ „Vorläufig und begleitend“ sind Vervielfältigungen wie Cachekopien, die gegenüber dem technischen Verfahren, dessen Teil sie sind, weder eigenständig sind noch einem eigenständigen Zweck dienen, auch wenn sie im Unterschied zu den Bildschirmkopien nicht gelöscht werden, wenn der Internetnutzer das für die Betrachtung der betreffenden Internetseite angewandte Verfahren beendet, weil sie im Cache für eine mögliche spätere Betrachtung dieser Seite gespeichert werden.⁴⁵¹ „Integraler und wesentlicher Teil eines technischen Verfahrens“ sind vorübergehende Vervielfältigungen, wenn sie „vollständig“ im Rahmen der Durchführung eines technischen Verfahrens vorgenommen werden, also nicht ganz oder teilweise außerhalb eines solchen Verfahrens erfolgen, und wenn das betreffende technische Verfahren ohne sie nicht ordnungsgemäß und effizient funktionieren könnte.⁴⁵² Während die weitere Voraussetzung gem. Nr.

⁴⁴⁸ EuGH, Urteil vom 16.07.2009, C-5/08, Rn. 55 – Infopaq International.

⁴⁴⁹ EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 164 – Football Association Premier League und andere.

⁴⁵⁰ EuGH, Urteil vom 16.07.2009, C-5/08, Rn. 64 – Infopaq International; EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 165 – Football Association Premier League und andere (Empfang linearer Sendesignale über einen Satellitendecoder und ein Fernsehgerät); EuGH, Urteil vom 05.06.2014, C-360/13, Rn. 26 f. – Public Relations Consultants Association; ferner Schulz, in BeckOK 2025, § 44a UrhG Rn. 7.1; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 44a UrhG Rn. 4.

⁴⁵¹ EuGH, Urteil vom 05.06.2014, C-360/13, Rn. 43-50 – Public Relations Consultants Association.

⁴⁵² EuGH, Beschluss vom 17.01.2012, C-302/10, Rn. 30 ff. – Infopaq International (elektronische und automatische Suchvorgänge in Zeitungsartikeln, um zuvor festgelegte Suchwörter zu identifizieren und diesen Artikeln zu entnehmen, um die Erstellung von Zusammenfassungen von Zeitungsartikeln effizienter zu gestalten, können Art. 5 Abs. 1 InfoSoc-RL 2001/29 auch dann unterliegen, wenn Kopiervorgänge dieses Verfahren einleiten und abschließen und dabei Menschen mitwirken).

1 (Übertragung in einem Netz zwischen Dritten durch einen Vermittler) für Privatkopien nicht relevant ist, können nach § 44a Nr. 2 UrhG nur solche Vervielfältigungen natürlicher Personen zum privaten Gebrauch fallen, die „eine rechtmäßige Nutzung eines Werkes oder sonstigen Schutzgegenstands ... ermöglichen“. Dies ist der Fall, wenn die betreffende Vervielfältigung entweder vom Rechtsinhaber zugelassen ist oder nicht dem Ausschließlichkeitsrecht unterfällt, wie zB der bloße Empfang linearer Sendungen im privaten Kreis,⁴⁵³ im Unterschied zum Streamen illegaler Angebote „in Kenntnis der Sachlage“. ⁴⁵⁴ Die letzte Voraussetzung der Vorschrift, wonach die vorübergehende Vervielfältigung „keine eigenständige wirtschaftliche Bedeutung haben“ darf, besagt, dass der sich aus der Kopie ergebende wirtschaftliche Vorteil nicht von dem wirtschaftlichen Vorteil aus der rechtmäßigen Nutzung des betreffenden Werks zu unterscheiden oder zu trennen sein und keinen zusätzlichen wirtschaftlichen Vorteil erzeugen darf, der über denjenigen hinausgeht, der sich aus dieser ansonsten rechtmäßigen Nutzung des geschützten Werks ergibt. Während eine Produktivitätssteigerung noch nicht aus dem Anwendungsbereich der Norm herausführt, ist es nicht mehr von der Schranke gedeckt, wenn der Handelnde aus der wirtschaftlichen Verwertung der vorübergehenden Vervielfältigungen selbst Gewinne erzielen kann oder es zu einer Änderung des vervielfältigten Objekts kommt.⁴⁵⁵ Letzteres ist bei flüchtige Kopien, die beim Empfang linearer Sendungen über einen Decoder erstellt werden, nicht der Fall.⁴⁵⁶

Nach diesen Grundsätzen wird temporäres „true streaming“ unstreitig unter § 44a UrhG gefasst, während permanente progressive Downloads – parallel zu Scans und Screenshots stehender Inhalte – unter § 53 Abs. 1 UrhG fallen und damit eine Vergütungspflicht auslösen.⁴⁵⁷ Letzteres soll auch für temporäre progressive Downloads gelten, die erst beim Herunterfahren des Computers nach Schließen

⁴⁵³ EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 168 ff. – Football Association Premier League und andere; EuGH, Beschluss vom 17.01.2012, C-302/10, Rn. 44 – Infopaq International (Zusammenfassung von Zeitungsartikeln).

⁴⁵⁴ EuGH, Urteil vom 26.04.2017, C-527/15, Rn. 69 – Stichting Brein; Wiebe, in Spindler/Schuster 2019, § 44a UrhG Rn. 14 f.

⁴⁵⁵ EuGH, Beschluss vom 17.01.2012, C-302/10, Rn. 50 ff. – Infopaq International.

⁴⁵⁶ EuGH, Urteil vom 04.10.2011, C-403/08 und C-429/08, Rn. 174 ff. – Football Association Premier League und andere.

⁴⁵⁷ Heine & Stang 2020, S. 29; Strowel 2020, S. 13-15; Leistner 2021, S. 74; Loewenheim, in Schricker/Loewenheim 2020, § 44a UrhG Rn. 18; Renner, in Fromm/Nordemann (2024), § 54 UrhG Rn. 25.

der Abspielanwendung gelöscht werden, da diese Vervielfältigungen hier nicht mehr für das ordnungsgemäße Funktionieren des Abspielverfahrens erforderlich seien,⁴⁵⁸ sowie für progressive Downloads, die auch ohne Neustart des Streams aus dem Cache geladen werden können.⁴⁵⁹

Musikerkennungssoftware

Musikerkennungssoftware (zB Shazam, SoundHound, Deezer SongCatcher, MusicID, TrackID, Mu-sixmatch und Google Sound Search) ermöglicht die Identifizierung von Musikstücken durch Abgleich einer 5-15 Sekunden langen Audiodatei mit einer zentral gespeicherten Datenbank.⁴⁶⁰ Die Audiodatei wird erzeugt durch die Aufnahme von Geräuschen mit einem Mikrofon (etwa eines Smartphones) oder durch Vervielfältigung einer bereits auf dem Gerät befindlichen Audiodatei.

Ob es bei derartigen Nutzungen zu einer vergütungspflichtigen Privatkopie kommt, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Zunächst muss ein schutzfähiges Werk oder ein sonstiger Schutzgegenstand vervielfältigt werden. Vorbestehende Audiodateien mit einer Länge von 5-15 Sekunden dürften stets eine Vervielfältigung eines Tonträgers gem. § 85 UrhG sowie in der Regel auch eine Vervielfältigung eines eigenständig geschützten Werkteils gem. § 2 UrhG sowie diesbezüglicher Interpretationen gem. § 73 UrhG darstellen. Bei vom Nutzer gesungenen oder gesummen Musikstücken kommt allerdings typischerweise nur ein Werkteilschutz gem. § 2 UrhG in Betracht. Die Aufnahme einer Wiedergabe ist gem. § 16 Abs. 2 UrhG ebenso eine Vervielfältigung wie die Übertragung von einem Träger auf einen anderen. Unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des BGH zu Online-Rekorden (s.u.) dürften diese Vervielfältigungen auch dem privaten Nutzer der Anwendungen und nicht ihrem gewerblich agierenden Anbieter zuzurechnen sein, so dass eine Privatkopie grundsätzlich in Betracht kommt. Allerdings dürfte typischerweise § 44a Nr. 2 UrhG greifen, wenn die zur Identifizierung erzeugten Audiodateien direkt nach dem Datenbankabgleich wieder automatisch gelöscht werden.⁴⁶¹ Überdies gelten die unten für sog. Tethered downloads geäußerten Bedenken im Hinblick auf eine unangemessene Doppelvergütung auch für Audiodateien, die von Musikerkennungssoftware erkannt werden, weil die Rechtsinhaber dem Dienstebetreiber gegen Entgelt gestattet haben, ihre Musikstücke zum Abgleich in

⁴⁵⁸ Stieper 2012, S. 15.

⁴⁵⁹ Wiebe, in Spindler/Schuster 2019, § 44a UrhG Rn. 10.

⁴⁶⁰ Heine & Stang 2020, S. 43.

⁴⁶¹ Heine & Stang 2020, S. 43 f. Dies gilt entgegen Heine & Stang 2020 auch dann, wenn Musik ohne Internetverbindung aufgenommen und erst zu einem späteren Zeitpunkt – bei bestehender Internetverbindung – mit der Datenbank abgeglichen werden kann. Eine solche Vervielfältigung ist immer noch vorübergehend, begleitend und integraler und wesentlicher Teil eines technischen Verfahrens einer im Übrigen rechtmäßigen Nutzung.

die Datenbank aufzunehmen. Denn in dieser Fallgestaltung sind die Nutzeraufnahmen bzw. -übertragungen bereits Gegenstand einer speziellen Vergütungsabrede.

Synchronisation mehrerer Endgeräte

Synchronisationsdienste automatisieren die Speicherung zunächst nur auf einem Endgerät gespeicherter Inhalte auf sämtlichen Endgeräten eines Nutzers, ohne dass ein gesondertes Speichermedium wie ein USB-Stick erforderlich wäre. Üblicherweise erfolgt der Datentransfer über Server der Anbieter (etwa Cloudanbieter wie Dropbox, Microsoft Onedrive, iCloud oder iTunes) oder über das eigene Netzwerk der Nutzer (mit Hilfe von Anwendungen wie etwa Cheetah Sync oder My Phone Explorer).⁴⁶² Unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des BGH zu Online-Rekordern (s.u.) dürften diese Vervielfältigungen dem privaten Nutzer der Synchronisationsdienste und nicht ihrem gewerblich agierenden Anbieter zuzurechnen sein, so dass es sich in der Regel um zulässige Privatkopien handeln dürfte.⁴⁶³ Eine gesonderte Vergütung analog zur Betreibervergütung erscheint allerdings nicht angebracht, da sämtliche Kopien auf den Geräten der Endnutzer gespeichert und insoweit über die Gerätevergütung vollständig erfasst werden.

Online-Rekorder und intelligente Aufnahmesoftware

Online-Rekorder und intelligente Aufnahmesoftware ermöglichen es, die Audio- und/oder visuellen Inhalte von Rundfunk- bzw. Fernsehprogrammen softwarebasiert aufzuzeichnen und zu speichern.⁴⁶⁴ Teilweise ist insoweit von „Streamripping-Diensten“ die Rede,⁴⁶⁵ die hier jedoch als gesonderte Kategorie bezeichnet und betrachtet werden, da in ihrem Fall zur Vervielfältigung der linearen Sendung die Umgehung technischer Schutzmaßnahmen zur Verhinderung dieser Vervielfältigungen hinzutritt (s.u.). Intelligente Aufnahmesoftware zeichnet sich dadurch aus, dass keine bestimmte Sendung aufgezeichnet wird, sondern der Nutzer lediglich einen bestimmten Musiktitel (also ein Werk) in eine Wunschliste einträgt, der sodann mittels einer vollautomatisiert ablaufenden Software in den Sendungen zahlreicher Internetradios gesucht und, soweit er anhand der von den Sendern verwendeten Titelinformationen gefunden wurde, auf einem cloudbasierten individuellen Speicherplatz des Kunden abgelegt

⁴⁶² Heine & Stang 2020, S. 42.

⁴⁶³ Heine & Stang 2020, S. 42.

⁴⁶⁴ Zur übergreifenden Terminologie der Online-Rekorder ungeachtet des Inhalts auch ZPÜ 2024, S. 38.

⁴⁶⁵ Müller 2020, S. 514; Stieper 2024; siehe auch <https://de.wikipedia.org/wiki/Streamripper> (abgerufen am 09.04.2025) (Name eines bestimmten Softwareprogramms zur Aufzeichnung von Radioprogrammen).

wird, von wo er heruntergeladen werden kann.⁴⁶⁶ Demgegenüber sind Online-Rekorder z.T. so konfiguriert, dass nicht für jeden Nutzer eine eigene Kopie hergestellt wird, sondern nur eine sog. Masterkopie der Programme, die als Vorlage für alle Einzelnutzerdownloads dient.⁴⁶⁷

Die urheberrechtliche Beurteilung dieser Dienste ist seit langem streitig. Im Zuge der Verabschiedung des sog. 2. Korbs fasste der Bundestag einen Beschluss, der die Bundesregierung zur Prüfung eines gesetzlichen Verbots intelligenter Aufnahmesoftware aufforderte.⁴⁶⁸ Ein solches Verbot wurde jedoch nicht kodifiziert, und so waren Online-Rekorder mehrfach Gegenstand gerichtlicher Auseinandersetzungen. Geklärt ist durch die entsprechenden Urteile des BGH, dass die Speicherungen auf den Servern des Diensteanbieters Vervielfältigungen auf beliebigen Trägern im Sinne der §§ 16, 53 Abs. 1 S. 1 UrhG darstellen.⁴⁶⁹ Ferner sind sog. Masterkopien rechtsverletzend und daher als solche nicht vergütungspflichtig, weil sie gem. § 53 Abs. 6 S. 1 UrhG für eine nicht autorisierte öffentliche Wiedergabe verwendet werden.⁴⁷⁰ Die Anwendung der Privatkopieschranke auf solche Konstellationen würde bei normativer Betrachtung im Lichte des gebotenen Interessenausgleichs zwischen Nutzern und Rechtsinhabern die materiellen Grenzen des § 53 Abs. 1 UrhG sprengen.⁴⁷¹

Weiterhin streitig ist hingegen, ob individuelle Nutzerkopien aufgezeichneter Inhalte unter § 53 Abs. 1 UrhG fallen und damit prinzipiell vergütungspflichtig sind. Der Bundesgerichtshof hat diese Frage mehrfach, zuletzt im Juni 2024, bejaht.⁴⁷² Die anfallenden Vervielfältigungen würden vom jeweiligen Nutzer durch den individuellen Speicherauftrag veranlasst und seien als rein technischer Vorgang ihm

⁴⁶⁶ BGH, Urteil vom 05.03.2020, I ZR 6/19; BGH, Urteil vom 05.03.2020, I ZR 32/19 – Internet-Radiorecorder (Dienst „ZeeZee“); Heine & Stang 2020, S. 37.

⁴⁶⁷ Heine & Stang 2020, S. 36.

⁴⁶⁸ Rechtsausschuss 2007, S. 3; Langhoff u.a. 2007, S. 595; für ein Verbot bereits Poll & Braun 2004, S. 279.

⁴⁶⁹ BGH, Urteil vom 22.04.2009, I ZR 216/06, Rn. 14 – Internet-Videorecorder; BGH, Urteil vom 05.03.2020, I ZR 32/19, Rn. 21 – Internet-Radiorecorder; BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 13 – Internet-Radiorecorder II.

⁴⁷⁰ EuGH, Urteil vom 13.07.2023, C-426/21, Rn. 49 f. – Ocilion IPTV Technologies; hierzu Rauer & Bibi 2023, S. 1289; BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 23-26 – Internet-Radiorecorder II.

⁴⁷¹ Hierzu Stieper 2023, S. 833; vgl. auch OGH Österreich, Beschluss vom 19.03.2024, 4 Ob 137/23k, GRUR-RS 2024, 5524.

⁴⁷² BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 23-26 – Internet-Radiorecorder II; Siehe auch BGH, Urteil vom 22.04.2009, I ZR 216/06, Rn. 16 – Internet-Videorecorder; BGH, Urteil vom 11.04.2013, I ZR 152/11, Rn. 11f. – Internet-Videorecorder II; BGH, Urteil vom 05.03.2020, I ZR 32/19, Rn. 26 f. und 33 f. – Internet-Radiorecorder; BGH, Urteil vom 05.03.2020, I ZR 6/19, Rn. 23 f. und 29 f.; zustimmend Heine & Stang 2020, S. 37 f.; zusammenfassend Renner/Wirtz, in Fromm/Nordemann (2024), § 53 UrhG Rn. 20 ff.

zuzurechnen.⁴⁷³ Dieses Ergebnis halte auch einer Überprüfung anhand des Dreistufentests stand. Denn die Möglichkeit der Nutzer, mithilfe eines Online-Rekorders „zahlreiche Musiktitel auch außerhalb des Zeitfensters der jeweiligen Internet-Radiosendungen wiederholt anzuhören, zählt zum normalen Werkgenuss, den die Privatkopie gerade ermöglichen soll. Dass die akustische Qualität einer digitalen Kopie gegenüber derjenigen eines analogen Mediums – wie einer Tonbandkassette – verbessert ist, trage der technischen Entwicklung Rechnung und solle den Nutzern geschützter Werke, die eine Schrankenregelung in Anspruch nehmen, gerade zugutekommen. Insgesamt diene eine intelligente Aufnahmesoftware „ähnlich wie ein analoger Kassettenrecorder“ lediglich dazu, eine Sendung individuell zeitversetzt zu hören. Diese Nutzungsmöglichkeit werde nach den §§ 54 ff. UrhG kompensiert.⁴⁷⁴

Dieser Rechtsauffassung wird zum einen die Schranken-Schranke des § 53 Abs. 1 S. 2 UrhG entgegengehalten. Demnach darf der zur Vervielfältigung Befugte digitale Vervielfältigungsstücke nur dann durch einen anderen herstellen lassen, sofern diese Hilfestellung unentgeltlich geschieht. Hieran aber fehle es, wenn das Entgelt für den Online-Rekorder nicht nur der Kostendeckung, sondern der Gewinnerzielung diene.⁴⁷⁵ Ferner wird von der wohl herrschenden Meinung in der Literatur kritisiert, dass die Entscheidungspraxis des BGH mit dem Dreistufentest unvereinbar sei.⁴⁷⁶ § 53 UrhG sei demnach grundsätzlich eng auszulegen. Online-Rekorder entsprächen nicht den vom Gesetzgeber bei der Einführung der Norm angedachten Fällen aus dem Privatbereich, sondern seien aus normativ-wertender Sicht kommerziellen Download-Angeboten von Anbietern wie Amazon, iTunes und Google gleichzustellen und daher dem Ausschließlichkeitsrecht der Rechtsinhaber zu unterstellen. Denn es gehe nicht um einzelne Privatkopien, sondern um die Herstellung einer unbestimmten Vielzahl identischer Kopien im Rahmen einer kommerziellen IT-Infrastruktur.

⁴⁷³ Anders für eine siebentägige Catch Up-Funktion, mit der ein Kunde nach einmaliger Aktivierung auf eine beliebige Sendung, die in den letzten sieben Tagen ausgestrahlt wurde, zugreifen kann, ohne einen individuellen Auftragsauftrag für die jeweilige Sendung erteilt zu haben, OGH Österreich, Beschluss vom 26.11.2020, 4 Ob 185/20i, BeckRS 2020, 66117 Rn. 38 f.

⁴⁷⁴ BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 15 f. – Internet-Radiorecorder II m.w.N.

⁴⁷⁵ Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 53 UrhG Rn. 27, 30. Siehe auch BGH, Urteil vom 22.04.2009, I ZR 216/06, Rn. 55 – Internet-Videorecorder („Vervielfältigungen, die in der Absicht vorgenommen werden, damit einen Gewinn zu erzielen, haben jedoch keinen privaten, sondern kommerziellen Charakter.“); Wiebe, in Spindler/Schuster 2019, § 53 UrhG Rn. 14; Grübler, in BeckOK 2025, § 53 UrhG Rn. 17.

⁴⁷⁶ Müller 2020, S. 515; Schaefer 2020, S. 1254 f.; Stieper 2023, S. 833; Stieper 2024, S. 815 ff.; vgl. auch Hilber & Litzka 2009, S. 732.

Tethered Downloads

Sog. Tethered („gebundene“⁴⁷⁷, teilweise auch auch „conditional“ oder „limited“) Downloads zählen zu den praktisch wichtigsten, zugleich aber zu den ungeklärten Anwendungsfällen der vergütungspflichtigen Privatkopie im Streamingzeitalter. Tethered Downloads sind Vervielfältigungen von Audio- oder Videowerken aus Abonnement-Diensten wie Apple Music, Spotify, Deezer, Netflix, Amazon Prime etc., die zum Zwecke der Offlinenutzung lokal auf dem Endgerät des Nutzers gespeichert werden, zum Teil auf entsprechende Anforderung des Kunden, z.T. automatisch. Die Kopien sind so verschlüsselt, dass sie nur in der jeweiligen Anwendung während eines laufenden Abonnements nutzbar sind, nicht auf andere Endgeräte übertragen werden können und mit Ende des Abonnements automatisch gelöscht werden. Marktüblich ist es, dass für diese „Premium“-Variante eines Dienstes eine monatliche Vergütung zu zahlen ist, im Gegensatz zu vollständig werbefinanzierten „Freemium“-Varianten, die lediglich ein „true streaming“ (s.o.) ermöglichen.⁴⁷⁸

Ob es sich bei Tethered Downloads um vergütungspflichtige Privatkopien handelt, ist streitig und Gegenstand des derzeit vor dem EuGH anhängigen Verfahrens in der Rechtssache C-496/24, Stichting de ThuisKopie, in dem der Hoge Raad der Nederlanden dem EuGH folgende Fragen zur Vorabentscheidung vorgelegt hat:

„1. Kann eine ... Offline-Streaming-Kopie, auch unter Berücksichtigung des Dreistufentests ... als eine Vervielfältigung“ durch eine natürliche Person zum privaten Gebrauch und weder für direkte noch indirekte kommerzielle Zwecke“ im Sinne von Art. 5 Abs. 2 Buchst. b der Urheberrechtsrichtlinie angesehen werden?

2. Stehen die Ziele der Urheberrechtsrichtlinie, einschließlich der Ziele eines hohen Niveaus des Urheberschutzes, eines angemessenen Ausgleichs zwischen den Interessen des Rechtsinhabers und den Interessen des Nutzers sowie einer kohärenten und technisch neutralen Anwendung der Ausnahmen und Beschränkungen durch die Mitgliedstaaten, einer nationalen Regelung entgegen, wonach sich die Ausnahme für Privatkopien nicht auch auf Offline-Streaming-Kopien erstreckt?

3. Ist es für die Beantwortung einer oder beider vorstehenden Fragen von Bedeutung, ob die Rechtsinhaber eine Vergütung je angefertigter Offline-Streaming-Kopie erhalten oder ob sie

⁴⁷⁷ ZPÜ 2024, S. 32.

⁴⁷⁸ Heine & Stang 2020, S. 30 f. m.w.N.; Jani & Vonthien, 2023, S. 73 f.; ZPÜ 2024, S. 34.

eine Vergütung erhalten, die darauf beruht, wie oft der Nutzer des Streamingdienstes eine Offline-Streaming-Kopie abspielt?“

Bei einer Stellungnahme zu diesen Fragen ist zwischen der Anwendung des § 53 Abs. 1 UrhG und der Frage der Vergütungspflicht gem. § 54 UrhG zu unterscheiden. Dafür, dass es sich bei Tethered Downloads um vergütungspflichtige Privatkopien handelt, werden im Wesentlichen folgende Argumente vorgebracht: Tethered Downloads seien funktional äquivalent mit Vervielfältigungen, die mit einem Online-Videorekorder hergestellt werden. In beiden Fällen veranlasse der Nutzer die Downloads und sei daher als ihr Hersteller anzusehen.⁴⁷⁹ Die Streamingdiensteanbieter hingegen hätten kein eigenes wirtschaftliches Interesse am Vervielfältigungsstück.⁴⁸⁰ Die Downloads unterfielen nicht § 44a UrhG, da sie nicht nur flüchtig oder begleitend seien, sondern den Kern eines eigenen technischen Vorgangs mit eigenständiger wirtschaftlicher Bedeutung bildeten. Hierfür sprächen die GEMA-Tarife für Streamingdienste (zB VR-OD 8), die ausdrücklich klarstellten, dass Nutzungshandlungen, die nach einer gesetzlichen Schrankenregelung (zB § 53 UrhG) erlaubnisfrei zulässig sind, nicht vom Tarif erfasst sind.⁴⁸¹ Die Vergütungspflicht gem. § 54 UrhG entfalle auch nicht mit Rücksicht auf etwaige Zahlungen, die die Rechtsinhaber von den Streamingdiensteanbietern für Tethered Downloads erhielten.⁴⁸² Weder die Rechtsinhaber noch erst recht die Streamingdiensteanbieter könnten den Kunden Rechte an Nutzungen einräumen, die bereits kraft § 53 Abs. 1 UrhG gesetzlich zulässig seien. Den Streamingdiensteanbietern werde lediglich die „Bereithaltung“ der Inhalte gestattet. Schuldrechtliche Vereinbarungen über die Grenzen dieser Bereithaltung (etwa im Hinblick auf das Ende eines Abonnements) seien für die Vergütungspflicht nach § 54 UrhG ohne Belang.⁴⁸³

Hiergegen wird Folgendes eingewandt: Tethered Downloads seien nicht mit Vervielfältigungen, die mit Online-Rekordern hergestellt werden, vergleichbar. Denn dort werde eine Vorlage zur Herstellung nicht weiter kontrollierbarer Vervielfältigungen verwendet, die der Nutzer auch dann behalte und weiter vervielfältigen könne, wenn er die betreffende Rekording-Anwendung nicht mehr verwende.⁴⁸⁴ Tethered Downloads seien dagegen mithilfe technischer Maßnahmen an die Dauer des Streaming-Abonnements gebunden und unterlägen auch sonst der Kontrolle des Diensteanbieters, der sogar über den

⁴⁷⁹ ZPÜ 2024, S. 33; Leistner 2021, S. 76; Renner, in Fromm/Nordemann (2024), § 54 UrhG Rn. 26.

⁴⁸⁰ ZPÜ 2024, S. 34.

⁴⁸¹ ZPÜ 2024, S. 36.

⁴⁸² Siehe dazu auch noch unten Kapitel 4.2.3.6.

⁴⁸³ Heine & Stang 2020, S. 31 ff.

⁴⁸⁴ Siehe auch Strowel 2020, S. 6.

Speicherort auf dem Gerät des Kunden entscheide.⁴⁸⁵ Daher seien sie eher als vorübergehende und den Streamingdienst begleitende Vervielfältigungen im Sinne des § 44 Nr. 2 UrhG zu qualifizieren. Selbst wenn man dies anders bewerte, scheide eine Anwendung der eng auszulegenden Privatkopieschranke aus, da der Streamingdiensteanbieter die digitale Kopie nicht „unentgeltlich“ für den Kunden herstelle.⁴⁸⁶ Außerdem impliziere § 53 UrhG, dass mehrere („einzelne“) Vervielfältigungen möglich seien, was hier jedoch ausgeschlossen sei.⁴⁸⁷ Der Schutz der Privatsphäre der Nutzer streite ebenfalls nicht für eine Anwendung der Privatkopieschranke, da die Kunden der Streamingdiensteanbieter eine wirksame Einwilligung zur Nutzung ihrer personenbezogenen Daten erteilt hätten.⁴⁸⁸ Jedenfalls lösten Tethered Downloads keine Vergütungspflicht gem. § 54 UrhG aus, da die Herstellung nicht zum eigenen, privaten Gebrauch des Nutzers, sondern im Rahmen einer vertraglich geschuldeten und vergüteten Dienstleistung des Streamingdiensteanbieters erfolge.⁴⁸⁹

Time-Shifting

Unter sog. Time Shifting werden hier Aufzeichnungen linearer Sendungen mittels TV-Geräten mit integrierter oder externer Festplatte oder mittels Set-Top-Boxen verstanden. Allerdings werden die Sendungen nicht dauerhaft gespeichert (dann wäre § 53 Abs. 1 UrhG zweifellos gegeben). Vielmehr ermöglicht eine Time Shifting-Funktion dem Nutzer, eine laufende Sendung anzuhalten und die Wiedergabe zu einem späteren Zeitpunkt fortzusetzen. Die mittels Time-Shifting aufgezeichnete Sendung kann aber nicht zu einem beliebigen Zeitpunkt in einem Verzeichnis ausgewählt werden, und die Aufzeichnung wird zumeist schon bei Ausschalten des Geräts wieder gelöscht.⁴⁹⁰

Es wird vertreten, dass eine solche Aufzeichnungsfunktion die Herstellung vergütungspflichtiger Privatkopien ermögliche, die nicht unter § 44a Nr. 2 UrhG, sondern unter §§ 53 Abs. 1, 54 UrhG zu subsumieren seien.⁴⁹¹ Die Vervielfältigungen seien nämlich nicht flüchtig und hätten überdies eine eigenständige wirtschaftliche Bedeutung, die über die Ermöglichung des Sendungsempfangs per Kopie im Streaming-Cache hinausgehe. Diese rechtliche Einordnung spiegele sich in der Marktgepflogenheit,

⁴⁸⁵ Siehe Hoge Raad Niederlande, Urteil vom 12.07.2024, 22/02270, 22/02230, Ziff. 2.3; Strowel 2020, S. 7 f. („rented copies“); Quintais 2017, S. 154.

⁴⁸⁶ Vgl. insoweit zum allerdings abweichenden niederländischen Recht Hoge Raad Niederlande, Urteil vom 12.07.2024, 22/02270, 22/02230, Ziff. 3.3.1-3.4.2.

⁴⁸⁷ Jani & Vonthien 2023, S. 75 f.

⁴⁸⁸ Strowel 2020, S. 6.

⁴⁸⁹ Dazu noch unten Kapitel 4.2.3.6 sowie Strowel 2020, S. 7 f.; Jani & Vonthien 2023, S. 77.

⁴⁹⁰ Heine & Stang 2020, S. 55; ZPÜ 2024, S. 43 f.

⁴⁹¹ ZPÜ 2024, S. 44; Heine & Stang 2020, S. 55.

dass Sendeunternehmen von IPTV-Anbietern eine höhere Lizenzgebühr für das Bereitstellen einer Time-shifting-Funktion verlangten.

Doch sind mit Blick auf den Streit um Tethered Downloads Zweifel an dieser Auffassung angebracht. Noch stärker als Tethered Downloads sind Time Shifting-Kopien vorübergehend und begleitend Teil des technischen Verfahrens, digitale Sendesignale zu empfangen und wiederzugeben. Zwar ist zuzugeben, dass das Time Shifting eine eigenständige wirtschaftliche Bedeutung aufweist. Soweit sich diese eigenständige wirtschaftliche Bedeutung aber in gesonderten Vergütungen niederschlägt, die Sendeunternehmen für die Gestattung dieser Nutzung verlangen und vereinnahmen, stellt sich überdies die Frage, ob solch individuelle Vergütungen eine (dann zusätzliche) Gerätevergütung gem. § 54 UrhG nicht ausschließen, weil sonst eine unangemessene Doppelvergütung anfallen würde.⁴⁹²

Streamripping

Zum sog. Streamripping ist zunächst eine gewisse begriffliche Unschärfe zu konstatieren. Wie bereits angemerkt, werden teilweise auch Vervielfältigungen im Übrigen nicht kopiergeschützter Internetradiostreams, die mit Online-Rekorden hergestellt werden, als Akte des Streamrippings bezeichnet (s.o.). Die englischsprachige Wikipedia-Seite zum Begriff „Stream ripping“ hingegen erläutert, dass hiermit die dauerhafte Speicherung nicht-linearer Streams wie zB den Streams von YouTube-Inhalten mit sog. Convertern gemeint ist.⁴⁹³ Das Besondere des Streamrippings im Vergleich zum Online-Rekorder ist, dass die sog. Converter einen dauerhaften Download von Inhalten ermöglichen, der vom Quellseitenbetreiber eigentlich nicht vorgesehen und vertraglich verboten ist. Dazu wird die Musikspur und/oder Videospur eines Streams zunächst auf dem Diensteserver extrahiert und in einem gängigen Dateiformat wie mp3 oder mp4 gespeichert, bevor dem Nutzer eine Kopie zum Download bereitgestellt wird, die sodann auf dem Gerät des Nutzers verbleibt und weiter übertragen werden kann.⁴⁹⁴

Ob es sich beim Download von Streamripping-Kopien um vergütungspflichtige Privatkopien handelt, ist ebenfalls zweifelhaft und ungeklärt.

Für eine solche Qualifikation des Streamrippings wird geltend gemacht, dass der private Endnutzer die betreffende Software steuere und daher nach der technischen Betrachtungsweise des BGH als Her-

⁴⁹² Dazu näher Kapitel 4.2.3.6.

⁴⁹³ https://en.wikipedia.org/wiki/Stream_ripping (abgerufen am 09.04.2025); in diesem Sinne Müller 2020, S. 514.

⁴⁹⁴ Müller 2020, S. 514.

steller der Kopie anzusehen sei. Soweit die von Streaming-Diensten eingesetzten technischen Maßnahmen zur Verhinderung eines Downloads überhaupt als wirksame technische Schutzmaßnahmen im Sinne des § 95a UrhG einzuordnen seien, verhinderten sie die Downloads tatsächlich nicht, so dass insoweit eine Vergütungspflicht bestehe. Auch führe eine verbotene Umgehung einer technischen Schutzmaßnahme nicht automatisch dazu, dass die daraufhin erstellte Vervielfältigung rechtswidrig ist und für die Gerätevergütung außer Betracht bleiben muss.⁴⁹⁵ Die auf Online-Plattformen wie YouTube und ggf. durchlizenzierten Streaming-Plattformen verfügbaren Download-Vorlagen seien jedenfalls nicht offensichtlich rechtswidrig öffentlich zugänglich gemacht.⁴⁹⁶ Die auf Offensichtlichkeitsfälle beschränkte Ausnahme von der Privatkopie sei unionsrechtskonform, da der EuGH im Urteil ACI Adam⁴⁹⁷ nur eine nationale Regelung für unionsrechtswidrig erklärt habe, die „in keiner Weise“ zwischen rechtmäßigen und rechtswidrigen Vorlagen unterscheidet, was das deutsche Recht aber gerade tue.⁴⁹⁸ Außerdem vermeide die Anwendung der §§ 53 f. UrhG auf Streamripping-Downloads eine Vergütungslücke im Hinblick auf sonst nicht erfasste Vervielfältigungen.⁴⁹⁹

Die Gegenauffassung meint, Streamripping-Kopien seien rechtsverletzend und daher nicht gem. § 54 UrhG vergütungspflichtig. Hierfür wird zum einen vorgebracht, der EuGH habe in ACI Adam⁵⁰⁰ ausgeschlossen, dass die Mitgliedstaaten rechtswidrige Vervielfältigungen unter die Privatkopieschranke fassen und pauschal vergüten dürfen.⁵⁰¹ Tatsächlich heißt es in diesem Urteil, Art. 5 Abs. 2 Buchst. b der Richtlinie 2001/29 stehe „einer Lesart entgegen, wonach sie den Inhabern des Urheberrechts über diese ausdrücklich vorgesehene Beschränkung hinaus auferlegt, Verletzungen ihrer Rechte, die mit der Anfertigung von Privatkopien einhergehen können, zu tolerieren“ (Rn. 31). „Hätten die Mitgliedstaaten ... die Möglichkeit, Rechtsvorschriften zu erlassen, die gestatten, dass Vervielfältigungen zum privaten Gebrauch auch auf der Grundlage einer unrechtmäßigen Quelle angefertigt werden, hätte dies ganz offensichtlich eine Beeinträchtigung der Funktionsfähigkeit des Binnenmarkts zur Folge“ (Rn. 35), die

⁴⁹⁵ BGH, Urteil vom 19.11. 2015, I ZR 151/13, Rn. 61-65 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; Heine & Stang 2020, S. 33-35 m.w.N.; Leistner 2021, S. 81 f.; ZPÜ 2024, S. 38.

⁴⁹⁶ Heine & Stang 2020, S. 29; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 53 UrhG Rn. 5.

⁴⁹⁷ EuGH, Urteil vom 10.04.2014, C-435/12 – ACI Adam und andere.

⁴⁹⁸ EuGH, Urteil vom 10.04.2014, C-435/12, Rn. 37 f. und 54 – ACI Adam und andere.

⁴⁹⁹ Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 53 UrhG Rn. 11; Renner/Wirtz, in Fromm/Nordemann (2024), § 53 UrhG Rn. 33; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 53 UrhG Rn. 17; Wiebe, in Spindler/Schuster 2019, § 53 UrhG Rn. 6; Leistner 2015, S. 681 ff.; Leistner 2021, S. 81; Heine & Stang 2020, S. 5 ff.

⁵⁰⁰ EuGH, Urteil vom 10.04.2014, C-435/12 – ACI Adam und andere.

⁵⁰¹ Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54a UrhG Rn. 10.

überdies „die normale Verwertung der Werke beeinträchtigt würde“ (Rn. 39 f.). Folglich sei Art. 5 Abs. 2 Buchst. b der Richtlinie 2001/29 dahin auszulegen, „dass er nicht für den Fall gilt, dass Privatkopien auf der Grundlage einer unrechtmäßigen Quelle angefertigt werden“ (Rn. 41). Vor dem Hintergrund dieser Aussagen des EuGH wird die auf „offensichtlich“ rechtswidrig zugänglich gemachte Einschränkung des § 53 Abs. 1 S. 1 UrhG für unionsrechtswidrig gehalten, was dazu führe, dass die Norm teleologisch so zu reduzieren sei, dass der vom deutschen Gesetzgeber gewollte unionsrechtskonforme Zustand hergestellt werde, also Privatkopien von rechtswidrigen Vorlagen prinzipiell unzulässig seien.⁵⁰² Zum anderen wird argumentiert, dass Streamripping auch nach Auffassung der Rechtsprechung eine gem. § 95a Abs. 1 UrhG verbotene Umgehung wirksamer technischer Schutzmaßnahmen darstelle.⁵⁰³ Die vom Streamripping-Dienst erzeugten Dateien könnten daher offensichtlich rechtswidrig öffentlich zugänglich gemachte Kopiervorlagen darstellen, so dass § 53 Abs. 1 UrhG ausscheidet.⁵⁰⁴ Im Übrigen seien Kopien, die unter Umgehung geschützter technischer Schutzmaßnahmen hergestellt würden, ihrerseits rechtsverletzend und nicht gem. § 54 UrhG vergütungspflichtig.⁵⁰⁵

Juristische Zusammenfassung

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die §§ 53 Abs. 1, 54 UrhG gesichert anwendbar sind auf Scans, Screenshots, Fotos und sonstige Aufzeichnungen geschützter Inhalte zu rein privaten Zwecken, hingegen nicht anzuwenden sind auf das sog. true streaming.

Demgegenüber ist für den Großteil derzeit praktisch relevanter, digitaler Nutzungen zweifelhaft und ungeklärt, ob sie vergütungspflichtige Privatkopien darstellen und demgemäß für die pauschale Gerätevergütung gem. § 54 UrhG zu berücksichtigen sind. Diese Feststellung betrifft

- ☐ die Verbreitung von Inhalten per Messenger-Diensten und Online-Plattformen (Einzelfallbetrachtung wegen Öffentlichkeit erforderlich),
- ☐ nicht-permanente, progressive Downloads,
- ☐ Musikerkennungssoftware,

⁵⁰² Schaefer 2020, S. 1250 f.; Peukert 2023, § 27 Rn. 32.

⁵⁰³ LG Hamburg, Urteil vom 19.07.2017, 308 O 230/17, juris; LG Hamburg, Urteil vom 31.03.2023, 310 O 316/21, juris; Müller 2020, S. 517.

⁵⁰⁴ Vgl. auch LG Hamburg, Urteil vom 31.03.2023, 310 O 316/21, juris Rn. 136 ff. (dem beklagten Anbieter des Converters youtube-dl sei „(zumindest) vorzuwerfen ..., dass er eine Widerrechtlichkeit billigend in Kauf genommen hat“).

⁵⁰⁵ Schaefer 2020, S. 1254; Hentsch 2023, S. 31.

- ☐ Online-Rekorder,
- ☐ Tethered Downloads,
- ☐ das Time Shifting
- ☐ und das Streamripping.

Die folglich in erheblichem Umfang bestehende Rechtsunsicherheit wirkt sich insgesamt negativ auf das bestehende kollektive Vergütungssystem aus. Denn wenn für einen erheblichen Teil der in Betracht kommenden Vervielfältigungen unklar ist, ob sie nach § 53 Abs. 1 UrhG erlaubt sind und, wenn ja, ob sie mit Blick auf das Verbot der Doppelvergütung ggf. nicht vergütungserhöhend berücksichtigt werden dürfen, so kann das gem. § 54a Abs. 1 UrhG primär relevante Maß, in welchem Geräte und Speichermedien als Typen tatsächlich für Vervielfältigungen nach § 53 Abs. 1 und 2 oder den §§ 60a bis 60f UrhG genutzt werden, nicht bestimmt werden. Bei dieser Unsicherheit handelt es sich um ein fundamentales Problem, das von den beteiligten Parteien nicht aus der Welt geschafft werden kann. Je mehr rechtliche Unsicherheit über die grundlegende Vergütungspflicht herrscht, desto abstrakter und zugleich kritikanfälliger sind gesamtvertragliche Vereinbarungen, die gleichwohl eine bestimmte Vergütungshöhe festsetzen. Auch empirische Erhebungen gem. § 93 VGG bieten insoweit keine Abhilfe, da sie lediglich den tatsächlichen Nutzungsumfang messen, aber nicht die vorausliegende Frage entscheiden können, welche Nutzungen insoweit nach § 54a Abs. 1 UrhG „maßgeblich“ sind.

Es könnte daher de lege ferenda erwogen werden, eine Art Musterfeststellungsverfahren zu schaffen, in dem Verwertungsgesellschaften und Vergütungsschuldner gerichtlich klären lassen können, welche Vervielfältigungen dem Grunde nach vergütungsrelevant sind, also gem. § 93 VGG „maßgeblich“ sind. Da es sich hierbei um reine Rechtsfragen handelt, erscheint eine vorgängige Befassung der Schiedsstelle beim DPMA nicht erforderlich. Vielmehr erscheint ein zweistufiges Verfahren mit dem OLG München als Eingangsinstanz mit Revisionsmöglichkeit zum BGH in Anlehnung an die §§ 3, 8, 41 f. VDUG ausreichend.⁵⁰⁶

Marktentwicklung

Die Höhe und Entwicklung der vergütungsrelevanten Nutzung wird von der ZPÜ und externen Studien sehr unterschiedlich bewertet. Laut eigenen Erhebungen der (ZPÜ, 2024) über mehrere Jahre ergeben sich für privat angeschaffte Mobiltelefone, PCs und Tablets die in Tabelle 4-1 dargestellten vergütungsrelevanten Nutzungen.

⁵⁰⁶ Dazu näher Kapitel 5.2.3.

Tabelle 4-1:
Vergütungsrelevante Nutzung von privat angeschafften Mobiltelefonen, PCs und Tablets

Jahr	Privat ange- schaffte Mo- biltelefone: Audio/Video	Privat ange- schaffte Mo- biltelefone: BTX	Privat ange- schaffte PCs: Audio/Video	Privat ange- schaffte PCs: BTX	Privat ange- schaffte Tablets: Au- dio/Video	Privat ange- schaffte Tablets: BTX
2011	107h	258	505h	2.110	449h	2.499
2015	157h	216	169h	751	442h	568
2021	634h	1.667	1.338h	3.548	441h	596
2023	979h	1.790	517h	1.124	1.034h	842

Anmerkung: BTX sind Werke stehenden Textes und Bildes.

Eigene Darstellung auf Basis von (ZPÜ, 2024).

Die vergütungsrelevanten Nutzungen für Mobiltelefone sind in den letzten Jahren sowohl nach Audio/Video als auch Werke stehenden Textes und Bildes (BTX) konstant gestiegen. Die Entwicklung von PCs war volatiler. Nach einem starken Anstieg in 2021 während der Coronazeit, liegt die Nutzung 2023 jedoch auf dem Niveau von 2011. Gemessen in Audio/Video befand sich die Nutzung von Tablets sehr lange auf einem konstanten Niveau und ist dann 2023 deutlich angestiegen. Gemessen in BTX fand die stärkste Nutzung in 2011 statt. Für geschäftlich angeschaffte Mobiltelefone, PCs und Tablets ergeben sich laut ZPÜ-Erhebung die folgenden vergütungsrelevanten Nutzungszeiten:

Tabelle 4-2:
Vergütungsrelevante Nutzung von geschäftlich angeschafften Mobiltelefonen, PCs und Tablets

Jahr	Geschäftlich angeschaffte Mobiltelefone: Audio/Video	Geschäftlich angeschaffte Mobiltelefone: BTX	Geschäftlich angeschaffte PCs: Au- dio/Video	Geschäftlich angeschaffte PCs: BTX	Geschäftlich angeschaffte Tablets: Au- dio/Video	Geschäftlich angeschaffte Tablets: BTX
2011	19h	465	96h	1.367	158h	1.591
2015	128h	254	58h	1.053	543h	1.547
2021	268h	1.651	652h	334	784h	1.472
2023	375h	1.195	166h	2.192	1.805h	1.652

Anmerkung: BTX sind Werke stehenden Textes und Bildes.

Eigene Darstellung auf Basis von (ZPÜ, 2024).

Nach der Erhebung der ZPÜ kommt der privaten Audio- und Videonutzung auf allen drei Gerätetypen vergütungstechnisch eine größere Bedeutung zu als der geschäftlichen Nutzung. Gemessen am BTX ist das vergütungsrelevante Volumen für geschäftlich angeschaffte PCs und Tablets jedoch höher als von ihren privaten Pendanten. Die Entwicklung der Nutzung ist für alle geschäftlich angeschafften Geräte ähnlich wie für die privaten, findet jedoch auf einem geringeren Niveau statt.

Auch Speichergeräten kommt nach wie vor eine Bedeutung bei der Nutzung von vergütungsrelevanten Inhalten zu:

Tabelle 4-3:
Vergütungsrelevante Nutzung nach Speichermedien

Jahr	USB-Sticks: Audio/Video	USB-Sticks: BTX	Speicherkarten: Audio/Video	Speicherkarten: BTX	Privat angeschaffte Festplatten: Audio/Video	Privat angeschaffte Festplatten: BTX	Geschäftlich angeschaffte Festplatten: Audio/Video	Geschäftlich angeschaffte Festplatten: BTX
2015	68h	151	148h	229				
2021	77h	196	109h	371	784h	301h	460	1.942
2023	239h	381	259h	255	1.805h	1.390	1.129	10.737

Eigene Darstellung auf Basis von (ZPÜ, 2024).

Anmerkung: BTX sind Werke stehenden Textes und Bildes.

Die ZPÜ-Erhebung kommt folglich zu dem Ergebnis, dass die privatkopierelevanten Nutzungen über verschiedene Geräte hinweg nach wie vor auf einem hohen Niveau verbleiben oder sogar auf einem höheren Niveau als während dem Abschluss der relevanten Gesamtverträge zwischen den Verwertungsgesellschaften und zB Bitkom e.V. (für PCs in 2014, für Mobiltelefone und Tablets in 2015) liegen. Sie argumentieren, dass die Privatkopie nicht zurückgegangen ist, sondern stattdessen durch die Nutzung von neuen Medien ersetzt wurden. Beispiele sind Up- und Downloads in und aus Clouds oder Privatkopien in Form von Messengerdiensten (ZPÜ, 2024).

Eine wachsende Bedeutung, wenn auch immer noch vergleichsweise gering, könnte auch E-Readern zum Konsum von E-Books zugeschrieben werden (GfK, 2023). Zwar besteht im Fall von E-Readern keine inhärente Möglichkeit der Vervielfältigung, die zunehmende Popularität von Flatrate-Modellen zu

Leihe von E-Books und der damit verbundenen temporären Speicherung von Werken könnte zu einer Berücksichtigung durch die ZPÜ führen. Bisher gibt es keine Tarife oder Gesamtverträge für E-Reader. Ebenso wenig existiert eine entsprechende Regelung für Konsolen, welche schon seit geraumer Zeit verfügbar sind, jedoch vor allem über die Zeit ihre Rolle als Multimedia- und Entertainment-Geräte weiterentwickelt haben. Konsolen ermöglichen neben Games auch die Nutzung weiterer Werke wie Filme und Serien. Darüber hinaus haben sich auch in der Games-Branche Streaming und Downloadable Content etabliert (Fortune Business Insights, 2024; Gupta, 2024), was mit einer mindestens temporären Speicherung auf dem Gerät einhergeht. Aktuelle fasst die ZPÜ Games nicht unter einer der Werkarten, die bei der Verteilung der Einnahmen berücksichtigt werden. Möglicherweise ändert sich dies in Folge der Gründung der Verwertungsgesellschaft für die Hersteller von Games mbH (VHG) im Jahr 2023.

Andere Studien wie (Verweyen, 2019) und (Taloustutkimus Oy, 2023) kommen jedoch zu dem Ergebnis, dass die Privatkopievergütung spätestens seit 2018 sehr stark zurückgegangen ist. Eine Studie zur Nutzung der Privatkopievergütung in Finnland aus dem Jahr 2023 kommt zum Beispiel zu dem Ergebnis, dass die Zahlen der Nutzung von Musik- und Videomaterial, welches unter die Privatkopievergütung fällt, 2023 geringer war als in den vorherigen Jahren. Während im Jahr 2015 1.5 Millionen Personen zwischen 15 und 79 Jahren in Finnland vergütungsrelevante Videos und Musik kopierten, waren es 2022 nur noch 851,000 Personen und ein Jahr später nur noch 649,000. Auch die Anzahl der kopierten Stücke ist deutlich gesunken. Diese Reduktion fand besonders zwischen 2013 und 2017 statt, wo das Volumen von Privatkopien von 725 Millionen auf 260 Millionen Kopien zurückging. Zwischen 2017 und 2023 betrug die Anzahl der Kopien zwischen 188 und 297 Millionen Stück (Taloustutkimus Oy, 2023). (Bitkom, 2024) schätzt zudem, dass der Teil von urheberrechtlich geschützten Werken von Dritten an der Gesamtnutzung abgenommen hat, da nutzergenerierte Inhalte wichtiger werden.

Ein Grund sind Streaming, Cloud-Computing und den Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI). Im Fall von Streaming bleibt es relevant, die Privatkopie zu berücksichtigen, obwohl die Nutzer keine dauerhafte Privatkopie der Werke besitzen. Da viele Streaming-Dienstleistungen auch die Offline-Nutzung erlauben, wird eine temporäre Kopie auf den Geräten der Nutzer gespeichert. Insgesamt geht die Bedeutung von Speichermedien und -kapazitäten angesichts des Streamings eher zurück. Die Bedeutung physischer Speichermedien für private Nutzer sinkt auch durch die verstärkte Nutzung von Cloud-Speichern. Seit 2014 ist die Nutzung von Cloud-Diensten durch Einzelpersonen kontinuierlich gestiegen. 2020 nutzen bereits mehr als ein Drittel (35,5 %) Cloud-Lösungen (Eurostat, 2024). In 2023 nutzen bereits 42 % der Befragten einen Cloud-Speicher. Der Nutzeranteil ist damit innerhalb von zwei Jahren um vier Prozentpunkte gestiegen (Zandt, Statista, 2023). Die Speichermedien der Cloud-Anbieter fallen aufgrund der kommerziellen Nutzung nicht unter die Kopierabgabe.

(ZPÜ, 2024) argumentiert jedoch, dass die Ausweitung der Clouds und KI nicht zu einer geringeren Relevanz der Privatkopie führen. Private Nutzer speichern im Durchschnitt 97 GB in Clouds. Von diesen entfallen laut ihren Erhebungen mit 51 GB etwas mehr auf Privatkopien in Form von Musik, Filmen, Serien, TV-Sendungen, professionellen Fotos, Grafiken sowie Texten. Im Jahr 2023 ergaben sich 605 Spielstunden Audio-Inhalte, 689 Spielstunden Video-Inhalte, 1.195 Bildwerke und 1.024 Textwerke in der Speicherung von Clouds. Die Ausweitung der KI führt gleichzeitig zu einem größeren Speicherbedarf. So zählt die ZPÜ aktuell zu den grundsätzlich vergütungspflichtigen, aktuell jedoch (noch) nicht tarifierten bzw. sonst vergüteten Geräten bzw. Speicherkarten auch bestimmte in PCs verbaute Grafikkarten, welche neben der Spielfunktion auch große Mengen von Daten aufnehmen und speichern können und so auch bspw. für Gameplay geeignet sind (ZPÜ, 2024). Darüber hinaus werden über Messengerdienste täglich eine Vielzahl an urheberrechtlich relevanten Inhalten zB auch in der Form von Screenshots oder Scans ausgetauscht, was ebenfalls als Form der Privatkopie ausgelegt wird (ZPÜ, 2024b). Diese Verbreitungswege, die oft außerhalb der konventionellen Speichermedien und Geräte stattfinden, stellen neue Herausforderungen an die Vergütungsmechanismen dar.

4.2.3.3 Vergütungspflichtige Geräte und Speichermedien

Der folgende Abschnitt stellt dar, welche der Geräte und Speichermedien von den Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG betroffen sind wie sich deren Markt entwickelt hat.

Vergütungspflichtigkeit dem Grunde nach

Welche Geräte und Speichermedien dem Grunde nach einer Vergütungspflicht unterliegen, ist in § 54 Abs. 1 UrhG geregelt. Demnach haben Berechtigte, deren Werke oder Leistungen ihrer Art nach gem. § 53 Absatz 1 oder 2 oder den §§ 60a bis 60f erlaubte Vervielfältigungen erwarten lassen, gegen den Hersteller von „Geräten und von Speichermedien, deren Typ allein oder in Verbindung mit anderen Geräten, Speichermedien oder Zubehör zur Vornahme“ solcher Vervielfältigungen benutzt wird, Anspruch auf Zahlung einer angemessenen Vergütung. Erforderlich ist also eine typisierende Betrachtung im Hinblick auf die Frage, ob ein Gerät oder Speichermedium für gesetzlich erlaubte Vervielfältigungen benutzt wird. Der im Zuge des 2. Korbs neu eingeführte Begriff „Speichermedien“ umfasst alle physikalischen Informations- und Datenträger unabhängig davon, ob es sich um elektronische (z. B. Smartcard, Memory Stick), magnetische (z. B. Musikkassette, Magnetband, Festplatte, Diskette) oder optische (z. B. Film, DVD, CD-ROM, CD-R, CD-RW, Laserdisk) Speicher handelt; lediglich Papier und ähnliche

Träger sind ausgeschlossen.⁵⁰⁷ Mit „Geräten“ ist jede maschinelle Hardware gemeint, die die Nutzung solcher Speichermedien für Vervielfältigungen ermöglicht.⁵⁰⁸ Ob es sich dabei um analoge oder digitale Kopien handelt, ist ohne Belang. Demgemäß sind auch Reprographiegeräte wie Multifunktionsgeräte/Fotokopierer, Drucker, Scanner und Telefaxgeräte, die Vervielfältigungen auf Papier ermöglichen, dem Grunde nach vergütungspflichtig.⁵⁰⁹ Selbiges gilt für Geräte zur Herstellung digitaler Vervielfältigungen, selbst wenn sie sich hierfür nur in Verbindung mit anderen Geräten oder sonstigem Zubehör wie etwa einem externen Prozessor, der die Ausführung eines Vervielfältigungsbefehls ermöglicht, eignen.⁵¹⁰

Soweit Geräte bzw. Speichermedien ihrem Typ und ihrer technischen Ausstattung nach für die Herstellung zulässiger Vervielfältigungen geeignet und erkennbar dazu bestimmt sind, besteht nach der Rechtsprechung des BGH eine wiederum unionsrechtskonforme Vermutung, dass tatsächlich zulässige Vervielfältigungen anfallen.⁵¹¹ Eine von der Bundesregierung im Zuge des 2. Korbs vorgeschlagene Ausnahme, wonach Geräte, die nicht „in nennenswertem Umfang“ (nach der Begründung in < 10 % der Nutzungen) für Privatkopien benutzt werden, keiner Vergütungspflicht unterliegen sollten, ist nicht Gesetz geworden.⁵¹² Gleichwohl soll über die typisierende Betrachtung des § 54 Abs. 1 UrhG eine Ausnahme für Geräte gelten, „die nur theoretisch zur Vervielfältigung genutzt werden können, weil sie z. B. einen digitalen Speicherchip enthalten, der aber völlig anderen Funktionen dient“.⁵¹³ Als Beispiele

⁵⁰⁷ Bundesregierung 2006, S. 29; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54 UrhG Rn. 27.

⁵⁰⁸ Vgl. Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54 UrhG Rn. 7.

⁵⁰⁹ VG Wort 2024, S. 2 (Vergütungspflicht dem Grunde nach unstreitig).

⁵¹⁰ Bundesregierung 2006, S. 29.

⁵¹¹ BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 259/14; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 35 – Gesamtvertrag PCs; OLG München, Urteil vom 14.03.2019, 6 Sch 10/15 WG, juris; Grübler, in BeckOK 2025, § 54 UrhG Rn. 12; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54 UrhG Rn. 22 f. (üblicher Gebrauch); Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54 UrhG Rn. 6. Zum eher nachrangigen Unterschied, ob es auf die Zweckbestimmung eines Geräts oder eher objektivierend auf eine typisierende Nutzungsbetrachtung ankommt, oben Kapitel 4.2.1.1.

⁵¹² So noch Bundesregierung 2006, S. 29 (in der Regel, wenn der Nutzungsumfang unter 10 % liegt).

⁵¹³ Rechtsausschuss 2007, S. 45; kritisch Bremer & Lammers 2008, S. 146 f.; zweifelnd auch von Ungern-Sternberg 2008, S. 249 (es solle geprüft werden, „ob es weiterhin gerechtfertigt ist, die Bemessung der Gerätevergütung davon abhängig zu machen, in welchem Umfang Vervielfältigungen, die nicht vertraglich gestattet wurden, gerade unter Ausnutzung der Schrankenregelung des § 53 UrhG vorgenommen werden“). Weitergehend für Vergütungsfreiheit sekundärer Kopierfunktionen, die „nur marginale Auswirkungen auf die Einnahmen der Rechtsinhaber haben“, Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54 UrhG Rn. 8.

hierfür werden in der Literatur Diktiergeräte und Telefonanrufbeantworter genannt.⁵¹⁴ Verbrauchsmaterialien ohne eigenständige Vervielfältigungs- oder Speicherfunktion wie zB Tonerkartuschen sind hingegen in keinem Fall vergütungspflichtig.⁵¹⁵ Etwaigen Vermeidungsstrategien von Vergütungsschuldnern, die Vervielfältigungsgeräte preiswert abgeben, Verbrauchsmaterial aber zu hohen Preisen verkaufen, soll durch eine flexible Handhabung des Zumutbarkeitsmaßstabs in § 54a Abs. 4 UrhG entgegengewirkt werden.⁵¹⁶ Im Übrigen entfällt der Anspruch nach § 54 Abs. 1 UrhG nur in Exportsachverhalten, „soweit nach den Umständen erwartet werden kann, dass die Geräte oder Speichermedien im Geltungsbereich dieses Gesetzes nicht zu Vervielfältigungen benutzt werden“.⁵¹⁷

Die technologieneutralen, anders als das frühere Recht nicht mehr auf bestimmte Vervielfältigungsmethoden wie Aufnahme, Übertragung oder Ablichtung und Vervielfältigungsquellen beschränkten⁵¹⁸ Begriffe „Gerät“ und „Speichermedium“ ermöglichen es den Verwertungsgesellschaften, im Prinzip sämtliche Hardware zu erfassen, die tatsächlich als Steuerungsgerät oder Speichermedium für Privatkopien und sonst erlaubte Vervielfältigungen genutzt wird. Legislativer Korrekturbedarf aufgrund technisch-wirtschaftlicher Entwicklungen ist vor diesem Hintergrund nur schwer vorstellbar.

Die Schiedsstelle beim VGG teilt insofern mit, dass zu folgenden Geräten und Speichermedien im Zeitraum zwischen dem 1. Januar 2022 und dem 19. Dezember 2024 Verfahren nach §§ 54 ff. UrhG anhängig gemacht wurden (aufgelistet in absteigender Reihenfolge entsprechend der Anzahl der in diesem Zeitraum zu den einzelnen Geräten und Speichermedien anhängig gemachten Verfahren):⁵¹⁹

- ☐ Mobiltelefone
- ☐ PCs
- ☐ Tablets
- ☐ Smartwatches

⁵¹⁴ Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54 UrhG Rn. 7; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54 UrhG Rn. 25. Siehe auch BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 39/15, Rn. 79 – PC mit Festplatte I (auch bei „Business PCs“ mit eingebauter Festplatte sei es nicht so, dass Privatkopien „allenfalls in so geringem Umfange denkbar (sind), dass der den Urhebern hieraus etwa erwachsende Nachteil so geringfügig ist, dass eine Vergütung gemäß § 54 Abs. 1 UrhG aF nicht angemessen ist“).

⁵¹⁵ Bundesregierung 2006, S. 29; anders Stellungnahme der GRUR 2005; siehe Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54 UrhG Rn. 6.

⁵¹⁶ Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54a UrhG Rn. 20.

⁵¹⁷ Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54 UrhG Rn. 18; Grübler, in BeckOK 2025, § 54 UrhG Rn. 17.

⁵¹⁸ Bundesregierung 2006, S. 29.

⁵¹⁹ Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA 2024, S. 1 f.

- ☐ die im Gemeinsamen Tarif der Zentralstelle für private Überspielungsrechte (ZPÜ), VG Wort und VG Bild-Kunst für Produkte der Unterhaltungselektronik (veröffentlicht im Bundesanzeiger vom 7. Mai 2019) genannte Geräte und Speichermedien
- ☐ TV-Geräte ohne eingebaute Festplatte, aber mit Aufzeichnungsfunktion auf externe Festplatte
- ☐ Externe Festplatten
- ☐ USB-Sticks
- ☐ Speicherkarten
- ☐ In KfZ eingebaute Infotainmentsysteme mit eingebauter Festplatte
- ☐ Fotokopiergeräte.

Die ZPÜ macht aktuell für folgende Produkte Vergütungen nach § 54 Abs. 1 UrhG geltend:⁵²⁰

- ☐ Mobiltelefone
- ☐ PCs: PCs, Kleine mobile PCs, Workstations
- ☐ Tablets
- ☐ Smartwatches
- ☐ Unterhaltungselektronik: Videorekorder, Kassettenrekorder, MiniDisc-Rekorder, CD-Rekorder, DVD-Rekorder ohne Aufzeichnungsfunktion auf VHS-Kassette und ohne eingebauten Speicher, DVD-Rekorder mit Aufzeichnungsfunktion auf VHS-Kassette, aber ohne eingebauten Speicher, DVD-Rekorder ohne Aufzeichnungsfunktion auf VHS-Kassette, aber mit eingebautem Speicher, DVD-Rekorder mit Aufzeichnungsfunktion auf VHS-Kassette und mit eingebautem Speicher, Set-Top-Boxen mit eingebautem Speicher, Set-Top-Boxen ohne eingebauten Speicher, aber mit Aufzeichnungsfunktion auf externes lokales Speichermedium, Multimedia-Festplatten mit Aufzeichnungsfunktion, TV-Geräte mit eingebautem Speicher, TV-Geräte ohne eingebauten Speicher, aber mit Aufzeichnungsfunktion auf externes lokales Speichermedium, MP3-Player, MP4-Player
- ☐ Externe Brenner
- ☐ Externe Festplatten
- ☐ USB-Sticks und Speicherkarten

⁵²⁰ ZPÜ 2024, S. 16-18; <https://www.zpue.de/produkte-tarife.html> (abgerufen am 09.04.2025).

- Leermedien: Audio-Leerkassetten, DAT-Kassetten, Minidisks, Audio-CD-R & Audio-CD-RW, VHS-Kassetten
- Rohlinge: CD-R, CD-RW, DVD +/- 4,7GB, DVD +/- RW 4,7GB, DVD-RAM 4,7GB, DVD-RAM 9,4 GB, DVD-Double Sided 9,4GB, DVD-Dual Layer /DVD-Double Layer 8,5GB
- In Kraftfahrzeuge verbaute Infotainmentsysteme mit eingebauter Festplatte („Infotainmentsysteme“)
- Kinderhörmedien, die zur Erstellung von Privatkopien genutzt werden
- Gebrauchtgeräte (sog. Refurbished Products), wonach nur Geräte von der Vergütung erfasst werden, die bisher noch nicht vergütet wurden.

Zu den dem Grunde nach vergütungspflichtigen, derzeit jedoch (noch) nicht tarifierten bzw. sonst vergüteten Geräten bzw. Speicherkarten zählt die ZPÜ zB⁵²¹

- VR-Brillen, die als Speichermedien für digitale Inhalte fungieren können, insbesondere in Bezug auf immersive Video- und Spielerlebnisse
- Spielekonsolen, die – wie die aktuellen Versionen der PlayStation und der Xbox – über umfangreiche Speichermöglichkeiten und verschiedene Aufnahmefunktionen für Gameplay verfügen
- bestimmte Grafikkarten, die in PCs verbaut oder als externe Geräte erhältlich sind und nicht nur für das Spielen erforderlich sind, sondern darüber hinaus auch für die Aufnahme und Speicherung großer Datenmengen, zB von Gameplay, geeignet sind
- Clouds, die traditionelle Speichermedien zunehmend ersetzen
- Online-Videorekorder, die Nutzern ebenfalls das Aufnehmen und Speichern von Radio- und Fernsehsendungen auf Online-Speichern ermöglichen.⁵²²

Marktentwicklung

Der folgende Abschnitt stellt dar, wie sich der Markt für Geräte und Speichermedien entwickelt hat und welche dieser Geräte und Speichermedien von den Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG betroffen sind.

Der Markt für Geräte und Speichermedien war in den letzten Jahrzehnten von grundlegenden Veränderungen gekennzeichnet. Durch die Digitalisierung sind mobile Geräte gegenüber der Verwendung

⁵²¹ ZPÜ 2024, S. 18.

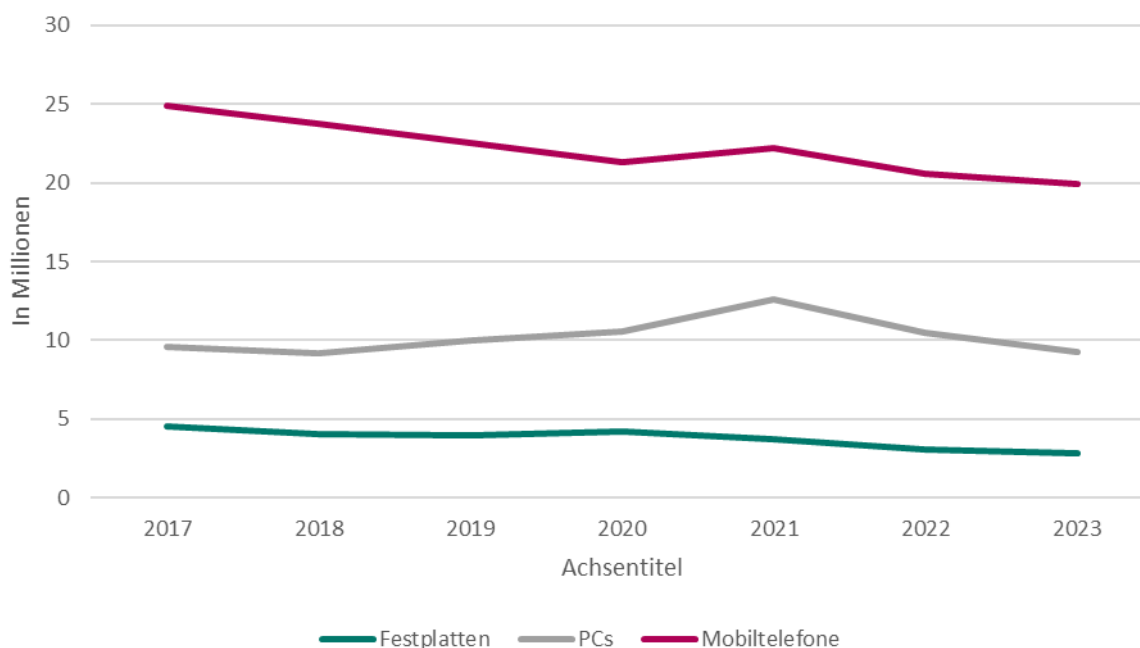
⁵²² Hierzu oben Kapitel 4.2.3.2.

von stationären Geräten wichtiger geworden. Der technologische Wandel hat beispielsweise dazu geführt, dass Speichermedien wie CD und DVD und die entsprechenden Abspielgeräte sowie Brenner durch digitale Speicheroptionen wie Clouds abgelöst wurden. Während 2006 noch über 850 Millionen CD- und DVD-Rohlinge abgesetzt wurden, waren es 2023 nur noch um die 25.000 (Brandt, 2017) (GfK, gfu, & BVT, 2024). Anders als bei CD und DVD, hat in den letzten Jahrzehnten die Verbreitung von internetfähigen Geräten zur Mehrzwecknutzung (PCs, Laptops, Smartphones und Tablets) stark zugenommen. Betrug die private Nachfrage nach Mobiltelefonen im Jahr 2006 lediglich 1,1 Millionen, stieg die verkaufte Stückzahl rasant auf 7,7 Millionen im Jahr 2010 und erreichte mit 25 Millionen verkauften Stück 2015 den Höhepunkt (GfK, gfu, & BVT, 2024). Seitdem sind die Zahlen wieder leicht gesunken, verweilen jedoch auf hohem Niveau. In den Coronajahren wurde ein erneuter, leichter Anstieg der Verkaufszahlen beobachtet, welcher den generellen Trend jedoch nicht stoppte (vgl. Abbildung 4-1). Die Anzahl der verkauften Computer betrug im Jahr 2010 14,4 Millionen und sank in den folgenden Jahren auf 10,9 Millionen verkaufte Stück. In den folgenden Jahren konsolidierten sich die Verkaufszahlen auf knapp unter 10,5 Millionen, ehe sie in den Pandemie Jahren wieder anstiegen (IDC, 2023).

Tablets verzeichneten ihr stärkstes Wachstum in den 2010er Jahren. Wurden in 2011 lediglich 1,4 Millionen Exemplare verkauft, waren es in 2015 6,2 Millionen Stück. Danach ging der Absatz zunächst zurück und stieg ebenfalls in den Coronajahren kurzfristig wieder an (gfu, 2024). Der TV-Absatz geht seit 2014, mit Ausnahme des Pandemiejahrs 2020, zurück. 2023 wurden über vier Millionen Fernsehgeräte auf dem deutschen Konsumentenmarkt verkauft. Im ersten Halbjahr von 2024 zeigt sich allerdings ein leicht erhöhter Absatz im Vergleich zum Vorjahr, was auch mit der Fußball Europameisterschaft im Sommer 2024 zusammenhängen kann. Konsumenten kauften insbesondere große Fernseher und Ultra-HD-Fernseher (Deutsche TV-Plattform / ZVEI / GfK, 2024).

Abbildung 4-1:

Entwicklung der Absatzzahlen von Festplatten, PCs und Mobiltelefonen, 2017-2023



Eigene Darstellung auf Basis von (ZPÜ, 2024).

Der Absatzmarkt von integrierten und externen Speichermöglichkeiten wie Festplatten und USB-Sticks ist durch die verstärkte Nutzung von Clouds deutlich zurückgegangen. Wurden 2019 noch 14,05 Millionen USB-Sticks verkauft, waren es 2023 nur noch 10,55 Millionen (GfK, gfu, & BVT, 2024). Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Speicherkarten. Wurde 2008 mit 24,8 Millionen abgesetzten Karten der Höhepunkt erreicht, fielen die verkauften Stückzahlen auf 21,1 in 2015 und 10,8 in 2023 (GfK, gfu, & BVT, 2024). Prognosen gehen zudem davon aus, dass der Absatz von Speichermedien zwischen 2024 und 2029 weiter um 0,49 % pro Jahr zurückgehen wird (Statista Market Forecast, 2025). Diesem Trend entgegen entsteht zusätzlicher (physischer) Speicherbedarf in der IKT-Branche aufgrund der zunehmenden Bedeutung von KI. So sinkt die private Nachfrage nach Speichermedien, während der Bedarf kommerzieller Rechenzentren steigt. Es wird prognostiziert, dass das Volumen pro Jahr in erstellten, kopierten und konsumierten Daten in 2027 284 Zettabyte (ZB) betragen wird. Gleichzeitig gehen Schätzungen davon aus, dass die Gesamtspeicherkapazität in Rechenzentren und Endgeräten von 10,1 ZB im Jahr 2023 auf 21,0 ZB im Jahr 2027 und damit um jährlich 18,5 % wächst (JLL, 2024). Die Entwicklung deutscher Rechenzentren liegt jedoch noch deutlich hinter den internationalen Wachstumsraten zurück, sodass die U.S.-amerikanischen Kapazitäten etwa dem 20-fachen der deutschen Rechenzentren entsprechen (Von Rekowski, 2024).

Diese Entwicklung einer erhöhten Unternehmensnachfrage nach Speichergeräten zeigt sich bereits auf dem Markt: Die Preise für Festplatten sind vom dritten Quartal 2023 bis zum ersten Quartal 2024 um

10 bis 20 % gestiegen (Wittkopf, 2024). Firmen wie Seagate, dem ältesten und weltweit größten Hersteller von Festplatten, wiesen dem entgegenstehend im ersten Quartal 2024 einen Umsatz von 1,45 Milliarden USD auf, welcher damit deutlich unterhalb dem Vorjahresumsatz von rund 2 Milliarden USD lag. Die Erholung scheint demnach nur schrittweise zu erfolgen, sodass auch 2024 noch kein Wachstumsjahr für die weltweite Speichermedienbranche darstellt (Armstrong, 2024). Die Verschiebung zu einer verstärkten Cloudnutzung einerseits und einer Zunahme von KI-Applikationen wirken sich damit gegensätzlich auf die Nachfrage nach Speichermedien wie Festplatten aus.

Die gleichbleibenden und sinkenden Verkaufszahlen von Computern, Mobiltelefonen und Tablets könnten ein Indikator für eine hohe Marktsättigung sein. So waren beispielsweise laut der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) 2018 bereits 90 % der deutschen Haushalte mit einem PC ausgestattet, wovon die Mehrheit Laptops waren. Laut EVS besaßen 2018 47,1 % der deutschen Haushalte bereits ein Tablet (Statistisches Bundesamt, *Ausstattungsgrad je 100 Haushalte (EVS): Deutschland, Stichtag, Gebrauchsgüter*, 2023). Auch Mobiltelefone sind längst etabliert. 78 % der Deutschen nutzen ein Smartphone, 18 % ein einfaches Mobiltelefon (Bitkom, 2023). Die Nutzung ist hierbei in der Altersgruppe der 14 bis 49-jährigen mit 95 % besonders hoch (Statista Key Market Indicators, Statista, 2024). Die Entwicklung vollzog sich dabei sehr rasant, 1998 besaßen nur 11 % der Haushalte ein Mobiltelefon, dieser Anteil stieg 2003 bereits auf 73 % (Bitkom, 2023). Auch international ist die Anzahl der Smartphone-Nutzer seit 2022 weitestgehend konstant, sodass nur noch leichte Steigerungen für die kommenden Jahre vorhergesagt werden. Der deutsche Trend in der Nutzerentwicklung bettet sich also in eine internationale Tendenz ein (Statista Key Market Indicators, 2023).

Es kann zusammengefasst werden, dass die Absatzzahlen für alle Geräte und Speichermedien in den letzten Jahren gesunken sind. Eine kurzfristige Erholung stellten für alle Geräte die Coronajahre dar, in welchen verstärkt elektronische Geräte und Speichermedien gekauft wurden. Ein Teil des Rückgangs kann durch die oben diskutierte Verschiebung der Nutzungsmuster hin zu Substituten, wie von CDs zu Clouds and Streams, erklärt werden. Der generell abnehmende Trend deutet jedoch auch auf eine Marktsättigung bei einer Vielzahl technischer Geräte hin, welche von den erhobenen Daten gestützt wird.

4.2.3.4 Anspruchsberechtigte

Unionsrechtliche Vorgaben

Die Mitgliedstaaten haben keinen Gestaltungsspielraum hinsichtlich der Frage, wem die angemessene Vergütung zu zahlen ist. Der Wortlaut von Art. 5 Abs. 2 Buchst. a, b und e InfoSoc-RL ist dahingehend

eindeutig, dass der gerechte Ausgleich den Rechtsinhabern zugutekommen muss.⁵²³ Insoweit steht aber auch die Person des Anspruchsberechtigten in Wechselwirkung mit dem Begriff des gerechten Ausgleichs. Der gerechte Ausgleich soll gezahlt werden, um den Rechtsinhabern als Inhabern des Vervielfältigungsrechts den Nachteil zu ersetzen, der ihnen durch die Vervielfältigung ohne ihre Gestattung entstanden ist.⁵²⁴ Anspruchsberechtigter der Zahlung auf gerechten Ausgleich ist damit derjenige, dem die InfoSoc-RL das ausschließliche Recht auf Vervielfältigung in ihrem Art. 2 zuschreibt.⁵²⁵ Diese Zuordnung darf durch die Mitgliedstaaten nicht angetastet werden.⁵²⁶ Sie dürfen in ihrem nationalen Recht auch keine Regelung vorsehen, nach der es den Anspruchsberechtigten des gerechten Ausgleichs möglich ist, auf diesen zu verzichten.⁵²⁷

Weil der gerechte Ausgleich an den entstandenen Schaden gekoppelt ist, der Gegenstand des ausschließlichen Vervielfältigungsrechts aus Art. 2 InfoSoc-RL aber nicht für alle Kategorien von Rechtsinhabern identisch ist, kann auch der den Rechtsinhabern durch die Privatkopie entstandene Schaden – und damit der Ausgleichsanspruch – der Höhe nach nicht identisch sein.⁵²⁸ Die Person des Anspruchsberechtigten als Inhaber des Ausschließlichkeitsrechts aus Art. 2 InfoSoc-RL hat damit Einfluss auf die

⁵²³ Siehe auch ErwGrd. 35 InfoSoc-RL 2001/29.

⁵²⁴ Außerdem strahlt die letzte Teststufe des in Art. 5 Abs. 5 InfoSoc-RL 2001/29 verankerten Dreistufentests auf die Person des Anspruchsberechtigten aus. Danach darf eine Ausnahme und Beschränkung die berechtigten Interessen des Rechtsinhabers nicht ungebührlich verletzen. Auch hieraus zieht der Gerichtshof, dass die Mitgliedstaaten die Ausgleichspflicht so konzipieren müssen, dass sie den Rechtsinhabern zugutekommt (vgl. EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 21 und 22 – Padawan). Ihren Verlegern kann nach dieser Argumentation deshalb kein Nachteil entstehen, denn sie sind nicht Inhaber des ausschließlichen Vervielfältigungsrechts aus Art. 2 Abs. 1 InfoSoc-RL 2001/29. Die Mitgliedstaaten durften deshalb auch nicht vorsehen, dass ein Teil des den Rechtsinhabern zustehenden gerechten Ausgleichs den Verlegern der Urheber zufließt, wenn diese nicht verpflichtet sind, den Urheber zumindest indirekt in den Genuss dieses Teils des Ausgleichs kommen zu lassen (EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 47 ff. – Hewlett-Packard Belgium; von Ungern-Sternberg 2016). Siehe nunmehr aber Art. 16 DSM-RL 2019/790.

⁵²⁵ Anspruchsberechtigter kann damit auch der Hauptregisseur und auch Produzent eines Filmwerkes sein, der kraft Gesetzes als Inhaber des Vervielfältigungsrechts anzusehen ist, vgl. Art. 2 Buchst. d InfoSoc-RL 2001/29; siehe EuGH, Urteil vom 09.02.2012, C-277/10, Rn. 92 – Luksan. Zur Anspruchsberechtigung von Sendeunternehmen vgl. EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 25 – Seven.One Entertainment Group und unten Kapitel 4.2.3.4.

⁵²⁶ Servatius 2022, S. 49; kritisch hierzu Conrad & Berberich 2016, S. 650.

⁵²⁷ EuGH, Urteil vom 09.02.2012, C-277/10, Rn. 107 – Luksan (zum Anspruchsverzicht des Hauptregisseurs eines Filmwerks, die Argumentation lässt sich aber ganz allgemein auf die Frage des Anspruchsverzichts durch den Anspruchsberechtigten des gerechten Ausgleichs im Anwendungsbereich der Ausnahme und Beschränkung übertragen). Der EuGH stellte hier fest, dass sie keine unwiderlegliche Vermutung der Abtretung der dem Hauptregisseur des Filmwerks zustehenden Vergütungsansprüche an den Produzenten dieses Werkes aufstellen dürfen (vgl. ebenda, Rn. 105).

⁵²⁸ EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 42 – Seven.One Entertainment Group.

Höhe des Ausgleichsanspruchs.⁵²⁹ Die Kategorien von Rechteinhabern nach Art. 2 InfoSoc-RL sind grundsätzlich kumulativ anspruchsberechtigt.⁵³⁰

Urheber als Berechtigte

Nach § 54 Abs. 1 UrhG ist der Urheber jedes Werkes, das seiner „Art“ nach eine nach § 53 Abs. 1 oder 2 oder nach §§ 60a bis 60f UrhG zulässige Vervielfältigung erwarten lässt, Inhaber des Anspruchs auf angemessene Vergütung.⁵³¹ Im Ansatz kommen sämtliche Werkkategorien als Vervielfältigungsvorlagen und damit auch alle Urheber als Anspruchsinhaber gem. § 54 UrhG in Betracht. Nur die Wahrscheinlichkeit, dass gesetzliche zulässige Kopien in nennenswertem Umfang angefertigt werden, divergiert je nach Werkkategorie.⁵³² Besonders häufig vervielfältigt werden Schrift-, Lichtbild-, Musik- und Filmwerke, während Privatkopien von Werken der bildenden Kunst und der Baukunst eher seltener anfallen.⁵³³ Die ZPÜ hat seit 2008 13 empirische Studien über die Anzahl vergütungspflichtiger Vervielfältigungen elf verschiedener Werkarten (zB Musiktitel oder Spielfilme) je Gerätekategorie erstellen lassen.⁵³⁴ Die absoluten Vervielfältigungsmengen bewertet die ZPO in einem zweiten Schritt mittels zweier Faktoren (Spieldauer und Wertungsfaktor), um eine Vergleichbarkeit der Wertigkeit zwischen den einzelnen Werkarten herzustellen.⁵³⁵ Hieraus ergeben sich folgende Verteilungsquoten:⁵³⁶

⁵²⁹ Eine unterschiedliche Behandlung einer Kategorie von Rechteinhabern gegenüber einer anderen Kategorie von Rechteinhabern aus Art. 2 InfoSoc-RL 2001/29 ist wegen des Gleichheitsgrundsatzes aus Art. 20 GRCh nur gerechtfertigt, wenn sie auf einem objektiven und angemessenen Kriterium beruht (EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 44 f. – Seven.One Entertainment Group).

⁵³⁰ Servatius 2022, S. 52.

⁵³¹ Bundesregierung 2006, S. 29 und 34. Ebenso unspezifisch § 54c Abs. 1 UrhG.

⁵³² BGH, Urteil vom 19.03.20147, I ZR 35/13 – Porträtkunst; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54 Rn. 17 f.; Grübler, in BeckOK 2025, § 54 UrhG Rn. 6.

⁵³³ Grübler, in BeckOK 2025, § 54 UrhG Rn. 6; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54 UrhG Rn. 4.

⁵³⁴ <https://www.zpue.de/ueber-uns/verteilung.html> (abgerufen am 09.04.2025).

⁵³⁵ <https://www.zpue.de/ueber-uns/verteilung.html> (abgerufen am 09.04.2025).

⁵³⁶ §§ 3 Abs. 2, 27 Abs. 2 VGG und <https://www.zpue.de/ueber-uns/verteilung.html> (abgerufen am 09.04.2025).

Abbildung 4-2:
Verteilungsquoten

GESELLSCHAFT	PCS	TABLETS	MOBILTELEFONE	BRENNER	FESTPLATTEN	USB-STICKS SPEICHERKARTEN	ROHLINGE
GEMA	21,5%	22,9%	32,5%	16,2%	18,2%	25,9%	20,5%
GÜFA	1,4%	1,1%	0,6%	1,7%	1,9%	0,8%	1,8%
GVL	27,2%	29,5%	36,4%	23,6%	24,8%	30,2%	29,3%
GWFF	11,6%	11,3%	5,3%	19,6%	16,1%	8,3%	11,8%
TWF	1,1%	1,1%	0,5%	1,8%	1,5%	0,7%	1,1%
VFF	3,6%	4,1%	2,1%	6,1%	4,7%	2,5%	3,5%
VG Bild-Kunst	12,4%	10,3%	7,5%	12,3%	12,8%	11,7%	9,7%
VG Wort	19,9%	18,7%	14,5%	16,9%	18,3%	19,0%	21,0%
VGF	1,2%	1,0%	0,5%	1,9%	1,7%	0,8%	1,3%
GESAMT	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: ZPÜ.

Während für die Erfassung gedruckter oder im Fernsehen oder Rundfunk gesendeter Werke seit vielen Jahren etablierte Kennzahlen existieren, die als Anhaltspunkt für die Berechnung des individuellen Anteils eines Urhebers am Gesamtvergütungsaufkommen dienen, befindet sich die Erfassung von geschützten Online-Inhalten noch im Fluss. Dabei steht den Verwertungsgesellschaften „wegen der unvermeidbaren Typisierungen und Pauschalierungen und im Blick auf die notwendige Bewertung und Abwägung der Interessen der betroffenen Berechtigten ein zwar außerordentlich weiter, aber durch das Willkürverbot begrenzter Beurteilungsspielraum zu“.⁵³⁷ Im Hinblick auf Online-Publikationen herrschte bis zur EuGH-Entscheidung in „VG Wort“ im Jahr 2013 noch grundsätzlich Unsicherheit, ob die Zustimmung zur öffentlichen Zugänglichmachung, mit der Downloads und damit gesetzlich zulässige Vervielfältigungen ermöglicht wurden, den Anspruch auf Privatkopievergütung für diesen Inhalt

⁵³⁷ BGH, Urteil vom 21.04.20169, I ZR 198/13, Rn. 35 m.w.N – Verlegeranteil.; OLG München, Urteil vom 27.07.2023, 29 U 7919/21, juris Rn. 100 – Herausgeberanteil.

entfallen lässt.⁵³⁸ Auch in der Folgezeit belegt die Praxis der Verwertungsgesellschaften die Schwierigkeiten, von jedermann publizierbare und nicht selten ephemere Online-Inhalte in das gewohnte Privatkopievergütungssystem einzugliedern.

Exemplarisch sei hierfür auf die Melde- und Verteilungspraxis der VG Wort im Bereich wissenschaftlicher Publikationen verwiesen.⁵³⁹ Die VG Wort operiert insoweit mit zwei Erfassungs- und Ausschüttungsmodellen, nämlich einem für gedruckte und einem für im Internet veröffentlichte wissenschaftliche Werke, wobei ein Werk für beide Ausschüttungen gemeldet werden kann, wenn es sowohl in gedruckter Form als auch Online publiziert wird.⁵⁴⁰ Die Druckversion kann nur einmal zur Verteilung gemeldet werden; die Vergütungshöhe bemisst sich nach der Anzahl der Zeichen des gemeldeten Werkes, also dem Umfang des Textes.⁵⁴¹ Für ggf. parallele Publikationen von Texten im Internet gibt es wiederum zwei Zähl- und Ausschüttungsweisen, nämlich die „reguläre Ausschüttung mit Zugriffszählung“ und die „Sonderausschüttung“.⁵⁴² Hierfür meldefähig sind Texte ab einem Mindestumfang von 1.800 Zeichen inklusive Leerzeichen, wobei Gedichte von diesem Mindestumfang ausgenommen sind. Der Text muss als freistehendes Schriftwerk publiziert sein; Sprachwerke in Videos, Audiodateien oder Multimediapräsentationen können derzeit (Stand: Dezember 2024) nicht gemeldet werden. Um frei im Internet abrufbare Texte bei der VG Wort melden zu können, muss der Urheber bei der VG Wort sog. „Zählmarken“ bestellen und diese dem Quellcode der Publikationswebseite zuweisen. Die Zugriffe auf diese Seite werden dann automatisch gezählt und an die VG Wort übermittelt. Erreichen die pro Text gemessenen Zugriffe innerhalb eines Kalenderjahres einen bestimmten Wert, kann der Text im darauf folgenden Jahr gemeldet werden, worüber die VG Wort die Berechtigten proaktiv informiert.⁵⁴³ Das zweite Modell „Sonderausschüttung“ betrifft Texte, die hinter einer Bezahl- oder Login-Schranke eines Verlags im Internet verfügbar sind, solange sie sonst keinen technischen Kopierschutz aufweisen

⁵³⁸ Vgl. Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54 UrhG Rn. 4 mit Verweis auf BGH, Urteil vom 06.12.2007, I ZR 94/05, Rn. 23 – Drucker und Plotter und hiergegen EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 30 ff. – VG Wort und andere.

⁵³⁹ Die GEMA hingegen verteilt Einnahmen aus § 54 Abs. 1 UrhG als prozentualen Zuschlag auf Primärverwertungserlöse; siehe GEMA 2024, § 25.

⁵⁴⁰ <https://www.vgwort.de/auszahlungen/wissenschaftliche-publikationen.html> (abgerufen am 15.04.2025).

⁵⁴¹ <https://www.vgwort.de/auszahlungen/wissenschaftliche-publikationen/fach-und-sachbuecher.html> (abgerufen am 15.04.2025); <https://www.vgwort.de/auszahlungen/wissenschaftliche-publikationen/fach-und-sachzeitschriften.html> (abgerufen am 15.04.2025).

⁵⁴² Hierzu und zum Folgenden siehe <https://www.vgwort.de/auszahlungen/texte-im-internet-metis.html> (abgerufen am 15.04.2025).

⁵⁴³ Siehe näher VG Wort 2024a.

und nicht mit einer Zählmarke versehen sind. In diese Kategorie fallen etwa wissenschaftliche Publikationen, die in den zugangskontrollierten Datenbanken der Wissenschaftsverlage enthalten sind. Die Sonderausschüttung ist eine sog. Jahresmeldung, bei der pro Internetseite („Domain“) und Kalenderjahr nur eine Meldung erfolgen muss.

Es ist diesseits unbekannt, wie häufig Urheber diese beiden Meldeverfahren der VG Wort nutzen und wie sich vor diesem Hintergrund Aufwand und Ertrag des METIS-Systems darstellen. De lege lata muss der Verteilungsplan lediglich ein willkürliches Vorgehen ausschließen (§ 27 Abs. 1 VGG). Ob dies der Fall ist, kann von der Aufsicht und im Einzelfall auf entsprechende Klage eines Urhebers auch von den ordentlichen Gerichten beurteilt werden. Mittel- und langfristig hängt die Legitimität des § 54-Vergütungssystems aber auch davon ab, ob die Verwertungsgesellschaften die in der Lebenspraxis der Urheber und Konsumenten immer wichtiger werdenden Online-Inhalte (man denke etwa an audiovisuelle Inhalte auf sozialen Medien) in ihren Melde- und Verteilungsverfahren so berücksichtigen, dass für eine angemessene Vergütung kopierfähiger Online-Inhalte gesorgt ist. Ein Privatkopievergütungssystem, das auf zunehmend irrelevanten Kennzahlen (etwa Ausleihvorgänge in wissenschaftlichen Bibliotheken) beruht und/oder große Bereiche des digitalen Werkschaffens (soziale Medien!) ausblendet, würde seiner Funktion nicht mehr gerecht und stünde daher insgesamt in Frage.

Im Übrigen muss sich eine materiellrechtliche Anspruchsberechtigung auch in angemessener, nicht willkürlicher Weise in der Verteilung des Gesamtvergütungsaufkommens niederschlagen.⁵⁴⁴ Treuhänderisch agierende Verwertungsgesellschaften dürfen demgemäß die Einnahmen aus der Wahrnehmung der Kopiervergütungsansprüche gem. §§ 54-54c UrhG grundsätzlich nur an die Inhaber dieser Ansprüche verteilen.⁵⁴⁵ Für eine rechtmäßige Beteiligung am Vergütungsaufkommen genügt also nicht bereits der Abschluss eines Wahrnehmungsvertrags. Vielmehr setzt eine Beteiligung voraus, „dass die Einnahmen der Verwertungsgesellschaft auf der Wahrnehmung originärer oder abgeleiteter Rechte oder Ansprüche beruhen“.⁵⁴⁶ Der insoweit erste Streit im Hinblick auf die Beteiligung von Verlegern,

⁵⁴⁴ Siehe §§ 26 Nr. 1, 27 Abs. 1 VGG sowie BGH, Urteil vom 21.04.2016, I ZR 198/13, Rn. 34 – Verlegeranteil; OLG München, Urteil vom 27.07.2023, 29 U 7919/21, juris Rn. 99 – Herausgeberanteil.

⁵⁴⁵ BGH, Urteil vom 21.04.2016, I ZR 198/13, Rn. 31 f. – Verlegeranteil; OLG München, Urteil vom 27.07.2023, 29 U 7919/21, juris Rn. 96 f. – Herausgeberanteil.

⁵⁴⁶ BGH, Urteil vom 21.04.2016, I ZR 198/13, Rn. 33 – Verlegeranteil; OLG München, Urteil vom 27.07.2023, 29 U 7919/21, juris Rn. 98 – Herausgeberanteil.

die über kein originäres Schutzrecht verfügen, ist vom europäischen und deutschen Gesetzgeber inzwischen zugunsten einer solchen Beteiligung am Kopiervergütungsaufkommen geklärt worden.⁵⁴⁷ Noch nicht endgültig geklärt ist, unter welchen Voraussetzungen Herausgeber von Sammelwerken auf der Basis eines Sammelwerkurheberrechts gem. § 4 UrhG am Vergütungsaufkommen beteiligt werden dürfen.⁵⁴⁸ Allerdings handelt es sich hier um teilweise unionsrechtlich geprägte Aspekte des Wahrnehmungsrechts, die über die Auftragsfrage der grundständigen Anspruchsberechtigung hinausgehen und bezüglich derer zumindest vorläufig eine Intervention des deutschen Gesetzgebers weder sinnvoll noch aufgrund unionsrechtlicher Vorgaben möglich erscheint.⁵⁴⁹

Inhaber verwandter Schutzrechte als Berechtigte

Neben Urhebern stehen die Ansprüche gem. §§ 54-54c UrhG auch den Verfassern wissenschaftlicher Ausgaben (§ 70 Abs. 1), den Herausgebern eines nachgelassenen Werks (§ 71 Abs. 1), den Lichtbildnern (§ 72 Abs. 1), den ausübenden Künstlern und Veranstaltern (§ 83), den Tonträgerherstellern (§ 85 Abs. 4),⁵⁵⁰ Filmherstellern (§ 94 Abs. 4) sowie Laufbildherstellern zu (§ 95).⁵⁵¹ Demgemäß verteilt die ZPÜ erhebliche Anteile des Privatkopiervergütungsaufkommens an Verwertungsgesellschaften wie die GVL und die Filmverwertungsgesellschaften, die ausübende Künstler, Tonträger- und Filmhersteller repräsentieren.⁵⁵² Soweit ersichtlich keine praktische Relevanz haben die §§ 54 ff.-Ansprüche für die verwandten Schutzrechte gem. §§ 70-72 UrhG.⁵⁵³ Hier kann es also zu gesetzlich zulässigen Nutzungen kommen, ohne dass es ein funktionierendes Vergütungsregime gibt.

⁵⁴⁷ Siehe dazu BGH, Urteil vom 21.04.2016, Rn. 33 – Verlegeranteil sowie Art. 16 DSM-RL 2019/790 und § 63a Abs. 2 und III UrhG, §§ 27a, 27b VGG.

⁵⁴⁸ Siehe dazu OLG München, Urteil vom 27.07.2023, 29 U 7919/21, juris Rn. 102-138 – Herausgeberanteil (die Regelungen der VG Wort bewegten sich „zu weit weg von urheberrechtlichen Vorgaben, die für erfüllt sein müssen, um von einer Berechtigung ausgehen zu können“ und seien daher unwirksam).

⁵⁴⁹ Siehe dazu auch den Vorlagebeschluss des BGH, Beschluss vom 21.11.2024, I ZR 135/23, juris – Herausgeberanteil.

⁵⁵⁰ BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 38 – Internet-Radiorecorder II.

⁵⁵¹ Bundesregierung 2017, S. 46. Zu Presseverlegern siehe Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54 UrhG Rn. 31.

⁵⁵² Siehe Kapitel 4.2.3.7.

⁵⁵³ Die Ansprüche von Veranstaltern gem. §§ 81, 54 ff. UrhG werden von der vergleichsweise jungen Gesellschaft zur Wahrnehmung von Veranstalterrechten mbH wahrgenommen, siehe <https://gwvr.de/wahrnehmungsvertrag/> (abgerufen am 15.04.2025). Zu § 70 UrhG vgl. OLG München, Urteil vom 27.07.2023, 29 U 7919/21, juris Rn. 126 ff. – Herausgeberanteil.

Die Frage, ob Sendeunternehmen am Privatkopievergütungsaufkommen partizipieren sollen, ist seit Jahrzehnten umstritten.⁵⁵⁴ Beim Erlass des Urheberrechtsgesetzes 1965 verneinte der Rechtsausschuss diese Fragen entgegen dem Regierungsentwurf, da für eine solche Vergütung „kein schutzwürdiges Interesse der Sendeunternehmen und auch keine Verpflichtung nach dem [Rom-Abkommen]“ bestehe.⁵⁵⁵ Diese Auffassung bekräftigte der Gesetzgeber im Zuge der 2007er Reform (2. Korb).⁵⁵⁶ Ein Anspruch der Sendeunternehmen auf angemessene Vergütung für zulässige Vervielfältigungen des Sendesignals sei europarechtlich nicht geboten. Außerdem werde der Kernbereich des Leistungsschutzrechts der Sendeunternehmen – das Recht der Weitersendung und der öffentlichen Wiedergabe – durch private Vervielfältigungen nicht berührt. Schließlich seien Sendeunternehmen als Tonträger- oder Filmhersteller am Vergütungsaufkommen beteiligt und gehe eine weitergehende Beteiligung zu Lasten der Urheber, der ausübenden Künstler und der anderen Leistungsschutzberechtigten.⁵⁵⁷ Es seien deren Inhalte und nicht die technische Sendeleistung, die bei Privatkopien primär genutzt würden.⁵⁵⁸ Dem wird entgegengehalten, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse seit 1965/1985 grundlegend geändert hätten. Die Investitionen der Sendeunternehmen in ihre Programme wie auch die Zahl und Qualität von audiovisuellen Vervielfältigungen seien deutlich gestiegen. Schließlich gebe es keine Gründe, Sendeunternehmen anders und schlechter zu behandeln als die übrigen Leistungsschutzberechtigten.⁵⁵⁹

Diese Diskussion und damit auch die Zukunft des Ausschlusses von § 54 Abs. 1 UrhG in § 87 Abs. 4 UrhG haben durch das Urteil des EuGH vom 23.11.2023 in Sachen *Seven.One Entertainment Group*⁵⁶⁰ neuen Aufwind erhalten. Auf Vorlage des Landgerichts Erfurt entschied der EuGH, dass sich aus der Zusammenschau von Art. 2 Buchst. e und Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 ergibt, dass den Sendeunternehmen, die Inhaber eines ausschließlichen Vervielfältigungsrechts sind, in den Mitgliedsstaaten, die die Ausnahme für Privatkopien umgesetzt haben, grundsätzlich der entsprechende Anspruch auf einen gerechten Ausgleich zuerkannt werden muss.⁵⁶¹ Allerdings verdient hier das Wort

⁵⁵⁴ Monografisch Triebe 2008; Götting 2004; ferner zB Schack 2009, S. 490.

⁵⁵⁵ Rechtsausschuss 1965, S. 14.

⁵⁵⁶ Vgl. Bundesregierung 2006, S. 16ff; ferner BGH, Beschluss vom 24.06.2010, III ZR 140/09, Rn. 13 ff.

⁵⁵⁷ Siehe hierzu auch § 78 Abs. 1 Nr. 2 UrhG.

⁵⁵⁸ Schack 2009, S. 493.

⁵⁵⁹ Vgl. Götting 2004, S. 29 ff.; Schack 2009, S. 491, m.w.N.

⁵⁶⁰ EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22 – *Seven.One Entertainment Group*.

⁵⁶¹ EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 23-34 – *Seven.One Entertainment Group*.

„grundsätzlich“ besondere Aufmerksamkeit. Denn wie der EuGH ebenfalls bekräftigt, verfügen die Mitgliedstaaten bei ihrer Festlegung des Systems des gerechten Ausgleichs „über ein weites Ermessen. Insbesondere bestimmen sie, welche Personen diesen Ausgleich zu zahlen haben, und legen dessen Form, Einzelheiten und Höhe fest“.⁵⁶² Zwar sei es unerheblich, dass Sendeunternehmen ggf. zugleich als Tonträger- und/oder Filmhersteller agieren und daher entsprechende Leistungsschutzrechte erwerben, denn hierbei handele es sich um eigenständige Rechte an einem anderen Schutzgegenstand.⁵⁶³ Allerdings könne Sendeunternehmen eine Privatkopievergütung versagt werden, wenn ihnen durch die zulässige Aufzeichnung ihrer Sendung „kein oder nur ein geringfügiger Nachteil entsteht“.⁵⁶⁴ Ob dies der Fall sei, habe das vorlegende Gericht anhand objektiver Kriterien zu prüfen, und zwar im Hinblick auf sämtliche Sendeunternehmen (und nicht nur das konkret klagende).⁵⁶⁵

4.2.3.5 Anspruchsschuldner

Unionsrechtliche Vorgaben

Die InfoSoc-RL regelt nicht ausdrücklich, wer Anspruchsschuldner des gerechten Ausgleichs ist.⁵⁶⁶ Weil die Richtlinie die Person des Schuldners nicht determiniert, verfügen die Mitgliedstaaten insoweit zwar über ein weites Ermessen.⁵⁶⁷ Dieses wird jedoch dadurch eingeschränkt, dass die Person des Anspruchsschuldners mit dem Begriff des gerechten Ausgleichs verbunden ist.⁵⁶⁸ Anspruchsschuldner des

⁵⁶² EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 35– Seven.One Entertainment Group m.w.N.

⁵⁶³ EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 41-43 – Seven.One Entertainment Group.

⁵⁶⁴ EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 47 – Seven.One Entertainment Group.

⁵⁶⁵ EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 49 f., 52 – Seven.One Entertainment Group.

⁵⁶⁶ Auch aus dem in Art. 5 Abs. 5 InfoSoc-RL 2001/29 verankerten Dreistufentest folgen insoweit keine Vorgaben, vgl. EuGH, Urteil vom 16.06.2011, C-462/09, Rn. 31 – Stichting de Thuiskopie.

⁵⁶⁷ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 74 – VG Wort und andere mit dem Hinweis, dass dies zwar in einem Urteil zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 festgestellt worden ist (EuGH, Urteil vom 16.06.2011, C-462/09, Rn. 23 – Stichting de Thuiskopie), diese Rechtsprechung jedoch analog auf Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29 anzuwenden sei; zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 19 – Amazon.com International Sales und andere; EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 20 – Copydan Båndkopi. Die Mitgliedstaaten haben insoweit aber den Grundsatz der Gleichbehandlung zu achten, nach dem vergleichbare Sachverhalte nicht unterschiedlich und unterschiedliche Sachverhalte nicht gleich behandelt werden dürfen, es sei denn, dass eine solche Behandlung objektiv gerechtfertigt ist (EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 32 f. – Copydan Båndkopi). Damit dürfen sie bei der Ausgestaltung des gerechten Ausgleichs verschiedene Kategorien von Wirtschaftsteilnehmern, die vergleichbare, von der für Privatkopien geltenden Ausnahme erfasste Güter vermarkten, oder verschiedene Gruppen von Nutzern geschützter Gegenstände nicht ungleich behandeln, ohne dass dies gerechtfertigt wäre (EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 46 – Nokia Italia und andere; EuGH, Urteil vom 09.08.2022, C-263/21, Rn. 51 – Ametic).

⁵⁶⁸ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11 Rn. 49 – VG Wort und andere.

gerechten Ausgleichs muss deshalb grundsätzlich die Person sein, die den Schaden verursacht hat, also derjenige Endnutzer, der eine Vervielfältigung des geschützten Werks ohne die Zustimmung des Rechtsinhabers angefertigt hat.⁵⁶⁹ Aus Praktikabilitätsbetrachtungen steht es den Mitgliedstaaten jedoch frei, für die Person des Anspruchsschuldners an vorgelagerte Akteure anzuknüpfen.⁵⁷⁰ Sie können auch diejenigen belasten, die (1) Personen zur Anfertigung von Kopien Anlagen, Geräte und Medien zur Verfügung stellen oder (2) ihnen Vervielfältigungsleistungen erbringen.⁵⁷¹ Denn diese Akteure können die Kosten der Abgabe auf die privaten Nutzer abwälzen, indem sie die Abgabe für Privatkopien in den Preis für die Überlassung der Geräte einpreisen,⁵⁷² so dass Letztere damit die Belastung durch die Abgabe für die Reprografie oder Privatkopien tragen.⁵⁷³ Die Mitgliedstaaten können also auch mit einem Vergütungssystem arbeiten, bei dem juristische Personen die Abgabe zur Finanzierung leisten, sofern sie letztlich nicht diejenigen sind, welche die tatsächliche Belastung am Ende tragen müssen.⁵⁷⁴ Mit der entsprechenden Begründung ist auch ein Vergütungssystem zulässig, welches die Vergütungspflicht aus dem allgemeinen Staatshaushalt finanziert, jedoch nur insoweit, als es nicht sämtliche Steuerzahler einschließlich juristischer Personen belastet, sondern nur die Nutzer von Privatkopien.⁵⁷⁵

Die Untergrenze zieht der de minimis-Gedanke des ErwGrd. 35 S. 6 InfoSoc-RL („geringfügiger Nachteil“⁵⁷⁶): Rechtsinhaber können vom Anspruch auf einen gerechten Ausgleich ausgeschlossen werden,

⁵⁶⁹ Entwickelt hat der EuGH diese Argumentation zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 (EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 44 und 45 – Padawan), sie sei jedoch auf Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29 zu übertragen, so EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 75 – VG Wort und andere; siehe zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 auch EuGH, Urteil vom 16.06.2011, C-462/09, Rn. 26 – Stichting de Thuiskopie; EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 23 – Amazon.com International Sales und andere; EuGH, Urteil vom 10.04.2014, C-435/12, Rn. 51 – ACI Adam und andere.; EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 21 – Copydan Båndkop; EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 30 – Nokia Italia und andere; EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 43 – Austro Mechana; siehe aber auch EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 48 – Padawan.

⁵⁷⁰ EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn.70 – Hewlett-Packard Belgium; zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 siehe EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 23 und 42 – Copydan Båndkopi m.w.N.

⁵⁷¹ EuGH, Urteil vom 16.06.2011, C-462/09, Rn. 29 – Stichting de Thuiskopie; siehe auch EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 24 – Amazon.com International Sales und andere; EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 31 – Nokia Italia und andere; EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 44 – Austro Mechana.

⁵⁷² EuGH, Urteil vom 16.06.2011, C-462/09, Rn. 28 – Stichting de Thuiskopie.

⁵⁷³ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 76 und 77, 78 – VG Wort und andere.

⁵⁷⁴ Zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 EuGH, Urteil vom 09.06.2016, C-470/14, Rn. 26 – EGEDA und andere.

⁵⁷⁵ EuGH, Urteil vom 09.06.2016, C-470/14, Rn. 42 – EGEDA und andere.

⁵⁷⁶ Zur unterschiedlichen Terminologie des EuGH in Bezug auf ErwGrd. 35 S. 3 und S. 6, siehe Servatius 2022, S. 81 f.

soweit der ihnen entstandene Schaden unterhalb der Bagatellgrenze liegt („geringfügiger Schaden“).⁵⁷⁷ Wo der Schwellenwert insoweit liegt, können die Mitgliedstaaten festlegen.⁵⁷⁸

Umsetzung in Gestalt der Geräte- und Speichermedienvergütung gem. §§ 54-54b UrhG

Grundzüge

Vor dem Hintergrund der praktischen Schwierigkeiten, die Endnutzer unmittelbar in Anspruch zu nehmen, hat sich der deutsche Gesetzgeber seit jeher für ein prinzipiell unionsrechtskonformes Vergütungssystem zur mittelbaren Erfassung zulässiger Vervielfältigungen entschieden.⁵⁷⁹ Angeknüpft wird dabei an Geräte und Speichermedien, „deren Typ allein oder in Verbindung mit anderen Geräten, Speichermedien oder Zubehör zur Vornahme solcher Vervielfältigungen benutzt wird“ (§ 54 Abs. 1 UrhG).⁵⁸⁰ Bei der Bestimmung der Vergütungshöhe sind ferner „die nutzungsrelevanten Eigenschaften der Geräte und Speichermedien, insbesondere die Leistungsfähigkeit von Geräten sowie die Speicherkapazität und Mehrfachbeschreibbarkeit von Speichermedien, zu berücksichtigen“ (§ 54a Abs. 3 UrhG).

Im Hinblick auf die Frage, wer die Geräte- oder Speichermedienvergütung schuldet, sieht das deutsche Recht gem. § 54b Abs. 1 UrhG eine gesamtschuldnerische Haftung des Herstellers,⁵⁸¹ Einführers (dazu § 54b Abs. 2 UrhG) und Händlers⁵⁸² vor. In der Diktion des EuGH handelt es sich hierbei um „diejenigen ..., die über Anlagen, Geräte und Medien zur digitalen Vervielfältigung verfügen und sie zu diesem Zweck Privatpersonen rechtlich oder tatsächlich zur Verfügung stellen“.⁵⁸³ Die Vergütungspflicht des Händlers entfällt allerdings gem. § 54b Abs. 3 UrhG, (1) soweit ein zur Zahlung der Vergütung Verpflichteter, von dem der Händler die Geräte oder die Speichermedien bezieht, an einen Gesamtvertrag über

⁵⁷⁷ Zur Privatkopieausnahme: EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 39 – Padawan; EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 59 und 60 – Copydan Båndkopi; EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 38 – Seven.One Entertainment Group; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 39/15, Rn. 78 – PC mit Festplatte I.

⁵⁷⁸ EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 61 und 62 – Copydan Båndkopi; EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 40 – Seven.One Entertainment Group; von Ungern-Sternberg 2024, S. 15.

⁵⁷⁹ Siehe Peukert 2023, § 19 Rn. 7 sowie Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54 UrhG Rn. 22.

⁵⁸⁰ Bundesregierung 2006, S. 16.

⁵⁸¹ Hierzu BGH, Urteil vom 13.12.1984, I ZR 64/83, GRUR 1985, 287, 288 – Herstellerbegriff IV; BGH, Urteil vom 29.11.1984, I ZR 58/83, GRUR 1985, 284, 285 – Herstellerbegriff III; Grübler, in BeckOK 2025, § 54 UrhG Rn. 9; Loewenheim/Stieper, Schricker/Loewenheim 2020, § 54 UrhG Rn. 33.

⁵⁸² Dazu BGH, Urteil vom 10.11.2022, I ZR 10/22, Rn. 14 – rakuten.de m.w.N. („wer gewerblich Geräte und Speichermedien erwirbt und weiterveräußert, also Kaufverträge über diese Produkte abschließt“).

⁵⁸³ Siehe EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 44 – Austro Mechana mit Verweis auf EuGH, Urteile vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 46 – Padawan, vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 23 – Copydan Båndkopi, EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C 110-15, Rn. 31 – Nokia Italia und andere.

die Vergütung gebunden ist oder (2) wenn der Händler Art und Stückzahl der bezogenen Geräte und Speichermedien und seine Bezugsquelle der gemeinsamen Empfangsstelle der Verwertungsgesellschaften (§ 54h Abs. 3 UrhG) jeweils zum 10. Januar und 10. Juli für das vorangegangene Kalenderhalbjahr schriftlich mitteilt. In den eingegangenen Stellungnahmen der Verwertungsgesellschaften und Geräteherstellerverbände wurden keine Vorbehalte gegen dieses Regelungskonzept angebracht.

Streitig und mit Blick auf den dem deutschen Gesetzgeber zustehenden Gestaltungsspielraum ggf. regulierungsbedürftig sind jedoch drei Spezialaspekte der Passivlegitimation für den § 54-Vergütungsanspruch, nämlich (1) die Vergütungspflichtigkeit von Geräten/Speichermedien, die an gewerbliche Endabnehmer verkauft werden, (2) die Passivlegitimation der Betreiber von Online-Marktplätzen sowie (3) die Erfassung von Cloudspeicherdiensten.

Insbesondere Privatkopievergütung bei Verkauf an gewerbliche Endkunden

Art. 5 Abs. 2 InfoSoc-RL 2001/29 unterscheidet zwischen Ausnahmen oder Beschränkungen „in Bezug auf Vervielfältigungen auf Papier oder einem ähnlichen Träger mittels beliebiger fotomechanischer Verfahren oder anderer Verfahren mit ähnlicher Wirkung“ (Buchst. a) und „in Bezug auf Vervielfältigungen auf beliebigen Trägern“ einschließlich digitalen Trägern, die jedoch nur „durch eine natürliche Person zum privaten Gebrauch und weder für direkte noch indirekte kommerzielle Zwecke“ vorgenommen werden dürfen (Buchst. b). Konsequenz ist danach zu differenzieren, ob die Vervielfältigung von einem beliebigen (damit auch kommerziellen) Nutzer angefertigt wird oder von einer natürlichen Person zum privaten Gebrauch und weder für direkte noch indirekte kommerzielle Zwecke.⁵⁸⁴ Wegen des weiten Ermessens, was den Mitgliedstaaten hinsichtlich der Ausgestaltung von Form und Erhebung des gerechten Ausgleichs zusteht, können sie zur Umsetzung dieser Differenzierung allerdings mit Vermutungswirkungen arbeiten, insbesondere, wenn Schwierigkeiten bei der Erhebung des gerechten Ausgleichs bestehen.⁵⁸⁵ Sofern die Anlage einer natürlichen Person zu privaten Zwecken überlassen worden ist, kann eine Vermutungswirkung greifen, dass sie die Überlassung für Vervielfältigungen nutzen und dem Urheber der Schutzzinhalte tatsächlich einen Nachteil zufügen.⁵⁸⁶ Das Ermessen für eine

⁵⁸⁴ EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 36 – Hewlett-Packard Belgium entwickelt für Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29 (siehe Rn. 41, 42), auch auf Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 angewandt; zum Begriff des kommerziellen Zwecks Leenen, in Wandtke/Bullinger 2022, InfoSoc-RL 2001/29 Art. 5 Rn. 35 und 36.

⁵⁸⁵ EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 40 – Amazon.com International Sales und andere.

⁵⁸⁶ S.o. und EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 54 und 55 – Padawan; siehe auch EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 41 – Amazon.com International Sales und andere.

entsprechende Vermutungswirkung ist jedoch dahingehend eingeschränkt, dass die Abgabe für Privatkopien nicht in Fällen auferlegt werden darf, in denen der Endnutzer des Trägermaterials „offenkundig“ nicht in den Anwendungsbereich von Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL fällt.⁵⁸⁷ Eine pauschale Urheberrechtsabgabe darf daher nicht erhoben werden, wenn das betreffende Gerät von anderen, nicht privaten Nutzern zu eindeutig anderen Verwendungen als der Anfertigung von Privatkopien gebraucht wird.⁵⁸⁸ Der Rückerstattungsanspruch muss ohne übermäßige Erschwernis durchgesetzt werden können.⁵⁸⁹ Auch eine von einer Verwertungsgesellschaft errichtete und kontrollierte juristische Person kann mit der Verwaltung der Freistellungen von der Zahlung des Ausgleichs für Privatkopien und von dessen Erstattungen betraut werden, sofern die Freistellungsbescheinigungen und die Erstattungen rechtzeitig und anhand objektiver Kriterien erteilt bzw. vorgenommen werden.⁵⁹⁰

Das deutsche Urheberrecht differenziert ebenfalls zwischen Vervielfältigungen eines Werkes durch eine natürliche Person zum privaten Gebrauch⁵⁹¹ auf beliebigen, einschließlich digitalen Trägern (§ 53

⁵⁸⁷ EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 44 f. – Amazon.com International Sales und andere; EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 36 – Nokia Italia und andere; EuGH, Urteil vom 09.08.2022, C-263/21, Rn. 41 – Ametic, das gilt auch für den Verkäufer, der diese Abgabe an seinen Lieferanten entrichtet hat (ebenda, Rn. 42).

⁵⁸⁸ EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 54 und 55 – Padawan; siehe auch EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 28 – Amazon.com International Sales und andere; siehe auch EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 47 – Copydan Båndkopi.

⁵⁸⁹ EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 36 f. – Amazon.com International Sales und andere; siehe auch EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 45 – Copydan Båndkopi; EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 37 – Nokia Italia und andere; EuGH, Urteil vom 09.08.2022, C-263/21, Rn. 45 – Ametic. Die (vermeintlichen) Anspruchsschuldner müssen von der Vergütungspflicht befreit werden, wenn sie nachweisen, dass sie die Trägermedien zu „eindeutig“ anderen Zwecken als zur Vervielfältigung zum privaten Gebrauch geliefert haben, vgl. EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 55 – Copydan Båndkopi; siehe auch EuGH, Urteil vom 09.08.2022, C-263/21, Rn. 39 – Ametic; wobei diese Befreiung nicht voraussetzen darf, dass zwischen einer Einrichtung, die über ein gesetzliches Monopol zur Vertretung der Interessen von Werkurhebern verfügt, und den zur Zahlung des Ausgleichs Verpflichteten oder deren Berufsverbänden Vereinbarungen geschlossen werden, und die zum anderen vorsieht, dass die Erstattung einer solchen Abgabe bei zu Unrecht erfolgter Entrichtung nur der Endnutzer dieser Geräte und Träger verlangen kann, so EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 56 – Nokia Italia und andere. Für die Erhebung des gerechten Ausgleichs können die Mitgliedstaaten beispielsweise auch mit einem kombinierten Vergütungssystem arbeiten, zum Beispiel in Form der Kombination einer Pauschalvergütung bei Inverkehrbringung des Vervielfältigungsgerätes mit einer anteiligen Vergütung je nach Vervielfältigungsvorgang, vgl. EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 65 ff. – Hewlett-Packard Belgium, wobei insoweit bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein müssen, die auch wieder daran knüpfen, dass die Gebühr im Wesentlichen dem Nachteil entspricht, den der Rechtsinhaber erlitten hat.

⁵⁹⁰ EuGH, Urteil vom 09.08.2022, C-263/21, Rn. 67 – Ametic, die Entscheidungen, mit denen ein Antrag abgelehnt wird, müssen außerdem Gegenstand eines Rechtsbehelfs vor einer unabhängigen Stelle sein können.

⁵⁹¹ Hierzu Grübler, in BeckOK 2025, § 53 UrhG Rn. 9 (Nutzung in der Privatsphäre zur Befriedigung rein persönlicher Bedürfnisse durch die eigene Person oder die mit ihr durch ein persönliches Band verbundenen Personen).

Abs. 1 UrhG) und zulässigen Vervielfältigung zum sonstigen eigenen (ggf. auch kommerziellen) Gebrauch auf Papier oder einem ähnlichen Träger oder im Wege „ausschließlich analoge[r] Nutzung“ (§ 53 Abs. 2 UrhG). Die strikte Unterscheidung zwischen digitalen Privatkopien und analogen sonstigen Vervielfältigungen wird allerdings durch die Geltung der §§ 54-54c UrhG für zulässige digitale Vervielfältigungen für Unterricht, Wissenschaft und Institutionen gem. §§ 60a-f UrhG aufgeweicht, ohne dass dieser Umstand soweit ersichtlich in der bisherigen Rechtspraxis eine Rolle gespielt hat.⁵⁹²

In seiner bisherigen Rechtsprechung hat der BGH die praktischen Schwierigkeiten der Feststellung, ob ein digitales Gerät oder Speichermedien für zulässige Privatkopien benutzt wird, jedenfalls recht strikt zu Lasten der Vergütungsschuldner gehandhabt.⁵⁹³ Der Verkauf an einen gewerblichen Zwischenhändler, der Teil der zu natürlichen Personen als Endabnehmern führenden Vertriebskette ist, löst einen Vergütungsanspruch aus, weil nach dem gewöhnlichen Verlauf der Dinge nicht ausgeschlossen ist, dass mit dem Gerät letztlich vergütungspflichtige Vervielfältigungen von einer natürlichen Person zum privaten Gebrauch vorgenommen werden.⁵⁹⁴ Bei der Überlassung eines PCs an gewerbliche Endabnehmer könne es nach der allgemeinen Lebenserfahrung ebenfalls zu rein privaten Nutzungen kommen, sei es „im Arbeitsumfeld“ oder nach Weiterverkauf an private Nutzer.⁵⁹⁵ Um eine Vergütungspflicht gleichwohl auszuschließen, müssen Hersteller, Importeure oder Händler „beispielsweise eine schriftliche Bestätigung des gewerblichen Abnehmers beibringen, dass dieser das von ihm erworbene Gerät zum eigenen Gebrauch im Rahmen seiner unternehmerischen Tätigkeit verwendet oder verwenden wird“.⁵⁹⁶ Ist die Vergütung nach diesen Grundsätzen rechtsgrundlos gezahlt worden, haben Hersteller, Importeure oder Händler einen bereicherungsrechtlichen Anspruch auf Erstattung gem. § 812 Abs. 1

⁵⁹² Siehe Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54 UrhG Rn. 37; Grübler, in BeckOK 2025, § 53 UrhG Rn. 11.

⁵⁹³ Kritisch aus der Literatur etwa Lüft, in Wandtke/Bullinger 2022, UrhG § 54 Rn. 17; ferner Kröber 2011, S. 55 f.; zustimmend hingegen Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 3 (der Umstand sei allenfalls bei der Vergütungshöhe zu berücksichtigen).

⁵⁹⁴ BGH, Vorlagebeschluss vom 26.09.2024, I ZR 1/24, Rn. 11 – gewerblicher Endabnehmer.

⁵⁹⁵ BGH, Vorlagebeschluss vom 26.09.2024, I ZR 1/24, Rn. 11 – gewerblicher Endabnehmer.

⁵⁹⁶ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 112 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; BGH, Urteil vom 18.05.2017, I ZR 266/15, Rn. 20 m.w.N. (diese Beurteilung stehe „ohne Zweifel in Einklang mit der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union (vgl. EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 55 – Copydan Båndkopi) und des österreichischen Obersten Gerichtshofs (vgl. OGH Österreich, Urteil vom 21.02.2017, 4 OB 62/16w, BeckRS 2017, 104330 Rn. 46 und 59)“); BGH, Vorlagebeschluss vom 26.09.2024, I ZR 1/24, Rn. 16 – gewerblicher Endabnehmer.

Satz 1 Fall 1 BGB. Ob diese Rechtslage die Erstattung einer nicht geschuldeten Zahlung unionsrechtswidrig „übermäßig erschwert“, hat der BGH offengelassen.⁵⁹⁷

Demgegenüber verneint der österreichische OGH eine Vergütungspflicht, soweit die Lieferung an juristische Personen erfolge oder wenn eine natürliche Person unter der Anschrift eines Unternehmens und Angabe einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer bestelle.⁵⁹⁸ Vor diesem Hintergrund hat der BGH dem EuGH nunmehr die Frage zur Vorabentscheidung vorgelegt, ob es mit Art. 5 Abs. 2 Buchst. b der Richtlinie 2001/29/EG vereinbar ist, dass eine nationale Regelung Hersteller, Importeure oder Händler, die Speichermedien an gewerbliche Endabnehmer (juristische Personen oder natürliche Personen, die - für den Hersteller, Importeur oder Händler erkennbar - als Endnutzer für kommerzielle Zwecke bestellen) verkaufen, zur Zahlung der Privatkopievergütung verpflichtet, sofern sie nicht nachweisen, dass mit Hilfe dieser Geräte allenfalls in geringem Umfang tatsächlich Vervielfältigungen eines Werkes durch eine natürliche Person zum privaten Gebrauch auf beliebigen Trägern angefertigt worden sind oder nach dem normalen Gang der Dinge angefertigt werden.⁵⁹⁹

Je nachdem, wie die Antwort des EuGH ausfallen wird, kann hieraus gesetzgeberischer Handlungsbedarf erwachsen. Dieser betrifft zwar nicht die gestellte Auslegungsfrage im engeren Sinne, da die flexible Regelung des § 54a UrhG in jedem Fall unionsrechtskonform angewendet werden kann. Allerdings kann sich für den Fall, dass der EuGH die restriktive österreichische Linie für allein unionsrechtskonform erklärt, die Folgefrage stellen, ob dies ein spezielles Erstattungsregime bedingt, das verhindert, dass die Durchsetzung des Rückzahlungsanspruchs übermäßig erschwert ist. Insofern können die in anderen Mitgliedstaaten praktizierten Erstattungsverfahren ggf. als Inspirationsquelle dienen.

Inbesondere Online-Marktplätze

Aus Sicht der Berechtigten bedingen neuartige digitale Geschäftsmodelle eine Erweiterung des bisherigen Kreises der Anspruchsschuldner. Dies betrifft zunächst Online-Marktplätze, über die inzwischen ein erheblicher Teil der Verkäufe von vergütungspflichtigen Geräten und Speichermedien erfolgt. Insoweit machte die ZPÜ im Musterverfahren „rakuten.de“ geltend,⁶⁰⁰ der zunehmende Produktvertrieb

⁵⁹⁷ BGH, Urteil vom 18.05.2017, I ZR 266/15, Rn. 22; OLG München, Urteil vom 02.02.2024, 38 Sch 60/22 WG e, juris Rn. 86 – Dropbox.

⁵⁹⁸ OGH Österreich, Urteil vom 21.02.2017, 4 OB 62/16w, BeckRS 2017, 104330 Rn. 50 f.; dazu auch BVerfG, Beschluss vom 24.05.2022, 1 BvR 2342/17, Rn. 15-18; BGH, Vorlagebeschluss vom 26.09.2024, I ZR 1/24, Rn. 21 f. – gewerblicher Endabnehmer.

⁵⁹⁹ BGH, Vorlagebeschluss vom 26.09.2024, I ZR 1/24 – gewerblicher Endabnehmer.

⁶⁰⁰ Vgl. BGH, Urteil vom 10.11.2022, I ZR 10/22, Rn. 17 – rakuten.de.

über Internet-Marktplätze erschwere die Anspruchsdurchsetzung massiv und sei mit einem unzumutbaren Aufwand verbunden, weil über Online-Marktplätze sehr viele Transaktionen von zahlreichen Händlern abgewickelt würden, die überdies z.T. im Ausland ansässig seien. Zugleich verdiene ein Online-Marktplatz wie die Beklagte an jedem Kauf mit und sei in jede Transaktion, die über ihre Plattform getätigt werde, mit eigenem wirtschaftlichen Interesse involviert. Deshalb müssten Online-Marktplätze als Händler i.S. des § 54b Abs. 1 UrhG angesehen werden oder diesen in analoger Anwendung der Norm gleichgestellt werden, auch, um dem unionsrechtlichen Effektivitätsgebot zu genügen.

Der BGH hat sich diese Rechtsauffassung jedoch nicht zu eigen gemacht. Die Geschichte des deutschen § 54-Vergütungssystems biete keinen Anhaltspunkt für die Erstreckung des Händlerbegriffs auf Vermittlungsplattformen, die nicht selbst durch den Abschluss von Kaufverträgen in die Vertriebskette einbezogen sind, obwohl dieses Phänomen dem Gesetzgeber der 2007er (2. Korb) und der 2017er-Reformen (Umsetzung der VG-Richtlinie) bekannt war.⁶⁰¹ Eine Erweiterung des Händlerbegriffs sei auch nicht unionsrechtlich geboten, weil durch die Haftung der Hersteller, Importeure und Händler sämtliche Stufen der Handelskette erfasst seien.⁶⁰² Die Ergebnispflicht der Mitgliedstaaten bedeute auch nicht, dass sichergestellt werden müsse, dass die Berechtigten stets einen inländischen Vergütungsschuldner in Anspruch nehmen können. Vielmehr genüge die Haftung ausländischer Importeure.⁶⁰³

Damit zählen Online-Marktplätze de lege lata nicht zu den Anspruchsschuldnern. Ob und unter welchen ergänzenden Voraussetzungen dies de lege ferenda anders geregelt werden sollte, ist im abschließenden Kapitel zu erörtern.⁶⁰⁴

Insbesondere Cloudspeicherdienste

Ähnlich stellt sich die Rechtslage im Hinblick auf sog. Cloudspeicher-Dienstleistungen dar. Hierbei handelt es sich um die Verschaffung eines internetbasierten Zugangs zu einem digitalen Speicherplatz, der

⁶⁰¹ BGH, Urteil vom 10.11.2022, I ZR 10/22, Rn. 19-21 – rakuten.de.

⁶⁰² BGH, Urteil vom 10.11.2022, I ZR 10/22, Rn. 25 – rakuten.de.

⁶⁰³ BGH, Urteil vom 10.11.2022, I ZR 10/22, Rn. 26 – rakuten.de mit Verweis auf BGH, Beschluss vom 07.01. 2016, I ZR 155/14, Rn. 17.

⁶⁰⁴ Siehe Kapitel 5.2.

einem Cloud-Kunden von einem kommerziell agierenden Cloud-Anbieter auf schuldrechtlicher Basis zur Nutzung überlassen wird.⁶⁰⁵

Auch dieses digitale Geschäftsmodell weckt Bedenken im Hinblick auf die Wirksamkeit des § 54-Vergütungssystems.⁶⁰⁶ Geltend gemacht wird, dass allein die Erfassung der Geräte und Speichermedien der im Inland ansässigen Nutzer keine angemessene Vergütung gewährleiste. Zum einen würden die Server, auf dem die gem. §§ 53 Abs. 1, 60a-f UrhG zulässigerweise hergestellten Vervielfältigungen gespeichert werden, typischerweise nicht im Inland in Verkehr gebracht, so dass hierfür keine Vergütungen gem. § 54b UrhG erhoben werden könnten.⁶⁰⁷ Gleichzeitig würden die Geräte und Speichermedien der inländischen Cloud-Nutzer aufgrund der geringeren technischen Anforderungen an ihre Speicherleistung immer günstiger, mit der Folge, dass von den Herstellern/Importeuren/Händlern dieser leistungsschwächeren Rechner auch nur die Zahlung entsprechend geringerer Urheberrechtsabgaben verlangt werden könne, was in Anbetracht „exzessiver“ Nutzungen dem verfassungsrechtlich geschützten Gebot der angemessenen Vergütung nicht mehr genüge.⁶⁰⁸ Vor diesem Hintergrund angestregte Klagen mit dem Ziel, Cloud-Speicherdienste in das § 54-Vergütungssystem einzubeziehen, blieben jedoch ebenso erfolglos wie die dargestellten Versuche, eine Vergütungspflicht für Online-Marktplätze zu etablieren.⁶⁰⁹

Der EuGH befand auf Vorlage eines österreichischen Gerichts zum einen, dass die Erstellung von Sicherungskopien urheberrechtlich geschützter Werke zu privaten Zwecken auf einem Server, auf dem der Anbieter von Cloud-Computing-Dienstleistungen einem Nutzer Speicherplatz zur Verfügung stellt, eine Vervielfältigung „auf beliebigen Trägern“ i.S.d. Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 darstellt, nicht hingegen eine einwilligungsbedürftige öffentliche Wiedergabe.⁶¹⁰ Zum anderen aber entschied

⁶⁰⁵ Vgl. OLG München, Urteil vom 02.02.2024, 38 Sch 60/22 WG e, juris Rn. 82 f. – Dropbox; BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 71; Federrath 2014, S. 1 ff.

⁶⁰⁶ Zusammenfassend BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 77 ff. m.w.N.; ZPÜ 2024, S. 22 ff.

⁶⁰⁷ Müller 2014, S. 14; Klett 2014, 20 f.; Leistner 2018, S. 441; Stieper 2019, S. 4; Büttel 2022; Roder-Hießerich 2021, S. 573.

⁶⁰⁸ Bisges 2013, S. 148; siehe auch EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 33 – Austro Mechana.

⁶⁰⁹ ZPÜ 2024, S. 26 f.

⁶¹⁰ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 17 f., 48 – Austro Mechana; siehe auch EuGH, Urteil vom 13.07.2023, C-426/21, Rn. 29 – Ocilion IPTV Technologies. Insoweit grenzt der Gerichtshof EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 31 – Austro Mechana eine Dienstleistung, bei der eine Vervielfältigung in der Cloud nur erstellt wird, klar von der Konstellation in VCAST (vgl. EuGH, Urteil vom 29.11.2017, C-265/16, Rn. 35 – VCAST) ab, in der es auch um eine öffentliche Wiedergabe der Sicherungskopie ging. Siehe auch BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 72; a.A. Stieper 2019, S. 1.

der Gerichtshof, dass Anbieter von Cloud-Computing-Leistungen nicht zwingend in den Kreis der Anspruchsschuldner für die mitgliedstaatliche Privatkopievergütung einbezogen werden müssen, „sofern diese Regelung die Zahlung eines gerechten Ausgleichs an die Rechtsinhaber vorsieht“.⁶¹¹ Denn ein Mitgliedstaat verfüge zur Erfüllung seiner Pflicht, „im Einklang mit seiner territorialen Zuständigkeit eine wirksame Erhebung des gerechten Ausgleichs als Ersatz des Schadens“ zu gewährleisten, „über ein weites Ermessen“.⁶¹² Grundsätzlich habe der Cloud-Nutzer als derjenige, der die zulässige digitale Kopie herstelle, den Ausgleich zu finanzieren.⁶¹³ In Anbetracht der praktischen Schwierigkeiten der Endnutzererfassung stehe es den Mitgliedstaaten im Übrigen frei, diejenigen zu belasten, die Privatpersonen Vervielfältigungsgeräte und -medien zur Verfügung stellen „oder ihnen die Dienstleistung einer Vervielfältigung erbringen“.⁶¹⁴ Das gegenwärtige Unionsrecht verpflichtet die Mitgliedstaaten also nicht, den in § 54c UrhG kodifizierten Ansatz der Betreibervergütung auf internetbasierte Vervielfältigungsdienstleistungen auszuweiten. Vielmehr genüge es, wenn ein gerechter Ausgleich nur in Bezug auf die Nutzerendgeräte gezahlt wird, die einen notwendigen Teil des Cloud-Computings darstellen.⁶¹⁵ Berücksichtigten die Mitgliedstaaten hierbei, dass bestimmte Geräte und Speichermedien im Rahmen des Cloud-Computing zum Erstellen von Privatkopien genutzt werden können, hätten sie sich freilich zu vergewissern, dass die so gezahlte Abgabe „nicht über den sich für die Rechtsinhaber durch die betreffende Handlung ergebenden etwaigen Schaden hinausgeht“.⁶¹⁶

In der Folge haben deutsche Gerichte eine Vergütungspflicht der Betreiber von Cloud-Speicherdiensten und vergleichbaren Musikaufnahmediensten einhellig abgelehnt.⁶¹⁷ Die ZPÜ hat gegen diese Entscheidungen Verfassungsbeschwerden zum Bundesverfassungsgericht erhoben.⁶¹⁸ Das OLG München

⁶¹¹ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 54 – *Austro Mechana*.

⁶¹² EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 38, 41 – *Austro Mechana*.

⁶¹³ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 43 – *Austro Mechana*.

⁶¹⁴ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 45 – *Austro Mechana* (Hervorh. nur hier).

⁶¹⁵ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 52 – *Austro Mechana*; zur Notwendigkeit der Nutzung lokaler Geräte bzw. Speichermedien siehe auch OLG München, Urteil vom 02.02.2024, 38 Sch 60/22 WG e, juris Rn. 104 – *Dropbox*; Schiedsstelle nach dem VGG, Hinweisbeschluss vom 24.10.2023, Sch-Urh 11/22; Schiedsstelle nach dem VGG, Beschluss vom 27.03.2024, Sch-Urh 11/22, S. 14 ff.; a.A. Schaefer 2020, S. 1253

⁶¹⁶ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 53 – *Austro Mechana*.

⁶¹⁷ Für Musikaufnahmedienste BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 44 – *Internet-Radiorecorder II*; für Cloud-Speicherdienste OLG München, Urteil vom 02.02.2024, 38 Sch 60/22 WG e, juris Rn. 87 ff – *Dropbox* (rechtskräftig nach Zurückweisung der Nichtzulassungsbeschwerden I ZR 47/24, I ZR 22/24 und I ZR 23/24); BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 94 ff.

⁶¹⁸ ZPÜ 2024, S. 27.

und das Bayerische Oberste Landesgericht begründen ihre Entscheidungen vornehmlich damit, dass die Betreiber von Cloud- und ähnlichen Online-Speicherdiensten keine Hersteller, Importeure oder Händler von körperlichen Geräten oder Speichermedien seien, sondern dass sie ähnlich wie Betreiber von Ablichtungsgeräten eine digitale Dienstleistung offerierten. Damit seien sie von keinem der beiden Vergütungssysteme des deutschen Rechts erfasst. Eine analoge Anwendung einer der Normen scheide mangels planwidriger Regelungslücke aus.⁶¹⁹ Vielmehr sei die angemessene Vergütung an die zwangsläufig zum Einsatz kommenden Endgeräte anzuknüpfen.⁶²⁰ Dass die insoweit derzeit geltenden Vergütungssätze aufgrund der Möglichkeit von Cloud-Speicherungen keinen „gerechten Ausgleich“ mehr darstellten, ist nach Auffassung des Bayerischen Obersten Landesgerichts ungeklärt.⁶²¹ Denn während Cloud-Dienste die Nutzbarkeit von Endgeräten und Speichermedien für vergütungspflichtige Vervielfältigungen vergrößerten, reduziere das Streaming den Umfang der vergütungspflichtigen Nutzung.⁶²² Ob die von den Verwertungsgesellschaften geforderten Vergütungen vor diesem Hintergrund gerechtfertigt seien, sei nach dem eigenen Vortrag der ZPÜ „streitig und bislang nicht empirisch untersucht“.⁶²³ Auf diese Implikationen für die künftige Gestaltung des Kopiervergütungssystems wird im abschließenden Kapitel zurückzukommen sein.⁶²⁴

Umsetzung in Gestalt der Betreiberabgabe gem. § 54c UrhG

Nach etablierter Rechtsprechung des EuGH beschränkt sich der Kreis der Personen, die von den Mitgliedstaaten als mittelbare Ermöglicher von Vervielfältigungen mit dem „gerechten Ausgleich“ gem. Art. 5 Abs. 2 Buchst. a und b InfoSoc-RL 2001/29 belastet werden dürfen, nicht nur auf diejenigen, die „über Anlagen, Geräte und Medien zur digitalen Vervielfältigung verfügen und sie zu diesem Zweck Privatpersonen rechtlich oder tatsächlich zur Verfügung stellen“ (→ §§ 54-54b UrhG). Vielmehr akzeptiert der EuGH auch eine Vergütungspflicht derjenigen, die eine „Dienstleistung einer Vervielfältigung erbringen“.⁶²⁵

⁶¹⁹ Zu früheren rechtspolitischen Diskussionen um die Einführung einer Cloud-Vergütungsabgabe siehe BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 99 m.w.N.

⁶²⁰ Vgl. auch Grünberger 2023, S. 342.

⁶²¹ BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 105.

⁶²² BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 105. Zum Status des Streamings unten.

⁶²³ BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 105.

⁶²⁴ Kapitel 5.2.

⁶²⁵ Siehe EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 44 – *Austro Mechana*.

Hierbei handelt es sich zwar um eine regulatorische Alternative (EuGH: „oder“). Allerdings dürfte das Wörtchen „oder“ wohl nicht implizieren, dass die Mitgliedstaaten den tatsächlichen Schaden, der den Rechtsinhabern durch die Nutzung von Geräten entsteht, die im Rahmen von Dienstleistungen einer unbestimmten Anzahl von Endnutzern zur Verfügung gestellt werden, *nur entweder* unter Anknüpfung an die abstrakten Geräte-/Speichermedienfunktionalitäten (Modell der §§ 54-54b UrhG) *oder* unter Anknüpfung an die Häufigkeit der Inanspruchnahme der Dienstleistung berechnen dürfen. Denn entscheidend ist, dass die Mitgliedstaaten in Ausübung ihres „weiten Ermessens“ bei der Festlegung der Elemente des gerechten Ausgleichs die besonderen Umstände eines jeden Falles zu berücksichtigen haben, um den „Schaden“, der durch zulässige Vervielfältigungen entsteht“, gerecht auszugleichen.⁶²⁶ Insoweit macht es nun aber einen Unterschied im voraussichtlichen „Maß“ (§ 54a Abs. 1 S. 1 UrhG) bzw. „Umfang“ (§ 54c Abs. 2 UrhG) der vergütungspflichtigen Nutzung, ob ein ggf. auch leistungsfähiger Fotokopierer von einer einzelnen Person (auch Unternehmensträger zu eigenen kommerziellen Zwecken, vgl. § 53 Abs. 2 S. 2 Nr. 1 UrhG) erworben wird oder ob das Gerät von einer Einrichtung betrieben wird, die das Gerät für eine unbestimmte Vielzahl von Dritten zur ggf. entgeltlichen Herstellung von Ablichtungen bereithält (siehe § 54c Abs. 1 UrhG).⁶²⁷ Demgemäß hat die VG Wort sowohl Gerätetarife für Fotokopierer aufgestellt, die von Herstellern, Importeuren oder Händlern einmalig zu zahlen sind, also auch einen Tarif, der sich an die Betreiber von Fotokopiergeräten richtet und jährlich zu leisten ist.⁶²⁸ Die Einmalzahlung erfasst den käuflichen Erwerb von Geräten und Speichermedien, die wiederkehrende Vergütung spiegelt den Dienstleistungscharakter des Kopiergerätebetriebs und die daher intensivere Nutzung des Geräts wider.

Zu den Schuldern der Betreiberabgabe zählen gem. § 54c Abs. 1 UrhG zum einen die Träger von Schulen, Hochschulen, Einrichtungen der Berufsbildung oder der sonstigen Aus- und Weiterbildung, von Forschungseinrichtungen, öffentlichen Bibliotheken, nicht kommerziellen Archiven, Einrichtungen im Bereich des Film- oder Tonerbes und nicht kommerziellen öffentlich zugänglichen Museen⁶²⁹ sowie

⁶²⁶ EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 41 f. – Austro Mechana; EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C- 521/11, Rn. 22 – Amazon.com International Sales und andere.

⁶²⁷ Siehe dazu auch BVerfG, Beschluss vom 19.09.1996, 1 BvR 1767/92, GRUR 1997, 123 f. – Kopierladen I.

⁶²⁸ Siehe <https://www.vgwort.de/dokumente/tarif-uebersicht.html> (abgerufen am 15.04.2025).

⁶²⁹ Zur Erweiterung des Betreiberkreises um die beiden letztgenannten Einrichtungen siehe Bundesregierung 2017, S. 34 und 45.

zum anderen die Betreiber von Einrichtungen, die Geräte für die entgeltliche Herstellung von Ablichtungen bereithalten (zB Copyshops).⁶³⁰ Diese Aufzählung ist abschließend.⁶³¹ Dass sonstige Unternehmen und Behörden nicht zu den vergütungspflichtigen Betreibern zählen, war in den 1980er und 1990er Jahren streitig, wurde vom Bundesverfassungsgericht aber als sachlich gerechtfertigte Ungleichbehandlung akzeptiert.⁶³²

Weiterhin kritisiert wird im Hinblick auf die Betreiberabgabe allerdings, dass hiervon nur Geräte und ihre Betreiber erfasst sind, „die im Wege der Ablichtung oder in einem Verfahren vergleichbarer Wirkung vervielfältigen“. Unter diese Formulierung fallen nach der Rechtsprechung des EuGH zwar auch digitale Vervielfältigungsverfahren, das Ergebnis aber muss eine Vervielfältigung auf Papier oder einem ähnlichen Träger sein.⁶³³ Hingegen lösen digitale Vervielfältigungsstücke, die nach einem Scan auf einem Datenträger wie einem USB-Stick gespeichert oder vom Großgerät per E-Mail versendet werden, keine Betreibervergütung aus.⁶³⁴

Diese Rechtslage wird mit Blick auf das Gebot des gerechten Ausgleichs für alle zulässigen Digitalkopien zunehmend kritisiert.⁶³⁵ Der Bundesrat hatte im Zuge des Erlasses des Urheberrechts-Wissensgesellschafts-Gesetzes vorgeschlagen, § 54c Abs. 1 UrhG um den Satz zu ergänzen: „Das Gleiche gilt für das Bereithalten und den Betrieb von Technologie zur elektronischen Vervielfältigung.“⁶³⁶ Die Bundesregierung schloss sich diesem Begehren aber nicht an, weil es in der Norm um Großgeräte und nicht um Tablets oder Diensthandys von Hochschullehrern gehe. Außerdem würden die rein digitalen Vervielfältigungsgeräte über §§ 54-54b UrhG vergütet.⁶³⁷ Ob diese Erwägungen zu überzeugen vermögen und

⁶³⁰ Im Einzelnen Grübler, in BeckOK 2025, § 54c UrhG Rn. 7; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54c UrhG Rn. 4-8 m.w.N.

⁶³¹ Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54c UrhG Rn. 4.

⁶³² BVerfG, Beschluss vom 19.09.1996, 1 BvR 1767/92, GRUR 1997, 123 – Kopierladen I; BVerfG Beschluss vom 20.10.1996, 1 BvR 1282/91, GRUR 1997, 124 – Kopierladen II.

⁶³³ EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 60 ff. – VG Wort und andere.

⁶³⁴ Grübler, in BeckOK 2025, § 54c UrhG Rn. 4; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54c UrhG Rn. 3. Stand-alone Scanner sind demgemäß nicht Gegenstand des Betreibertarifs der VG Wort, siehe VG-Wort 2019.

⁶³⁵ Staats 2012, S. 408; Staats 2016, S. 501; Wandtke 2018, S. 1134; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54c UrhG Rn. 3a.

⁶³⁶ Stellungnahme des Bundesrates zum UrhWissG, Bundesregierung 2017, S. 56.

⁶³⁷ Gegenäußerung der Bundesregierung, Bundesregierung 2017a, S. 2.

ob das Modell des § 54c UrhG weitergehend als Vorbild für eine Vergütung von Cloud-Speicherdiensten dienen kann,⁶³⁸ ist im abschließenden Kapitel näher zu beleuchten.⁶³⁹

4.2.3.6 Bemessung der Vergütung

Unionsrechtliche Vorgaben

Auch im Hinblick auf die Frage, nach welchen Kriterien und Berechnungsmethoden der „gerechte Ausgleich“ gem. Art. 5 Abs. 2 Buchst. a und b InfoSoc-RL 2001/29 zu beurteilen ist, wie hoch also eine Vergütung sein muss, um als „angemessen“ gelten zu können, verfügen die Mitgliedstaaten über ein grundsätzlich weites Ermessen.⁶⁴⁰ Zugleich aber müssen der gerechte Ausgleich sowie seine Höhe nach gefestigter Rechtsprechung des EuGH „einen Bezug zu dem Schaden haben, der den Rechtsinhabern aufgrund der Herstellung der Privatkopien entstanden ist“.⁶⁴¹ Eine Vergütungsbemessung ohne hinreichenden Bezug zu diesem „Schaden“ ist mit der Rechtsprechung des EuGH nicht vereinbar.⁶⁴²

Daraus folgt zugleich: Die Höhe des entstandenen Schadens deckelt die Höhe des gerechten Ausgleichs.⁶⁴³ Das von den Mitgliedstaaten eingeführte Vergütungssystem muss auch im Lichte von ErwGrd. 31 InfoSoc-RL einen angemessenen Ausgleich zwischen den Interessen der Rechtsinhaber und den Nutzern von Schutzgegenständen herstellen.⁶⁴⁴ Durch die Zahlung des gerechten Ausgleichs darf

⁶³⁸ Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54c UrhG Rn. 15 m.w.N.

⁶³⁹ Kapitel 5.2.

⁶⁴⁰ Vgl. ErwGrd. 35 S. 2 InfoSoc-RL 2001/29; zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 siehe EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 20 – Amazon.com International Sales und andere; EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 37 – Padawan; EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn.20 – Copydan Båndkopi; EuGH, Urteil vom 09.06.2016, C-470/14, Rn. 22 – EGEDA und andere; EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 41– Austro Mechana; EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 27 – Nokia Italia und andere; EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 35 – Seven.One Entertainment Group. Bei der Ausübung dieses Ermessens sollen die Mitgliedstaaten die besonderen Umstände eines jeden Falls berücksichtigen (vgl. ErwGrd. 35 InfoSoc-RL 2001/29; EuGH, Urteil vom 11.07.2013, C-521/11, Rn. 22 – Amazon.com International Sales und andere).

⁶⁴¹ Zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b EuGH, Urteil vom 21.10.2010, C-467/08, Rn. 39 – Padawan; siehe auch EuGH, Urteil vom 09.06.2016, C-470/14, Rn. 26 – EGEDA und andere; EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 37 – Seven.One Entertainment Group; für eine nutzungsorientierte Schadensermittlung Pflüger 2017, S. 80; Servatius 2022, S. 83 (dazu, dass beispielsweise für die Höhe der Verzinsung der Ausgleichsforderung kein Schadensbezug erforderlich ist).

⁶⁴² Hierzu Dreier 2011, S. 286 f. Für die so vorzunehmende Bemessung des gerechten Ausgleichs können die Mitgliedstaaten mit Pauschalierungen und Typisierungen arbeiten, der Effektivitätsgrundsatz kann dies sogar gebieten (Servatius 2022, S. 92).

⁶⁴³ Vgl. hierzu EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 37 – Seven.One Entertainment Group: Jeder gerechte Ausgleich, der keinen Bezug zu dem Schaden hat, der den Rechtsinhabern aufgrund der Erstellung der Privatkopien entstanden ist, sei nicht mit dem 31. ErwGrd. der InfoSoc-RL 2001/29 vereinbar.

⁶⁴⁴ Zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc 2001/29 RL EuGH, Urteil vom 10.04.2014, C-435/12 – ACI Adam und andere.

es nicht zu einer „Überkompensation“ zu Lasten der Nutzer von Schutzgegenständen kommen.⁶⁴⁵ Der Begriff der „Angemessenheit“ markiert also nicht nur ein Mindestmaß der finanziellen Beteiligung, sondern zugleich eine Obergrenze der Belastung der Anspruchsschuldner.⁶⁴⁶

Die gesetzlich zulässige Nutzung als Ausgangs- und Bezugspunkt der Vergütungsbemessung

Aus diesen freilich recht vagen Vorgaben folgt immerhin, dass die Bemessung der Vergütung zwingend an die gesetzlich zulässige und ausgleichspflichtige Vervielfältigung anknüpfen muss. Dementsprechend stellen sowohl § 54a Abs. 1 S. 1 und Abs. 3 UrhG als auch § 54c Abs. 2 UrhG auf das typische/wahrscheinliche „Maß“ bzw. den „Umfang“ der gem. §§ 53 Abs. 1 und 2, 60a-f UrhG zulässigen Vervielfältigungen ab, wobei die nutzungsrelevanten quantitativen und qualitativen Eigenschaften wie die Leistungsfähigkeit von Geräten, die Speicherkapazität und Mehrfachbeschreibbarkeit von Speichermedien sowie der Standort und die übliche Verwendung von Großablichtungsgeräten zu berücksichtigen sind.⁶⁴⁷

Bei der Feststellung des typischen Nutzungsausmaßes ist gem. § 54a Abs. 1 S. 2 UrhG ferner zu berücksichtigen, inwieweit technische Schutzmaßnahmen nach § 95a UrhG auf die betreffenden Werke angewendet werden.⁶⁴⁸ Diese Regelung statuiert das System kommunizierender Röhren, mit der der Gesetzgeber des 2. Korbs flexibel auf eine sich ggf. ausbreitende, DRM-gestützte, individuelle Lizenzierung reagieren wollte.⁶⁴⁹ Demnach würde die Gerätevergütung tendenziell sinken, wenn zulässige Ver-

⁶⁴⁵ EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 85 und 86 – Hewlett-Packard Belgium, es ging um ein Vergütungssystem aus einer Kombination einer im Vorhinein festgelegten Pauschalvergütung mit einer nachträglich festgelegten anteiligen Vergütung; siehe auch EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 53 – Austro Mechana.

⁶⁴⁶ EuGH, Urteil vom 16.06.2011, C-462/09, Rn. 25 – Stichting de Thuisakopie; hierzu Dreier 2011, S. 287. Die Mitgliedstaaten müssen deshalb Mechanismen vorsehen, die eingreifen, wenn der gerechte Ausgleich in eine Überkompensation zu Ungunsten der Nutzer umschlägt, und diese korrigieren (Zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29 EuGH, Urteil vom 12.11.2015, C-572/13, Rn. 85 und 86 – Hewlett-Packard Belgium; zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. b InfoSoc-RL 2001/29 EuGH, Urteil vom 22.09.2016, C-110/15, Rn. 54 – Nokia Italia und andere). Dies ist nicht nur nach der Rechtsprechung zum gerechten Ausgleich i.S.v. Art. 5 Abs. 2 Buchst. a und b InfoSoc-RL 2001/29 geboten, sondern folgt aus dem vom EuGH formulierten Ziel der Ausnahmen und Beschränkungen, einen angemessenen Ausgleich zwischen den konfligierenden Rechtspositionen herzustellen (vgl. nur EuGH, Urteil vom 29.07.2019, C-469/17, Rn. 67 – Funke Medien NRW; EuGH, Urteil vom 29.07.2019, C-516/17, Rn. 51 – Spiegel Online; hierzu Jütte 2017, S. 61 ff.

⁶⁴⁷ Bundesregierung 2006, S. 29 f.; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 9. Zur Betreibervergütung Grübler, in BeckOK 2025, § 54c UrhG Rn. 9.

⁶⁴⁸ Entsprechend zur Verteilung des Vergütungsaufkommens § 54h Abs. 2 S. 2 („Soweit Werke mit technischen Maßnahmen gemäß § 95a geschützt sind, werden sie bei der Verteilung der Einnahmen nicht berücksichtigt.“).

⁶⁴⁹ Bundesregierung 2006, S. 15.

vielfältigungen durch den Einsatz technischer Möglichkeiten faktisch immer häufiger unmöglich gemacht würden.⁶⁵⁰ Allerdings tangiert die bloße Möglichkeit, technische Schutzmaßnahmen einzusetzen, die Vergütungshöhe noch nicht.⁶⁵¹ Es steht den Mitgliedstaaten aber frei, die Höhe des Ausgleichsanspruchs davon abhängig zu machen, ob die Rechtsinhaber tatsächlich wirksame Schutzmaßnahmen veranlassen, um so einen Anreiz für sie zu schaffen, derartige Maßnahmen zu treffen, um zur korrekten Anwendung der Privatkopieausnahme beizutragen.⁶⁵² Der BGH verlangt demgemäß, dass eingesetzte technische Schutzmaßnahmen Vervielfältigungen tatsächlich verhindern. Werden DRM-Systeme tatsächlich umgangen, bleiben die hierfür eingesetzten Geräte und Speichermedien vergütungspflichtig.⁶⁵³

Freilich ist mit all diesen Gesichtspunkten nur wenig für die Bezifferung der angemessenen Vergütung gewonnen. Das Gesetz statuiert lediglich, dass (selbstverständlich) nur Vervielfältigungen, die den Tatbestand der Schranken erfüllen, bei der Bemessung der Vergütung berücksichtigt werden dürfen bzw. dass die pauschale, indirekte Gerätevergütung nur dem Ausgleich vergütungspflichtiger Nutzungen (und nicht zB rechtswidriger Vervielfältigungen, s.u.) dienen darf.⁶⁵⁴ Über die absolute Höhe der geschuldeten Vergütung ist damit jedoch nichts gesagt.⁶⁵⁵ Denn es fehlt ein Maßstab, anhand dessen ein Nutzungsvorgang zu monetarisieren ist.⁶⁵⁶

⁶⁵⁰ Vgl. BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 64 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 35/15, Rn. 73 – Externe Festplatten; EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 58 – VG Wort und andere; EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 73 – Copydan Båndkopi; Heine & Stang 2020, S. 25; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 6.

⁶⁵¹ EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 71 – Copydan Båndkopi und Berufung auf EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 57 – VG Wort und andere zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29.

⁶⁵² EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 72 – Copydan Båndkopi und Berufung auf EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 58 – VG Wort und andere zu Art. 5 Abs. 2 Buchst. a InfoSoc-RL 2001/29. Das Anreizparadigma des EuGH ist dabei derart zu verstehen, dass es für die Höhe des Ausgleichs darauf ankommt, dass die technischen Maßnahmen mit dem Ziel der Privatkopieausnahme vereinbar sind, also insbesondere den Ausnahmebegünstigten die für den Gebrauch erforderlichen Mittel i.S.v. Art. 6 Abs. 4 InfoSoc-RL 2001/29 zur Verfügung stellen, vgl. Stieper 2013, S. 701; zur Privatkopieausnahme siehe auch ErwGrd. 39 InfoSoc-RL 2001/29.

⁶⁵³ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 61-65 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

⁶⁵⁴ Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 4. Siehe auch BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 89 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik (soweit eine empirische Studie von vornherein nur Privatkopien misst, „kommt es nicht darauf an, ob und inwieweit die Geräte daneben für andere Zwecke genutzt werden“).

⁶⁵⁵ So zutreffend Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54a UrhG Rn. 7.

⁶⁵⁶ Bremer & Lammers 2008, S. 147 („Was ist der Basiswert, auf den die Kriterien angewandt werden sollen?“); Becker & Müller 2012, S. 379, 382 f.

Die Regelungen des VGG zum Außenverhältnis zwischen Verwertungsgesellschaften und Vergütungsschuldern schließen diese Lücke nicht, denn nach der Sondernorm des § 40 Abs. 1 S. 1 VGG bestimmt sich die Höhe der Vergütung für Geräte und Speichermedien wiederum allein nach § 54a UrhG. Ebenso wenig hilfreich ist die Aussage in der amtlichen Begründung zu § 54a UrhG, der erforderliche Subsumtionsvorgang lasse sich „mit der aus dem Verfassungsrecht bekannten Herstellung praktischer Konkordanz verschiedener grundrechtlich geschützter, sich überschneidender oder miteinander kollidierender Rechtspositionen vergleichen“.⁶⁵⁷

Es verwundert daher nicht, dass der Bundesrat im Zuge des Erlasses des VGG unter Verweis auf entsprechende Bedenken des OLG München angeregt hatte, die „materiellen Kriterien“ zur Bestimmung der Höhe der Gerätevergütung „gesetzlich zu präzisieren und zu konkretisieren“.⁶⁵⁸ Indes war der Bundesrat seinerseits konkrete Vorschläge schuldig geblieben.⁶⁵⁹

Die Angemessenheitsgebote gem. § 54a Abs. 2 und 4 UrhG

Damit hängen auch die speziellen Angemessenheitsgebote des § 54a Abs. 2 und 4 UrhG in der Luft. Denn wenn nicht klar ist, anhand welcher Kriterien der monetäre Wert einer vergütungspflichtigen Nutzung zu bestimmen ist, kann auch keine sekundäre Kontrollüberlegung⁶⁶⁰ anschließen, ob das gefundene Ergebnis „mit Blick auf die Vergütungspflicht für in diesen Geräten enthaltene Speichermedien oder andere, mit diesen funktionell zusammenwirkende Geräte oder Speichermedien insgesamt angemessen ist“ (Abs. 2)⁶⁶¹ bzw. ob die Vergütung die Hersteller von Geräten und Speichermedien unzumutbar beeinträchtigt, weil sie in keinem „wirtschaftlich angemessenen Verhältnis zum Preisniveau des Geräts oder des Speichermediums“ steht (Abs. 4). Dies gilt ungeachtet des Umstands, dass der BGH § 54a Abs. 4 UrhG als absolute Kappungsgrenze interpretiert, die eingreife, wenn die Schuldner einen Vergütungssatz nicht in den Gerätepreis einfließen lassen könnten, weil die inländischen

⁶⁵⁷ Bundesregierung 2006, S. 29.

⁶⁵⁸ Vgl. Rechtsausschuss u.a. 2016, S. 3.

⁶⁵⁹ Rechtsausschuss u.a. 2016, S. 3.

⁶⁶⁰ Vgl. BGH, Urteil vom 19.11. 2015, I ZR 151/13, Rn. 38-41, 86 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; Urteil vom 21.07.2016, I ZR 212/14, Rn. 85 – Gesamtvertrag Speichermedien; anders zum Teil die Literatur, vgl. Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54a UrhG Rn. 7 (durchschnittliche Endverkaufspreis der jeweiligen Geräte bzw. Speichermedien als maßgebliche Bezugsgröße).

⁶⁶¹ Hierzu Bundesregierung 2006, S. 30; Grübler, in BeckOK 2025, § 54a UrhG Rn. 6 (zur Auslegung dieses Angemessenheitsgebots schweige die Regelung).

Erwerber sonst auf ausländische Händler ausweichen.⁶⁶² Denn auch diese Lesart bedingt einen Vergleich mit ausländischen Vergütungssystemen, der nur kaum sinnvoll unternommen werden kann, wenn die Bemessungskriterien des deutschen Rechts unklar sind.⁶⁶³

Modelle zur Monetarisierung der tatsächlichen Nutzung

Vor dem Hintergrund, dass die 2007er-Reform der Gerätevergütung das tatsächliche, relevante Nutzungsausmaß für maßgeblich erklärte und insofern sowohl für einseitige Verwertungsgesellschaftstarife als auch für Gesamtverträge zwingend empirische Untersuchungen vorschrieb,⁶⁶⁴ lag es nahe, hierauf basierend die Vergütungssätze für digitale Geräte von Grund auf neu zu berechnen. Dies erwies sich jedoch als sehr schwierig.

Die Schiedsstelle hatte zunächst eine Orientierung am Endverkaufspreis vorgeschlagen, der mit dem Anteil der urheberrechtlich relevanten Kopiervorgänge an der Gesamtnutzung des Produkts multipliziert werden sollte, wobei das Ergebnis ggf. gem. § 54a Abs. 4 UrhG ggf. gekappt werden sollte.⁶⁶⁵ Dieser Ansatz wurde vom OLG München und vom BGH verworfen, weil der Gerätepreis keine geeignete Grundlage zur Bestimmung des „Schadens“ bilde, den eine gesetzlich zulässige Vervielfältigung verursacht.⁶⁶⁶

Stattdessen hat der BGH eine Berechnung nach dem Vorbild der aus dem Schadensrecht bekannten Lizenzanalogie (vgl. § 97 Abs. 2 S. 3 UrhG) für „grundsätzlich“ tragfähig erachtet. Denn der Anspruch auf „gerechten Ausgleich“ diene ebenso wie der Anspruch auf Schadensersatz dem Ausgleich des vom Rechtsinhaber erlittenen tatsächlichen Schadens für nicht autorisierte Vervielfältigungen, welcher auf der Grundlage der Vergütung berechnet werden könne, die der Verletzer hätte entrichten müssen, wenn er die Erlaubnis zur Nutzung des verletzten Rechts eingeholt hätte.⁶⁶⁷

⁶⁶² Siehe BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 74 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 38 ff. – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik. Kritisch Riesenhuber 2013a, S. 590.

⁶⁶³ Zu den Nachweisschwierigkeiten in der Praxis siehe auch BGH, Urteil vom 19.11. 2015, I ZR 151/13, Rn. 83 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik. Kritisch auch Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54a UrhG Rn. 19, 20; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 11 m.w.N.

⁶⁶⁴ Dazu Kapitel 4.2.2.1.

⁶⁶⁵ ZB Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 10.03.2010, Sch-Urh 15/08, S. 38 (für CD- und DVD-Rohlinge); Becker & Müller 2012, S. 379; ZPÜ 2024, S. 67.

⁶⁶⁶ BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 212/14, Rn. 45 – Gesamtvertrag Speichermedien.

⁶⁶⁷ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 30-37 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 40 f. – Gesamtvertrag PCs m.w.N.; BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 255/14,

Hiergegen ist in der Literatur vorgebracht worden, dass der in der InfoSoc-Richtlinie benutzte Begriff des „gerechten Ausgleichs“ vom Unionsgesetzgeber bewusst als spezieller Terminus im Kontext des Art. 5 Abs. 2 Buchst. a und b Info-Soc-RL gewählt worden sei, der nicht unter Rückgriff auf übliche vertragliche Vergütungen ausgefüllt werden könne, die aufgrund der Beschränkung des Ausschließlichkeitsrechts gerade nicht in Betracht kämen.⁶⁶⁸ Und in der Tat hat auch der BGH berücksichtigt, dass „vernünftige Vertragspartner“ etwa für Sicherungskopien eine Vergütung vereinbaren würden, die geringer sei als die Vergütung für das Anfertigen einer Primärkopie, die der Nutzung des Werkes dient.⁶⁶⁹ Weitergehend soll durch einen generellen Abschlag von der Standardlizenzgebühr zum Ausdruck kommen, dass es sich bei Privatkopien um Zweitnutzungen handelt und sich nicht jeder, der eine Privatkopie vornimmt, sonst ein eigenes Vervielfältigungsstück gekauft hätte.⁶⁷⁰

Ungeachtet dieser Einschränkungen muss aber auch der Versuch als gescheitert angesehen werden, die Kopiervergütung anhand einer Anleihe beim Gedanken der Lizenzanalogie zu berechnen. Insofern hatten die Verwertungsgesellschaften angeregt, mit einer an der Erstverwertungslizenz orientierten „Referenzvergütung“ pro Spielstunde bzw. Gigabyte bei stehenden Inhalten (Text/Bild) zu arbeiten, von der ein 90%iger Abschlag vorgenommen wurde. Sodann sollte – wie dies auch zur Bestimmung der Verteilungsquoten der in der ZPÜ zusammengeschlossenen Verwertungsgesellschaften geschieht⁶⁷¹ – die angemessene Vergütung für ein Gerät auf der Grundlage empirischer Untersuchungen seiner Speicherkapazitäten nach der Formel „Spielstunde/Werk x angemessene Vergütung je Spielstunde/Werk“ errechnet werden. Schließlich sollte die sich ergebende Vergütung am Maßstab des § 54a Abs. 4 UrhG überprüft und der Höhe nach begrenzt werden.⁶⁷² Ein ähnliches Modell wurde von

Rn. 50-53 – Musik-Handy m.w.N.; BGH, Urteil vom 09.11.2021, I ZR 118/20, Rn. 19 – Eigennutzung; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54a UrhG Rn. 8; Koch & Druschel 2015, S. 967; Jani & Vonthien 2023, S. 78; Renner, in Fromm/Nordemann (2024), § 54 UrhG Rn. 62; Becker & Müller 2012, S. 383. Dieser Ansatz war bereits im Zuge der Urheberrechtsreform 1985 diskutiert, aber schließlich nicht kodifiziert worden; vgl. Möller 1986, S. 30 ff.; Becker & Müller 2012, S. 383.

⁶⁶⁸ Siehe Reinbothe 2015, S. 454 ff.

⁶⁶⁹ BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 47 – Gesamtvertrag PCs.

⁶⁷⁰ Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54a UrhG Rn. 9 (anders möge das bei Nutzungen nach §§ 60 a–60 f sein, die typischerweise in Erfüllung beruflicher, schulischer oder universitärer Verpflichtungen erfolgen). Ebenso bereits im Rahmen der 1985er Reform Bundesregierung 1983, S. 19.

⁶⁷¹ Dazu unten Kapitel 4.2.3.7.

⁶⁷² Becker & Müller 2012, S. 383 f.; ZPÜ 2024, S. 66 f.; ferner BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 44 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; Müller 2014, S. 12; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 5.

der Schiedsstelle entwickelt, das zusätzlich an die Tonträgervergütung nach der früheren Anlage zu § 54d UrhG a.F. anknüpfte.⁶⁷³

Doch bei all diesen Versuchen bleibt letztlich unklar, warum an welche Lizenzgebühr angeknüpft werden soll bzw. welcher Abschlag hiervon zu machen ist.⁶⁷⁴ Anders als bei der Verletzung ausschließlicher Verwertungsrechte gibt es ja gerade keinen Markt und keine üblichen Lizenzsätze für die privilegierten Vervielfältigungen.⁶⁷⁵ Außerdem ist eine pauschale Vergütung in bilateralen Nutzungsverträgen nur ausnahmsweise zulässig,⁶⁷⁶ für die Gerätevergütung aber charakteristisch. Schließlich ist zweifelhaft, anhand welcher gedanklichen Schritte vom Preis für eine bestimmte urheberrechtsrelevante Vervielfältigung auf die Vergütung für einen ganzen Geräte- oder Speichermedientyp abstrahiert werden kann. Die Bemessung der Geräte- und Speichermedienvergütung muss aber, nicht anders als die Lizenzvergabe durch Verwertungsgesellschaften, auf sachliche Kriterien und nachvollziehbare Gründe gestützt werden.⁶⁷⁷

Dies hat der Bundesgerichtshof für die Berechnung der Kopiervergütung nach Maßgabe der Lizenzanalogie wiederholt verneint und mehrere hierauf gestützte Gesamtvertragsfestsetzungen des OLG München aufgehoben, weil sich aus der Begründung des OLG München nicht erkennen ließ, weshalb das Gericht einen bestimmten Betrag als Ausgangswert für alle weiteren Vergütungsberechnungen herangezogen hatte und wie es zu gewissen Abschlägen hiervon gekommen war. So führte der BGH in der Entscheidung „Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik“ aus, das OLG habe nicht angegeben, „wie hoch die von ihm als Vergleichsmaßstab für die Bemessung der angemessenen Vergütung herangezogene Vergütung für die Erstverwertung von Audiowerken ist und auf welcher Grundlage es diese Vergütung errechnet hat“.⁶⁷⁸ Die bloße Bezugnahme auf Schriftsätze der ZPÜ könne eigene Feststellungen

⁶⁷³ Siehe Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschläge vom 17.05.2018, Sch-Urh 04/12 und Sch-Urh 18/12 in den Gesamtvertragsverfahren für USB-Sticks und Speicherkarten und hierzu kritisch ZPÜ 2024, S. 67.

⁶⁷⁴ Siehe auch Bundesregierung 1983, S. 41 („Die im Entwurf vorgeschlagenen Vergütungssätze betragen nur etwa 4 v.H. der üblichen Lizenzgebühren.“).

⁶⁷⁵ Spindler 2012, S. 396.

⁶⁷⁶ Vgl. § 32 Abs. 2 S. 3 UrhG.

⁶⁷⁷ Siehe für die Lizenzvergabe Art. 16 Abs. 2 S. 1 RL Kollektive Wahrnehmung 2014/26, sowie Melichar/Staats, in Loewenheim 2021, § 54 Rn. 16; Podszun, in Heine/Holz Müller 2025, § 34 VGG Rn. 61 ff.

⁶⁷⁸ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 45 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; in diesem Sinne auch BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 35/15, Rn. 82 f. – externe Festplatten; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 45 und 55 – Gesamtvertrag PCs.

und Ausführungen des Oberlandesgerichts nicht ersetzen.⁶⁷⁹ Außerdem habe das OLG „nicht nachvollziehbar begründet, weshalb der Abschlag, der von der Vergütung für die Erstverwertung von Audiowerken und audiovisuellen Werken im Hinblick darauf zu machen ist, dass es bei der Vervielfältigung von solchen Werken mit den hier in Rede stehenden Geräten um eine Zweit- oder Drittverwertung geht ..., 75% beträgt“.⁶⁸⁰ Es habe ferner nicht hinreichend begründet, „weshalb der Abschlag, der von der Gesamtnutzungsdauer des Gerätetyps im Hinblick darauf zu machen sein soll, dass an einer Vervielfältigung in der Regel nicht nur ein Gerät, sondern auch ein Speichermedium beteiligt sei, 50% beträgt.“⁶⁸¹

Eine weitere Schwierigkeit des Lizenzanalogieansatzes besteht darin, dass für die Berechnung eine hinreichend präzise empirische Untersuchung zum tatsächlichen Ausmaß der vergütungspflichtigen Nutzung eines Geräts oder Speichermediums vorliegen muss. Auch hieran kann es fehlen, wie das Urteil „Gesamtvertrag Hochschul-Intranet“ zu § 52a UrhG a.F. zeigt. In diesem Fall hatte sich das OLG München maßgeblich auf einen Einigungsvorschlag der Schiedsstelle gestützt, der nach Auffassung des BGH jedoch nicht „überzeugend begründet“ habe, ob und inwieweit die empirischen Annahmen wirklich repräsentativ seien.⁶⁸² Es könne nämlich „nicht ohne weiteres angenommen werden, dass eine Lehrveranstaltung an einer Universität durchschnittlich 150 Teilnehmer hat, ein dort in kleinen Teilen öffentlich zugänglich gemachtes Lehrbuch durchschnittlich 78 € kostet und 800 Seiten umfasst und dem Verleger durch das Öffentlich-Zugänglichmachen des Lehrbuchs per Saldo 27 Käufe entgehen. Diese Zahlen könnten ... durch andere Zahlen ersetzt werden, die ebenso plausibel oder unplausibel“ erscheinen.⁶⁸³

In der Gesamtschau ist zu konstatieren, dass das in der 2007er-Reform angelegte, gewissermaßen radikal neue Lizenzanalogiemodell praktisch gescheitert ist. Entweder fehlten bereits empirische Erkenntnisse über die nach § 54a UrhG maßgeblichen Umstände oder die hieran anknüpfende Berechnung hing in der Luft, weil schon keine vergleichbaren Lizenzsätze existierten oder ihre Setzung und ggf. Reduzierung letztlich auf Dezision beruhten.

⁶⁷⁹ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 45 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

⁶⁸⁰ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 47 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

⁶⁸¹ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 47 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

⁶⁸² BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 65 – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet.

⁶⁸³ BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 65 – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet.

Vergleiche mit anderen Vergütungssätzen

Stattdessen setzte sich ein alternatives Berechnungsmodell durch, das auf dem Gedanken der reform-übergreifenden Angemessenheit von Vergütungen fußt: Warum soll rückblickend unangemessen sein, was vor einer Reform des Vergütungssystems als angemessen betrachtet wurde?⁶⁸⁴ Überdies kommt es auch für die Angemessenheit von Vergütungsbedingungen darauf an, dass vergleichbare Fälle gleich behandelt werden.⁶⁸⁵ Demgemäß geht die Rechtsprechung davon aus, dass etwa gesamtvertraglich vereinbarte oder rechtskräftig gerichtlich festgesetzte Vergütungsregeln eher der angemessenen Vergütung entsprechen als ein gewissermaßen neuer Vergütungssatz, der auf der Grundlage einer empirischen Studie errechnet worden ist.⁶⁸⁶

Zwar ist nicht ausgeschlossen, dass eine ehemals angemessene Lösung im Laufe der Zeit aufgrund geänderter Umstände, insbesondere aufgrund eines veränderten Maßes der vergütungsrelevanten Nutzung oder einer Änderung des Preisniveaus der Geräte, unangemessen wird. Allerdings setzt dies in einem ersten Schritt denklogisch einen Vergleich mit existierenden Vergütungsregeln voraus.⁶⁸⁷ Die Rechtsprechung zieht den Kreis der relevanten Orientierungspunkte verhältnismäßig weit.

So hat es der BGH in der Entscheidung „Gesamtvertrag Hochschul-Intranet“ akzeptiert, dass das OLG München die Vergütung für die öffentliche Zugänglichmachung für Unterricht und Forschung gem. § 52a UrhG a.F.⁶⁸⁸ auf die Höhe der sogenannten Kopiervergütung festgesetzt hatte, die aufgrund eines zwischen den Streitparteien geschlossenen Rahmenvertrages für Vervielfältigungen nach § 54c UrhG (die Betreibervergütung) zu zahlen war.⁶⁸⁹ Denn die öffentliche Zugänglichmachung im Intranet sei den zulässigen Vervielfältigungen für Unterricht und Forschung „funktional vergleichbar“.⁶⁹⁰ Daher

⁶⁸⁴ Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 5.

⁶⁸⁵ BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 58 – Gesamtvertrag PCs; BGH, Urteil vom 09.10. 2018, KZR 47/15, Rn. 22 – PC mit Festplatte III; Ohly 2013, S. 176; Tolkmitt 2014, S. 998 f.

⁶⁸⁶ BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 60 – Gesamtvertrag PCs; BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 66/19, Rn. 24 – Gesamtvertragsnachlass; OLG München, Beschluss vom 22.12.2022, 38 Sch 45/22 WG, juris Rn. 37-38; kritisch Staats 2021, S. 1265-1267.

⁶⁸⁷ Siehe auch Schack 2025, Rn. 1479; Ohly 2013, S. 182 f.

⁶⁸⁸ Vgl. de lege lata §§ 60a, 60c UrhG.

⁶⁸⁹ BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 69 – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet.

⁶⁹⁰ BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 70 – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet.

könne der Betrag von 0,8 ct pro vergütungspflichtiger Kopie/Seite auch für das Öffentlich-Zugänglich-machen eines Sprachwerkes für Zwecke des Unterrichts und der Forschung an Universitäten als angemessen angesehen werden.⁶⁹¹

Was die hier allein relevante Kopiervergütung anbelangt, so kann aus der im Zuge des 2. Korbs 2007 aufgehobenen Anlage zu § 54 UrhG a.F. immerhin noch entnommen werden, mit welchem Faktor (nämlich 7,2) die Vergütung für Audioervielfältigungen zu multiplizieren ist, um den qualitativ höheren Wert audiovisueller Kopien zu errechnen. Denn es gebe keine Anhaltspunkte dafür, „dass sich durch die gesetzliche Neuregelung das Verhältnis der Höhe der Vergütung für die Vervielfältigung von Audiowerken zur Höhe der Vergütung für die Vervielfältigung von audiovisuellen Werken geändert habe“.⁶⁹² Problematisch und im Ergebnis ermessensfehlerhaft war vielmehr die nicht hinreichend begründete Halbierung des ehemaligen gesetzlichen Faktors.⁶⁹³

Ferner billigt der BGH den Vorschlägen der Schiedsstelle beim DPMA, die wesentlich häufiger als Zivilgerichte mit Gesamtvertragsverfahren und der Überprüfung von Tarifen befasst und daher besonders sachkundig ist, eine Vermutung der Angemessenheit zu.⁶⁹⁴ Besonders große Bedeutung für die Ermittlung der angemessenen Vergütung haben indes existierende Gesamtverträge i.S.d. § 35 VGG, die nach ständiger Rechtsprechung einen „gewichtigen Anhaltspunkt“ für die Angemessenheit der in ihnen definierten Vergütung bieten.⁶⁹⁵ Denn „ein im Wege privatautonomer Verhandlungen zwischen sachkundigen Verhandlungspartnern erzieltetes Vertragsergebnis“ stelle im Zweifel „ein angemessenes Abbild

⁶⁹¹ BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 71 f. – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet. Bei dieser Argumentation lässt der BGH bemerkenswerterweise außer Betracht, dass § 54c UrhG nur Papierkopien erlaubt und vergütungsmäßig erfasst.

⁶⁹² BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 46 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik. Kritisch Staats 2021, S. 1267 (dass Außenseitern „jede effektive, nicht nur die formale Möglichkeit zur Überprüfung der Angemessenheit des Tarifs genommen wird, widerspricht ebenso der Intention des Gesetzgebers wie eine völlige Nichtberücksichtigung empirischer Untersuchungen oder gesamtvertraglich vereinbarter Vergütungssätze“).

⁶⁹³ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 46 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik.

⁶⁹⁴ St. Rspr., vgl. BGH, Urteil vom 01.4.2021, I ZR 45/20, Rn. 50 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten; BGH, Urteil vom 05.04.2001, I ZR 132/98, ZUM 2001, 983, 986 – Gesamtvertrag privater Rundfunk; BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 21 – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet; OLG München, Beschluss vom 22.12.2022, 38 Sch 45/22 WG, juris Rn. 27-28 (mit der Unterscheidung zwischen tatsachenbasierten Bewertungen und Rechtsfragen); Küppers, in Heine/Holzmüller 2025, § 39 VGG Rn. 38.

⁶⁹⁵ BGH, Urteil vom 25.07.2024, I ZR 27/23, Rn. 22 – Gesamtvertrag Kabelweitersendung m.w.N.

des den Urheberrechtsinhabern“ durch gesetzlich zulässige Vervielfältigungen „tatsächlich entstehenden Schadens“ dar.⁶⁹⁶ Dies gelte insbesondere, wenn diese Verträge zwischen den Parteien des Verfahrens oder unter Beteiligung einer der Parteien (typischerweise die ZPÜ) über dieselben oder vergleichbare Nutzungen geschlossen worden sind.⁶⁹⁷ Eine Indizwirkung komme aber auch in Betracht, wenn der in Bezug genommene Gesamtvertrag dem festzusetzenden Gesamtvertrag zeitlich nachgelagert ist, weil die für einen späteren Zeitraum von den Vertragsparteien als angemessen angesehene Vergütungshöhe auch für den davor liegenden Zeitraum aussagekräftig sein kann.⁶⁹⁸ Umgekehrt könne ein zeitlich vorgelagerter Gesamtvertrag indizielle Wirkung für die angemessene Vergütungshöhe haben, sofern nicht spätere tatsächliche oder rechtliche Entwicklungen für eine abweichende Festlegung sprechen.⁶⁹⁹ Selbst gekündigte Gesamtverträge entfalten eine Indizwirkung.⁷⁰⁰ Im Ergebnis kann ein Gesamtvertrag aus Elementen verschiedener existierender Gesamtverträge zusammengesetzt werden, zB kann ein Gesamtvertrag für USB-Sticks für prozedurale Regelungsbestandteile auf Verträge über CD- und DVD-Rohlinge gestützt werden, im Hinblick auf die Vergütungshöhe hingegen auf Verträge über USB-Sticks.⁷⁰¹

Die vom BGH bevorzugte Vergleichsmethodik hat zwar den Vorteil, dass sie an eine etablierte Ausgangsziffer anknüpfen kann. Allerdings verlagert sich der Streit dann oftmals auf die Frage, ob die herangezogenen Vergütungssätze einen vergleichbaren Sachverhalt betreffen. Hierzu müssen die Ver-

⁶⁹⁶ BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 66/19, Rn. 22 – Gesamtvertragsnachlass m.w.N.

⁶⁹⁷ Siehe BGH, Urteil vom 25.07.2024, I ZR 27/23, Rn. 25 – Gesamtvertrag Kabelweitersendung („Auch im Fall von Verträgen, die eine Verwertungsgesellschaft mit einzelnen Unternehmen abgeschlossen hat, ist anzunehmen, dass die darin getroffenen Regelungen Art und Ausmaß der Nutzung angemessen abbilden, soweit nicht besondere Umstände gegen eine solche Annahme sprechen.“)

⁶⁹⁸ Vgl. BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 58 – Gesamtvertrag PCs m.w.N.

⁶⁹⁹ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 103 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 58 – Gesamtvertrag PCs; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 152/15, Rn. 38-39 – externe DVD-Brenner (eine in einem Gesamtvertrag genannte Vergütung bietet auch dann einen relevanten Anhaltspunkt, wenn es in dem Gesamtvertrag heißt, es bestehe keine Einigkeit zwischen den Vertragsparteien, ob der Brenner gesondert vergütungspflichtig sei); BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 66/19, Rn. 22 – Gesamtvertragsnachlass; BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20, Rn. 42-45 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten.

⁷⁰⁰ BGH, Urteil vom 25.07.2024, I ZR 27/23, Rn. 26 – Gesamtvertrag Kabelweitersendung.

⁷⁰¹ BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20, Rn. 38 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten.

gleichsbedingungen der Art und dem Umfang der neu zu tarifierenden Nutzung möglichst nahekommen.⁷⁰² Es muss sich mit anderen Worten um dieselben oder zumindest vergleichbare Nutzungen handeln.⁷⁰³ Das ist der Fall, wenn die verglichenen Nutzungen gleichartig und gleichwertig sind.⁷⁰⁴

Wenn eine in diesem Sinne vergleichbare Regelung existiert, so muss eine Partei, die eine hiervon abweichende Vergütung erstrebt, substantiiert darlegen und ggf. beweisen, dass sich die Sachlage (zB das Kopierverhalten privater Nutzer) seit dem Inkrafttreten der früheren Regelung so geändert hat, dass der frühere Vergütungssatz unangemessen geworden ist.⁷⁰⁵ Dafür kann ggf. auf jüngere Gesamtverträge zwischen der ZPÜ und anderen Schuldner abgestellt werden, die eine höhere Vergütung vorsehen als in einem früheren Gesamtvertrag der ZPÜ mit dem Nutzer.⁷⁰⁶ Bei divergierenden indiziellen Vergütungssätzen muss das OLG eine begründete Auswahlentscheidung treffen.⁷⁰⁷

Zwischenergebnis

In der Gesamtschau zeigt die Rechtspraxis seit der 2007er Reform fortdauernde Schwierigkeiten, die abstrakten Vorgaben des § 54a UrhG zu konkretisieren. Der Ansatz, auf der Basis empirischer Untersuchungen den „Schaden“ der Rechtsinhaber per Lizenzanalogie zu berechnen, hat sich nicht durchsetzen können. Stattdessen dominiert ein Vergleichsdenken, das zwar für mehr Orientierung und stabilere Verhältnisse sorgt, zugleich aber möglicherweise erneut Versteinerungseffekte zeitigt, weil und soweit es für Verwertungsgesellschaften und Vergütungsschuldner schwierig ist, eine für sie jeweils günstige Änderung der Sachlage zu belegen.⁷⁰⁸ Zu dieser Situation haben Gesetzgebung und Rechtsprechung insoweit beigetragen, als dass nunmehr Gesamtverträge und – ungeachtet des § 40 Abs. 1

⁷⁰² BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20, Rn. 43 f. – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten; BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 66/19, Rn. 22 – Gesamtvertragsnachlass; BGH, Urteil vom 27.10.2011, I ZR 125/10, Rn. 15 – Barmen Live; BGH, Urteil vom 23.05.1975, I ZR 51/74, GRUR 1976, 35, 36 – Bar-Filmmusik; BGH, Urteil vom 01.06.1983, I ZR 98/81, GRUR 1983, 565, 567 – Tarifüberprüfung II.

⁷⁰³ BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20, Rn. 43 f. – Gesamtvertrag; BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 66/19, Rn. 22 – Gesamtvertragsnachlass m.w.N. Entsprechend zur wettbewerbsrechtlichen Preiskontrolle EuGH, Urteil vom 25.11.2020, C-372/19, Rn. 32 – SABAM.

⁷⁰⁴ Vgl. auch § 34 Abs. 2 S. 1 VGG („gleichartige“ neuartige Online-Dienste).

⁷⁰⁵ BGH, Urteil vom 18.05.2017, I ZR 266/15, Rn. 29; BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 66/19, Rn. 24 – Gesamtvertragsnachlass (Bestreiten unsubstantiiert); BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20, Rn. 45 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten; BGH, Beschluss vom 04.11.2021, I ZR 138/20, Rn. 25-29. Zu § 54c UrhG entsprechend Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54c UrhG Rn. 10 m.w.N. (der Gegenbeweis eines geringeren Kopieraufkommens setze voraus, dass der Betreiber über einen längeren Zeitraum umfassende Kontrollen vorgenommen hat).

⁷⁰⁶ BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20, Rn. 46-48 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten.

⁷⁰⁷ BGH, Beschluss vom 04.11.2021, I ZR 138/20, Rn. 25-29.

⁷⁰⁸ Vgl. auch Tolkmitt 2014, S. 997, 1005.

S. 2 VGG auch Tarife – ohne vorherige empirische Untersuchung über das Maß der vergütungspflichtigen Vervielfältigungen abgeschlossen bzw. aufgestellt und durchgesetzt werden können.⁷⁰⁹ Damit fehlt es im Ergebnis für beide Eckpunkte der Vergütungsberechnung, nämlich für das tatsächliche Ausmaß der vergütungspflichtigen Nutzung und für den Vermögenswert („Schaden“) dieser vergütungspflichtigen Nutzungen an nachvollziehbaren Grundlagen. Die gegenwärtige Praxis basiert praktisch allein auf Gesamtverträgen, die letztlich maßgeblich an der eigentlich nur sekundären Kappungsgrenze gem. § 54a Abs. 4 UrhG orientiert sind.⁷¹⁰ Denn nach Mitteilung der ZPÜ bewegen sich die Vergütungssätze der Gesamtverträge in einem „Zielkorridor von 2 bis 3 Prozent der bei Abschluss der Gesamtverträge geltenden durchschnittlichen Marktpreise“.⁷¹¹ Um die Balance zwischen Stabilität und Anpassungsfähigkeit des Vergütungssystems weiter zu optimieren, werden im abschließenden Kapitel sowohl Reformoptionen innerhalb des herrschenden Vergleichsmodells als auch grundständig andere Prozeduren vorgestellt.⁷¹²

Auswirkungen von Nutzungsgestattungen

Die Implementierung des geltenden Gerätevergütungssystems wird überdies dadurch erschwert, dass eine fundamentale Frage, die sich auf die Höhe der Vergütungssätze durchaus auswirken kann, auch nach mehr als 15 Jahren nicht vollständig geklärt ist. Gemeint ist das Verhältnis zwischen individualvertraglichen Nutzungsgestattungen und § 54-Anspruch.

Einerseits gehen EuGH und BGH davon aus, dass das Vervielfältigen eines Werkes nach § 53 Abs. 1 bis 3 UrhG durch Herunterladen aus dem Internet auch dann „grundsätzlich“ nach §§ 54 bis 54b UrhG vergütungspflichtig ist, wenn der Rechtsinhaber seine Zustimmung zum Herunterladen erteilt hat. Die Schranken schließen nicht nur das Verbotsrecht aus, sondern auch die Möglichkeit des Rechtsinhabers, „solche Vervielfältigungshandlungen wirksam zu genehmigen. Eine etwaige Zustimmung des Rechtsinhabers zu diesen Vervielfältigungen geht daher ins Leere und kann somit keinen Einfluss auf die angemessene Vergütung nach § 54 Abs. 1, § 54b Abs. 1 UrhG haben“.⁷¹³

⁷⁰⁹ Siehe unten Kapitel 4.2.4.1.

⁷¹⁰ Renner, in Fromm/Nordemann (2024), § 54 UrhG Rn. 11; ZltCo 2024, S. 21.

⁷¹¹ ZPÜ 2024, S. 68; kritisch ZltCo 2024, S. 9 f.

⁷¹² Siehe Kapitel 5.2.

⁷¹³ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 49-52 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik, unter Verweis auf EuGH, Urteil vom 27.06.2013, C-457/11, C-458/11, C-459/11 und C-460/11, Rn. 40 – VG Wort und andere; EuGH, Urteil vom 05.03.2015, C-463/12, Rn. 65 – Copydan Båndkopi; Renner/Wirtz, in Fromm/Nordemann (2024), § 53 UrhG Rn. 7. Kritisch Bundesregierung 2006, S. 41 f.

Andererseits hält der BGH den Anspruch auf Zahlung einer Gerätevergütung für erloschen, wenn der Rechtsinhaber für die Erteilung seiner Zustimmung zum Herunterladen des Werkes aus dem Internet eine Vergütung erhalten hat.⁷¹⁴ Zur Begründung verweist der BGH auf Erwägungsgrund 35 Satz 4 der InfoSoc-RL 2001/29, wonach gegebenenfalls keine spezifische oder getrennte Zahlung fällig sein kann, wenn der Rechtsinhaber bereits Zahlungen in anderer Form erhalten hat, zB als Teil einer Lizenzgebühr. Außerdem liege kein Schaden vor, der einen gerechten Ausgleich verlangt, wenn dem Rechtsinhaber für die Erteilung seiner Zustimmung zum Herunterladen des Werkes aus dem Internet ein individueller Vergütungsanspruch zusteht.⁷¹⁵ Diese Erwägungen führten allerdings nicht dazu, dass eine Pauschalvergütung von vornherein unangemessen sei.⁷¹⁶

Ob diese Rechtsauffassung des BGH mit der InfoSoc-RL 2001/29 im Einklang steht, ist streitig und gegenwärtig auch Gegenstand eines anhängigen Vorabentscheidungsersuchens des niederländischen Hoge Raad im Hinblick auf sog. Tethered Downloads.⁷¹⁷ In diesem Verfahren sowie in der rechtswissenschaftlichen Literatur werden folgende Argumente vorgebracht:

Gegen eine Berücksichtigung des Umstands, dass der Rechtsinhaber für die Erteilung seiner Zustimmung zum Herunterladen eines geschützten Inhalts aus dem Internet eine Vergütung erhalten hat, spreche, dass der EuGH seit VG Wort wie oben nachgewiesen von einem Vorrang der Privatkopievergütung ausgehe.⁷¹⁸ Eine Zustimmung zur privaten Vervielfältigung gehe daher ins Leere und könne keine Grundlage für eine wirksame Vergütungsforderung sein.⁷¹⁹ Also bestehe keine Doppelvergü-

⁷¹⁴ Weitergehend für eine Berücksichtigung auch unentgeltlicher Nutzungsgestattungen Zurth 2016, S. 163.

⁷¹⁵ BGH, Urteil vom 19.11.2015, I ZR 151/13, Rn. 53 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik, unter Verweis auf Peukert 2015, S. 453; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 50 und 70, – Gesamtvertrag PCs („Die Berechnungen der Beklagten sind nach den Feststellungen des Oberlandesgerichts insoweit nicht zu beanstanden. Sie lassen Vervielfältigungen aufgrund von kostenpflichtigen Downloads aus dem Internet unberücksichtigt.“); vgl. auch BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 46 f. – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet. Ferner EuGH, Schlussanträge des Generalanwalts Cruz Villalón, vom 18.06.2014, C-463/12, Rn. 60 ff. – Copydan Båndkopi; Vitorino 2013, S. 6-8; Peukert 2014, S. 77, 91; von Ungern-Sternberg 2008, S. 247 ff.; Bornkamm 2004, S. 308; Verweyen 2019, Abs. 160 ff. Im individualvertraglichen Kontext auch BGH, Urteil vom 20.02.2020, I ZR 176/18, Rn. 39 f. – Das Boot II („Auch darf ein Kreativer für ein und dieselbe Nutzung im Ergebnis nicht doppelt vergütet werden.“).

⁷¹⁶ BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 255/14, Rn. 55-58 – Musik-Handy.

⁷¹⁷ Oben Kapitel 4.2.3.2.

⁷¹⁸ Siehe insbesondere Heine & Stang 2020, S. 10 ff.; Leistner 2021, S. 77 f.; ferner Renner/Wirtz, in Fromm/Nordemann (2024), § 53 UrhG Rn. 7; Renner, in Fromm/Nordemann (2024), § 54 UrhG Rn. 22; Servatius 2022, S. 110; Frank 2015, S. 626.

⁷¹⁹ Differenzierend Hohagen 2004, S. 623 ff.

tungsproblematik. Ferner sei es in sich widersprüchlich anzunehmen, dass einerseits eine vergütungs-pflichtige Schranke im mitgliedstaatlichen Recht bestehen kann, das mitgliedstaatliche Recht dann aber andererseits dennoch eine „Individualgestattung des Rechtsinhabers“ vorsehen könne. Der § 54-Anspruch könne durch eine individuelle Zahlung nicht i.S.d. § 362 Abs. 1 BGB erlöschen, weil die Zahlung nicht der Tilgung dieses gesonderten Anspruchs diene.⁷²⁰ Für eine Anrechnung individueller Zahlungen finde sich im Wortlaut der §§ 54, 54a UrhG keine Stütze.⁷²¹ Die Doppelvergütungsthese berücksichtige nicht hinreichend, dass die § 54-Vergütung den Urhebern und anderen originären Rechtsinhabern direkt zustünde, die vertraglichen Ansprüche in der Praxis hingegen sonstigen Verwertern.⁷²² Der Umstand, dass Tethered Downloads nicht weiter vervielfältigt werden können, sei ggf. über eine angepasste Vergütungshöhe zu berücksichtigen.⁷²³ Die Vergütung, die an Streaming- und Datenbankanbieter gezahlt werde, beziehe sich nur auf die Ermöglichung des Zugangs (bzw. umgekehrt die Bereitstellung), nicht auf die anschließend bestehende Möglichkeit, zu vervielfältigen. Dementsprechend klammerten die GEMA-Tarife und auch die AGB des Beck-Verlags für die Datenbank Beck-Online die möglichen Kopien aus der Lizenzierung aus.⁷²⁴

Dem wird entgegengehalten, dass die Rechtsauffassung des BGH den Vorgaben des EuGH-Urteils Copydan Båndkopi aus dem Jahre 2015 entspreche.⁷²⁵ Denn in der vorangehenden Rechtsprechung und insbesondere im Urteil „VG Wort“ habe der EuGH nicht entschieden, ob der „gerechte Ausgleich“ entfällt, wenn die Erlaubnis zur Vervielfältigung mit einer Vergütung des Rechtsinhabers einhergeht. Der BGH hatte seine Vorlagefrage in Sachen „VG Wort“ ausdrücklich darauf beschränkt, dass die Zustimmung des Urhebers „ohne gleichzeitige Vergütungsabrede“ erfolgt. Dementsprechend äußerte sich der EuGH in „VG Wort“ zum Verhältnis zwischen individueller und pauschaler Vergütung nicht. Diese Frage stellte sich vielmehr erst im Verfahren „Copydan/Nokia“.⁷²⁶

In diesem Urteil heißt es in Randnummer 67:

⁷²⁰ Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54 UrhG Rn. 39.

⁷²¹ Siehe auch Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 54a UrhG Rn. 15 (de lege lata könne man eine Doppelvergütung nur ausschließen, indem man die zugrundeliegende Vervielfältigungshandlung ausschließlich dem Anbieter des kostenpflichtigen Downloads zurechnet).

⁷²² Leistner 2021, S. 77 f.

⁷²³ Leistner 2021, S. 79 f.

⁷²⁴ Leistner 2021, S. 77 f.

⁷²⁵ Im Einzelnen Peukert 2015, S. 452 ff.

⁷²⁶ Peukert 2015, S. 452 f. m.w.N.

„In Anbetracht dessen ist ... die RL 2001/29 dahin auszulegen ..., dass, wenn ein Mitgliedstaat auf Grund von Artikel 5 Absatz II der Richtlinie beschlossen hat, im materiellen Geltungsbereich dieser Bestimmung jede Befugnis der Rechtsinhaber zur Genehmigung der privaten Vervielfältigung ihrer Werke auszuschließen, die von einem Rechtsinhaber erteilte Zustimmung zur Verwendung der Dateien mit seinen Werken keinen Einfluss auf die Verpflichtung zu einem gerechten Ausgleich für die gem. Artikel 5 Absatz II Buchst. b der Richtlinie mit Hilfe dieser Dateien erstellten Vervielfältigungen haben kann und als solche für den Nutzer der betreffenden Dateien keine Verpflichtung begründen kann, irgendeine Vergütung an den Rechtsinhaber zu zahlen.“ (Hervorh. nur hier).

Demnach kommt es für die § 54-Vergütungspflicht darauf an, ob ein Mitgliedstaat den Rechtsinhabern gestattet, eine kraft Gesetzes an sich zulässige Privatkopie vertraglich auszuschließen bzw. von einer Vergütung abhängig zu machen. Wenn nein, gibt es keinen individuellen Vergütungsanspruch; das pauschale Vergütungssystem bleibt intakt. Wenn ja, gilt das Gegenteil: Der Rechtsinhaber verfügt nur über einen individuellen, nicht aber auch noch über einen pauschalen Vergütungsanspruch. In beiden Varianten kommt es also nicht zu Doppelvergütungen.⁷²⁷ Der Generalanwalt hatte erwogen, die Klärung des Verhältnisses zwischen Individual- und Pauschallizenzen den Mitgliedstaaten zu überlassen, plädierte aber schließlich für ein unionsweites Verbot des „double dipping“. Der Gerichtshof ziehe die Grenzen der Harmonisierungswirkung der RL 2001/29/EG hingegen enger. Das Verbot des double dipping folge nicht schon aus dem Unionsrecht, sondern aus dem nationalen Urheber- und Vertragsrecht.⁷²⁸ Da nach deutschem Vertragsrecht der Ausschluss der Privatkopie in Endnutzerverträgen wirksam ist, folgt nach dieser Lesart im Umkehrschluss aus Rn. 67 „Copydan Båndkopi“ und Rn. 39 S. 1 „VG Wort“, dass in einer solchen Situation der Anspruch auf den „gerechten Ausgleich“ keine Anwendung finden kann.⁷²⁹ Es komme auch nicht darauf an, mit welchem Geschäftsmodell individuelle Umsätze generiert werden. Demgemäß entfalle der Vergütungsanspruch für die digitale Privatkopie sowohl für Werke, die in werbefinanzierten Modellen wie YouTube offeriert werden, als auch für Downloads/Ausdrucke aus wissenschaftlichen Datenbanken und Streamingdiensten (Tethered Downloads, s.u.).⁷³⁰

Spezifisch mit Blick auf Tethered Downloads äußert der Hoge Raad des Weiteren Bedenken, ob die Einstufung einer solchen Kopie als Vervielfältigung zum privaten Gebrauch die normale Verwertung

⁷²⁷ Jani & Vonthien 2023, S.79.

⁷²⁸ Peukert 2015, S. 452, 454.

⁷²⁹ Peukert 2015, S. 452, 454.

⁷³⁰ Peukert 2015, S. 455. Zu Tethered Downloads Strowel 2020, S. 12; Jani & Vonthien 2023, S. 77 (mit Hinweis auf den differenzierenden Tarif VR-OD 8 der GEMA).

des Werks beeinträchtigt oder die Interessen des Rechtsinhabers in ungebührlicher Weise verletzt und damit gegen den Dreistufentest verstößt.⁷³¹ Außerdem machten die eingesetzten technischen Schutzmaßnahmen die Herstellung nicht autorisierter und vergüteter Kopien tatsächlich unmöglich.⁷³² Die Nutzer der Dienste seien identifizierbar und zahlten auch tatsächlich.⁷³³

Schließlich bestehen Zweifel, ob das Argument der unangemessenen Doppelvergütung unter Hinweis darauf aus der Welt geschafft werden kann, dass die individuellen Vergütungsabreden etwa mit den Nutzern von Streamingdiensten oder wissenschaftlichen Datenbanken nicht „dinglicher“, sondern schuldrechtlicher Rechtsnatur seien und dass die Rechtsinhaber lediglich die „Bereitstellung“ der Inhalte erlaubten, nicht aber Downloads der Endkunden.⁷³⁴ Denn in Frage steht nicht die Rechtsnatur oder der Inhalt dieser Abreden, sondern die Auslegung der Begriffe „gerechter Ausgleich“ bzw. „angemessene Vergütung“. Für diese gesetzlich-urheberrechtlichen Begriffe kommt es nur darauf an, ob der Rechtsinhaber für eine bestimmte Vervielfältigung bereits eine individuelle Vergütung erhalten hat oder nicht. Wie der entsprechende Vertrag im mitgliedstaatlichen Vertragsrecht zu qualifizieren ist oder wie die Parteien ihre Abreden formulieren, kann für die im Unionsrecht angesiedelte, urheberrechtliche Frage der Angemessenheit nicht entscheidend sein. Schließlich erscheint die Differenzierung zwischen der „Bereitstellung“ und der Ermöglichung eines Downloads gekünstelt. Eine „Bereitstellung“ macht praktisch nämlich keinen Sinn, wenn sie nicht die geschuldete Nutzung (Streaming oder eben Download) ermöglicht.⁷³⁵ Demgemäß wurden entsprechende Aufspaltungsversuche in der Vergangenheit sogar für unwirksam erklärt.⁷³⁶

⁷³¹ Hoge Raad Niederlande, Urteil vom 12.07.2024, 22/02270, 22/02230, Ziff. 3.4.3 unter Verweis auf EuGH, Schlussanträge des Generalanwalts Szpunar vom 07.09.2017, C-265/16, Rn. 57-70 – VCAST.

⁷³² Strowel 2020, S. 11.

⁷³³ Strowel 2020, S. 11 unter Verweis auf EuGH, Urteil vom 14.11.2024, C-230/23 – Repobel.

⁷³⁴ Siehe zu diesen Argumenten bereits oben 4.2.3.2.

⁷³⁵ Zu Bildschirm- und Cachekopien in diesem Sinne EuGH, Urteil vom 05.06.2014, C-360/13, Rn. 59 – Public Relations Consultants Association („Unter diesen Umständen ist es nicht gerechtfertigt, von den Internetnutzern zu verlangen, dass sie eine weitere Zustimmung einholen, um in den Genuss derselben, vom betreffenden Urheberrechtsinhaber bereits genehmigten Wiedergabe gelangen zu können.“). Im Kontext des § 32 UrhG auch BGH, Urteil vom 22.09.2011, I ZR 127/10, Rn. 28 – Das Boot („Hat der Urheber einem anderen das Nutzungsrecht an seinem Werk eingeräumt, ist in der Regel davon auszugehen, dass eine vereinbarte Gegenleistung in vollem Umfang für die Einräumung des Nutzungsrechts und nicht – auch nicht teilweise – für die Herstellung des Werkes geschuldet ist. ... Dies folgt ... daraus, dass die Arbeitsleistung des Urhebers für den anderen ohne die Einräumung des Nutzungsrechts in der Regel wertlos ist.“); ferner Jani & Vonthien 2023, S. 79.

⁷³⁶ Vgl. OLG München, Urteil vom 29.04.2010, 29 U 3698/09, juris Rn. 52 f. – myvideo m.w.N. Vor dem BGH (Verfahren mit dem Aktenzeichen I ZR 116/10) ist die Klage zurückgenommen worden.

4.2.3.7 Einnahmen der Verwertungsgesellschaften und Verteilung

Einnahmen

ZPÜ

Die ZPÜ übernimmt das Inkasso für alle Ansprüche gem. § 54 UrhG mit Ausnahme der Reprographiegeräte, für die die VG Wort die Ansprüche geltend macht (s.u.)⁷³⁷. Die Einnahmen der ZPÜ ohne Reprographie haben sich in den vergangenen Jahren wie folgt entwickelt:

Tabelle 4-4:

Entwicklung der verteilbaren Einnahmen der ZPÜ nach Jahr (in Mio. Euro)

Anspruchsjahr/ Werte in Mio. EUR	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Verteilbare Einnahmen	244,3	228,8	233,8	227,8	221,5	238,0	244,6	212,9	178,5

Quelle: ZPÜ (2024).

Die Rückgänge der verteilbaren Einnahmen in den Jahren 2022 und 2023 resultierten nach Angaben der ZPÜ aus den inflationsbedingten Absatzeinbrüchen im gesamten Consumer Electronic Market gegenüber den starken pandemiebedingten Entwicklungen in den Vorjahren 2020 und 2021, insbesondere bei den Produktgruppen PCs, Festplatten, Tablets und Mobiltelefonen.⁷³⁸

Die ZPÜ erstattet geleistete Vergütungen in zwei Konstellationen. Erstens hält die ZPÜ ein Erstattungssystem für Exporte vergütungspflichtiger Geräte und Speichermedien vor.⁷³⁹ Demnach erfolgt unter Vorlage eines Wirtschaftsprüferzeugnisses (ohne Erfordernis, einzelne Rechnungen oder Lieferbestätigungen vorzulegen) über einen Export von Geräten und Speichermedien in das Ausland eine Erstattung der Vergütung an den vergütungspflichtigen Importeur bzw. Hersteller (vgl. § 54 Abs. 2 UrhG). Dies gilt insbesondere für sog. Drittimporte, bei denen Geräte und Speichermedien durch eine nachgelagerte Handelsstufe in das Ausland exportiert werden. Bei Eigenimporten von Importeuren und Herstellern entstehe bereits keine Auskunft- und Vergütungspflicht. Entsprechende Regelungen finden sich auch in sämtlichen Gesamtverträgen der ZPÜ (vgl. exemplarisch § 6 Abs. 1 lit. a und lit. b, Abs. 2 des Gesamtvertrages für Mobiltelefone mit dem Bitkom). Das Exporterstattungssystem läuft seit Anfang 2023

⁷³⁷ Vgl. OLG München, Urteil vom 02.02.2024, 38 Sch 60/22 WG e, juris Rn. 72-74 – Dropbox.

⁷³⁸ ZPÜ 2024, S. 61.

⁷³⁹ ZPÜ 2024, S. 75 f.

über ein Onlineportal, über das 2024 ca. die Hälfte aller Meldungen eingereicht wurden. Schließlich evaluiert die ZPÜ derzeit die Möglichkeit, der Industrie eine umfassende „Produktdatenbank“ bereitzustellen, um einzelne Produkte präzise den vergütungspflichtigen Produktkategorien zuzuordnen.⁷⁴⁰

Zweitens existiert ein Rückerstattungsmechanismus für Produkte, die an gewerbliche Endabnehmer oder Behörden veräußert werden. Vergütungsschuldner haben demnach bereits bei der Erteilung der Auskünfte die Möglichkeit, direkt an gewerbliche Endabnehmer/Behörden veräußerte Produkte separat zu melden, so dass insoweit ein reduzierter Tarif bzw. eine Nullvergütung zur Anwendung kommt (ex-ante-Erstattung). Bei den Geräten Tablets, PCs und Mobiltelefone haben Vergütungsschuldner die Wahl zwischen einem tatsächlichen Nachweis der Veräußerungen an gewerbliche Endabnehmer oder Behörden und der Inanspruchnahme einer Nachweiserleichterung über die Anwendung der vom Marktforschungsinstitut IDC ausgewiesenen „Business-Quoten“. Letztere geben je Marke den prozentualen Anteil derjenigen Produkte wieder, die an gewerbliche Endabnehmer bzw. Behörden veräußert wurden. Die Wahlmöglichkeit zwischen den Nachweissystemen gewährt die ZPÜ nicht nur gesamtvertraglich gebundenen Unternehmen, sondern auch Außenseitern. Ergänzend bietet die ZPÜ zudem gewerblichen Endabnehmern und Händlern die Möglichkeit einer nachträglichen Erstattung (ex-post-Rückerstattung) von Vergütungen unter Vorlage entsprechender Nachweise. Erstattet wird insoweit die Differenz zwischen dem Business- und dem Verbrauchertarif. Rückerstattungen können über die Webseite der ZPÜ beantragt werden. Die ZPÜ arbeitet zudem daran, entsprechende Rückerstattungen direkt in das Onlineportal der ZPÜ zu integrieren.⁷⁴¹

VG Wort und VG Bild-Kunst

Die VG Wort nimmt die § 54-Ansprüche für ihre Berechtigten und die Berechtigten der VG Bild-Kunst wahr, soweit es um Reprographiegeräte geht.

⁷⁴⁰ ZPÜ 2024, S. 83.

⁷⁴¹ <https://www.zpue.de/rueckerstattung.html> (abgerufen am 15.04.2025).

Tabelle 4-5: Einnahmen von VG WORT und VG Bild-Kunst aus Gerätevergütung

2019	2020	2021	2022	2023
71.268.435,36€	52.433.308,59€	53.606.954,73€	55.535.630,04€	57.036.365,72€

Quelle: VG Wort-Stellungnahme, S. 3.

Tabelle 4-6: Einnahmen von VG WORT und VG Bild-Kunst aus Betreibervergütung

	2019	2020	2021	2022	2023
Großbetreiber	4.728.681,63€	4.459.541,71€	4.055.608,89€	5.083.364,30€	3.932.001,78
Schulen	5.576.338,95€	4.467.196,16€	4.780.533,03€	9.469.081,42€	5.905.847,84€
Summe	10.305.020,58€	8.926.737,87€	8.836.141,92€	14.552.445,72€	9.837.849,62€

Quelle: VG Wort-Stellungnahme, S. 4.

Nach Auskunft der VG Wort vollzieht sich die Abwicklung der Gerätevergütung im Bereich Reprographie „weitgehend reibungslos“. Der Rückgang der Einnahmen hänge teilweise auch mit der Corona-Pandemie zusammen. Für gesetzliche Änderungen bestehe daher in diesem Bereich kein Anlass.⁷⁴²

Verteilung

Die ZPÜ ist ein Zusammenschluss von neun Verwertungsgesellschaften, die Rechte an folgenden Werken und sonstigen geschützten Gegenständen wahrnehmen, deren Art erlaubte Vervielfältigungen erwarten lässt (§ 54 Abs. 1 UrhG):⁷⁴³

- ☐ Urheberrechte am vorbestehenden Werk (Musik mit oder ohne Text, literarische und publizistische Texte, Romanvorlagen, Drehbücher, Übersetzungen des Drehbuchs, Bildwerke (zB Werke der Bildenden Kunst und Lichtbildwerke) und Lichtbilder
- ☐ Urheberrechte am Film
- ☐ Leistungsschutzrechte der ausübenden Künstler
- ☐ Leistungsschutzrechte der Tonträgerhersteller gemäß § 85 UrhG und der Filmhersteller nach § 94 UrhG

⁷⁴² VG Wort 2024, S. 6.

⁷⁴³ ZPÜ 2024, S. 62.

Die vorgenannten Rechte werden von den folgenden Verwertungsgesellschaften wahrgenommen, die wiederum der ZPÜ das Inkasso der § 54-Ansprüche übertragen haben.⁷⁴⁴

- GEMA für Komponisten, Textdichter, Musikbearbeiter, Musikverleger. Die Auskunfts- und Vergütungsansprüche der VG Musikedition nach den §§ 54 ff. UrhG werden dabei von der GEMA im Rahmen der ZPÜ geltend gemacht.
- GÜFA: Urheberrecht- und Leistungsschutzberechtigte einschließlich der Produzentenrechte von erotischen und pornographischen Filmen.
- GVL: Ausübende Künstler, Tonträgerhersteller, Bild- und Tonträgerhersteller (Hersteller von Video-Clips) und Veranstalter gemäß § 81 UrhG sowie Filmurheber, soweit es sich um tonträgerbegleitende Bildträger (Video-Clips) handelt.
- GWFF: Filmproduzenten, Fernsehproduzenten, Videogrammhersteller, Urheber.
- TWF: Werbefilmproduzenten.
- Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst: 1. Bildende Künstler, Verleger 2. Fotografen, Bildjournalisten, Designer, Karikaturisten, Pressezeichner, Bildagenturen und Verleger 3. Regisseure, Kameraleute, Cutter, Szenen- und Kostümbildner, Filmproduzenten.
- VFF: Filmhersteller, z. B. Produzenten, die gemäß § 94 UrhG Rechte an den Auftrags- und Eigenproduktionen für die öffentlich-rechtlichen und privaten Fernsehunternehmen haben.
- VGF: Filmproduzenten und -hersteller, Urheber, Fernsehfilmproduzenten, Videogrammhersteller.
- Verwertungsgesellschaft Wort: 1. Autoren und Übersetzer schöngeistiger und dramatischer Literatur 2. Journalisten, Autoren und Übersetzer von Sachliteratur 3. Autoren und Übersetzer von wissenschaftlicher und Fachliteratur 4. Verleger von schöngeistigen Werken und Sachliteratur 5. Bühnenverleger 6. Verleger von wissenschaftlichen Werken und von Fachliteratur, Presseverleger.

Gem. § 54h Abs. 2 steht jedem Berechtigten ein angemessener Anteil an den nach den §§ 54 bis 54c gezahlten Vergütungen zu. Um dieser gesetzlichen Vorgabe i.V.m. § 27 VGG zu genügen, haben die Gesellschafter der ZPÜ einen Verteilungsplan beschlossen, nach dem die Einnahmen der ZPÜ für bestimmte Produktkategorien und Zeiträume an die beteiligten Verwertungsgesellschaften ausgeschüttet werden. Insoweit teilt die ZPÜ mit:⁷⁴⁵ Produkte mit ähnlicher Vervielfältigungsnutzung würden zu einer Produktkategorie zusammengefasst. Den zentralen ersten Faktor des Verteilungsplans stelle die

⁷⁴⁴ ZPÜ 2024, S. 63.

⁷⁴⁵ ZPÜ 2024, S. 76 ff.

von der ZPÜ empirisch ermittelte absolute Anzahl vergütungspflichtiger Vervielfältigungen von Werken je Werkart und Produktkategorie im Laufe der spezifischen Nutzungsdauer dar. Die absoluten Vervielfältigungsmengen würden in einem zweiten Schritt mittels zweier Faktoren (Spieldauer und Wertungsfaktor) bewertet, um Unterschiede zwischen Werkarten (man denke an einen Spielfilm und einen Zeitungsartikel) abbilden zu können.⁷⁴⁶ Die Aufteilung der auf jede Werkart mit Ausnahme der Bild- und Textwerke entfallenden Anteile der Berechtigtengruppen folge im Übrigen grundsätzlich der Logik, dass diese zur Hälfte den Urhebern und zur anderen Hälfte den Leistungsschutzberechtigten zugeordnet werden. Innerhalb des Leistungsschutzrechts sei wiederum grundsätzlich die Hälfte der Anteile ausübenden Künstlern und die andere Hälfte Produzenten bzw. Veranstaltern zugeordnet. Für Werkgruppen, die Besonderheiten aufweisen, würden weitere Korrekturen vorgenommen, um dem jeweiligen Einzelfall gerecht zu werden. So erhalten beispielsweise Produzenten von pornographischen Filmen sowie auch Produzenten von Werbefilmen für deren Vervielfältigung höhere Anteile als ein Viertel.⁷⁴⁷

Im Ergebnis stellt sich die derzeitige Verteilungspraxis wie folgt dar:⁷⁴⁸

⁷⁴⁶ Zum (gescheiterten) Vorschlag, dieses Modell auch für die Berechnung der angemessenen Vergütung im Außenverhältnis anzuwenden, unten Kapitel 4.2.3.6.

⁷⁴⁷ ZPÜ 2024, S. 80.

⁷⁴⁸ ZPÜ 2024, S. 81.

Tabelle 4-7:
Verteilungspraxis der ZPÜ in 2023 (in Prozent)

Gesellschaft	PCs	Tablets	Mobil- telefone	Brenner	Fest- platten	USB- Sticks Speicher- karten	Rohlinge	TV- Aufzeich- nungs- geräte	Audio- produkte der UE	MP4- Player
GEMA	21,6%	22,9%	32,5%	16,2%	18,2%	26,0%	20,5%	13,1%	46,4%	30,6%
GÜFA	1,4%	1,1%	0,6%	1,7%	1,9%	0,8%	1,8%	2,5%	-	0,8%
GVL	27,2%	29,5%	36,4%	23,5%	24,8%	30,2%	29,3%	22,1%	48,8%	38,6%
GWFF	11,6%	11,3%	5,3%	19,6%	16,1%	8,3%	11,8%	24,3%	-	8,1%
TWF	1,1%	1,1%	0,5%	1,8%	1,5%	0,7%	1,1%	2,3%	-	0,8%
VFF	3,6%	4,1%	2,1%	6,1%	4,7%	2,5%	3,5%	8,9%	-	2,5%
VG Bild- Kunst	10,6%	8,7%	11,6%	12,3%	12,8%	13,2%	9,7%	11,2%	-	3,5%
VG Wort	21,7%	20,3%	10,4%	16,9%	18,3%	17,5%	21,0%	13,2%	4,8%	14,3%
VGf	1,2%	1,0%	0,6%	1,9%	1,7%	0,8%	1,3%	2,4%	-	0,8%
GESAMT	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: ZPÜ (2024).

In absoluten Beträgen erhielten die in der ZPÜ zusammengeschlossenen Verwertungsgesellschaften folgende Ausschüttungen: ⁷⁴⁹

Tabelle 4-8:
Entwicklung der Ausschüttungsanteile der Verwertungsgesellschaften nach Jahr (in Mio. Euro)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
GVL	74,5	67,9	69,0	69,0	67,4	71,8	73,3	65,9	49,6
GEMA	61,9	56,1	56,7	57,0	55,8	59,5	60,7	55,1	41,7
VG Wort	41,1	38,0	38,3	36,3	34,7	37,52	39,1	31,9	27,1
VG Bild-Kunst	23,4	22,1	22,6	21,5	21,7	23,0	23,9	19,1	17,8
GWFF	20,0	19,7	21,2	22,8	22,3	23,0	23,3	19,7	14,3
VFF	7,6	7,4	7,9	8,0	7,8	8,0	8,0	6,8	4,9
VGf	2,9	2,8	3,0	2,3	2,2	2,3	2,3	2,0	1,4
GÜFA	2,1	2,1	2,2	2,6	2,5	2,6	2,7	2,2	1,6
TWF	1,6	1,6	1,8	2,1	2,1	2,2	2,2	1,8	1,3
Gesamt	235,2	217,8	222,9	221,8	216,5	229,9	235,6	204,7	159,8

⁷⁴⁹ ZPÜ 2024, S. 62.

Eigene Darstellung auf Basis von (ZPÜ, 2024).

Die Verteilung des Vergütungsaufkommens für stehenden Text und stehendes Bild erfolgt unter den beteiligten Verwertungsgesellschaften Wort und Bild-Kunst. Sie beruht auf empirischen Studien, die den Text- und Bildanteil bei verschiedenen Gerätetypen messen. Insoweit werden nur urheberrechtlich geschützte Inhalte erfasst. Vervielfältigungen eigener Inhalte der Nutzer werden nach Auskunft der VG Wort nur „in bestimmten Bereichen“ der Betreibervergütung erhoben, so dass keine generellen Aussagen möglich seien.⁷⁵⁰

Trends in der Langzeitnutzung geschützter Inhalte

Mit der Frage in den Vergabeunterlagen, wer an der Langzeitnutzung geschützter Inhalte partizipiere, sollte insbesondere ermittelt werden, ob es einen Trend gibt, dass Urheber bzw. ausübende Künstler oder ihre Rechtsnachfolger ihre Rechte im Paket veräußern, ggf. auch an Hedgefonds. Die Auskünfte der befragten Marktteilnehmer (Verwertungsgesellschaften und Verbände der Vergütungsschuldner) ergaben insoweit kein eindeutiges Bild.

Die ZPÜ und die VG Wort teilen mit, dass ein solcher Trend jedenfalls in den hier interessierenden Branchen (also mit Ausnahme der Musik) nicht festzustellen sei.⁷⁵¹ Zwar strebten einige bildende Künstler bzw. Fotografen die Übernahme ihrer im Atelier befindlichen Werke oder auch ihrer gesamten Nachlässe durch Museen, Sammlungen oder andere Institutionen an. Dabei aber gehe es primär um die Bewahrung des künstlerischen Erbes und nicht um Spekulationsgeschäfte. Ferner veräußerten Filmfirmen, die ihren aktiven Betrieb einstellen, ihren Filmkatalog an andere Verwerter, um die weitere Auswertung des Films im Rahmen der auch zeitlichen Grenzen des Bestandes des Leistungsschutzrechts zu sichern. Überdies würden die Wahrnehmungsverträge mit den Verwertungsgesellschaften auch in diesen Fällen in der Regel fortgeführt.⁷⁵²

Demgegenüber beobachtet der Bitkom einen „klaren“ Trend, dass Musiker und ausübende Künstler ihre Rechte gebündelt an große Investmentfonds oder Musikverlage verkaufen.⁷⁵³ Bekannte Beispiele dafür seien Neil Young, Bob Dylan und Bruce Springsteen. Auch in anderen Bereichen der Kulturbranche fänden solche Verkäufe statt. So habe die Familie von Roald Dahl die Rechte an seinen literarischen Werken an einen großen Video-Streaminganbieter übertragen. Die MGM Studios, einschließlich des

⁷⁵⁰ VG Wort 2024, S. 2 f.

⁷⁵¹ VG Wort 2024, S. 3; ZPÜ 2024, S. 59 f.

⁷⁵² ZPÜ 2024, S. 59 f.

⁷⁵³ Bitkom 2024, S. 16.

James-Bond-Franchises, seien 2022 ebenfalls von einem großen Video-Streaminganbieter aufgekauft worden. Dieser Trend habe auch Auswirkungen auf die Legitimität des Privatkopievergütungssystems. Denn wenn die Rechte nicht mehr bei den Kreativen, sondern bei Investmentfonds und anderen Großunternehmen lägen, entfalle die Rechtfertigung der Privatkopie mit Blick auf die „Schäden“, die diesen durch die Privatkopie erwachsen.

4.2.4 Verfahrensrechtliche Aspekte

In diesem Kapitel werden die tatsächlichen Abläufe und Verfahren hinsichtlich der Berechnung, Erhebung und Verteilung der Vergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen in Deutschland beschrieben. Es ist parallel zu den Vergabeunterlagen aufgebaut. Zunächst werden die tatsächlichen Abläufe und Verfahren hinsichtlich der Berechnung und Erhebung (zur Verteilung siehe bereits oben) der Vergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen in Deutschland beschrieben (4.2.4.1). Sodann wird – soweit auf der vorhandenen Datengrundlage möglich – dargestellt, welche administrativen Kosten das gegenwärtige System bei den Beteiligten verursacht (4.2.4.2). Schließlich geht die Studie auf die Anzahl und die Dauer von Verfahren wegen Streitigkeiten über die gesetzlichen Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG vor der Schiedsstelle des DPMA und den ordentlichen Gerichten ein und benennt Umstände die diese Dauer beeinflussen (4.2.4.3).

4.2.4.1 Praxis der Berechnung und Erhebung der Vergütung

Die verfahrensmäßige Praxis der Berechnung und Erhebung der Privatkopievergütung ruht auf vier Säulen: der Verwertungsgesellschaftspflicht der Ansprüche, Gesamtverträgen und Tarifen von Verwertungsgesellschaften sowie – jedenfalls nach dem Gesetz, vgl. § 93 VGG – empirischen Untersuchungen zur Ermittlung vergütungspflichtiger Nutzungen.

Verwertungsgesellschaftspflicht

Gem. §§ 54h Abs. 1, 60h Abs. 4 UrhG können die Ansprüche nach den §§ 54 bis 54c, 54e Abs. 2, §§ 54f und 54g sowie nach Maßgabe der §§ 60a-f UrhG nur durch eine Verwertungsgesellschaft geltend gemacht werden. Das Außenverhältnis der Verwertungsgesellschaften (in der Praxis der ZPÜ und der VG Wort, s.u.) zu den Vergütungsschuldnern richtet sich nach den §§ 34 ff. VGG. Diese gelten gem. § 3 Abs. 2 S. 1 VGG auch für die ZPÜ als abhängige Verwertungseinrichtung.

Insoweit sind zwei Vorschriften spezifisch auf die Ansprüche gem. §§ 54 ff. UrhG zugeschnitten. Nach § 40 VGG bestimmt sich die Höhe der Vergütung für Geräte und Speichermedien ausschließlich nach §

54a UrhG und nicht nach den Kriterien des § 39 VGG.⁷⁵⁴ Die Verwertungsgesellschaften können insofern entweder Gesamtverträge abschließen (§§ 40 Abs. 1 S. 3, 38 S. 2 VGG) oder „Tarife auf Grundlage einer empirischen Untersuchung aus einem Verfahren gemäß § 93“ VGG aufstellen (§ 40 Abs. 1 S. 2 VGG). Allerdings sieht § 40 Abs. 2 VGG vor, dass die Pflicht zur Tarifaufstellung entfällt, wenn zu erwarten ist, dass der dafür erforderliche wirtschaftliche Aufwand außer Verhältnis zu den zu erwartenden Einnahmen stehen würde. Nach § 49 Abs. 1 VGG wird vermutet, dass eine Verwertungsgesellschaft, die u.a. einen Vergütungsanspruch nach §§ 54 Abs. 1, 54c Abs. 1 UrhG geltend macht, die Rechte „aller“ Rechtsinhaber wahrnimmt. Absatz 2 schränkt diese Vermutung für den Fall, dass mehr als eine Verwertungsgesellschaft zur Geltendmachung des Anspruchs berechtigt ist, dahingehend ein, dass die Vermutung nur gilt, wenn der Anspruch von allen berechtigten Verwertungsgesellschaften gemeinsam geltend gemacht wird. Das ist aufgrund der Bündelung der Ansprüche in der ZPÜ in der Praxis der Fall.⁷⁵⁵

Die Vermutungsregelung erleichtert den Verwertungsgesellschaften die Durchsetzung der Kopiervergütungsansprüche. Kritisiert wird allerdings, dass § 49 Abs. 1 VGG die gesetzlichen Vergütungsansprüche nach §§ 60h Abs. 1, 60a ff. UrhG sowie nach §§ 5 Abs. 2, 12 Abs. 1 UrhDaG nicht erfasse.⁷⁵⁶

Sowohl Auskunftsansprüche nach § 54f UrhG als auch die zugehörigen Vergütungsansprüche nach § 54 und § 54b UrhG werden von der ZPÜ laufend gegen Importeure, Hersteller und Händler geltend gemacht. Kommen die Auskunftspflichtigen ihren Auskunftspflichten nicht nach, macht die ZPÜ den gesetzlich vorgesehenen Anspruch auf Zahlung eines doppelten Vergütungssatzes gemäß § 54f Abs. 3 UrhG bzw. § 54e Abs. 2 UrhG gegen diese geltend.⁷⁵⁷ Die erfolgreiche praktische Umsetzung zur Erhebung der Vergütung zeigt sich auch in den Ergebnissen der von der ZPÜ jährlich durchgeführten Markterfassungsanalyse.⁷⁵⁸ Diese beruht auf einem Vergleich der von den Vergütungsschuldnern beauskunfteten und in der Folge von der ZPÜ abgerechneten Stückzahlen mit den – je nach Produktgruppe – von den Markterfassungsunternehmen GfK (Gesellschaft für Konsumforschung) oder IDC (International

⁷⁵⁴ Oben Kapitel 4.2.3.6 und statt aller Freudenberg, in BeckOK 2025, § 40 VGG Rn. 1.

⁷⁵⁵ Vgl. zB OLG München, Urteil vom 02.02.2024, 38 Sch 60/22 WG e, juris Rn. 72-74 – Dropbox.

⁷⁵⁶ VG Wort 2024, S. 7.

⁷⁵⁷ ZPÜ 2024, S. 70 f.

⁷⁵⁸ ZPÜ 2024, S. 71 f.

Data Corporation) ermittelten Stückzahlen im gleichen Zeitraum. Die durchschnittliche Markterfassung über alle tarifierten Geräte und Speichermedien lag nach Auskunft der ZPÜ in den letzten Jahren stets bei um die 100 %.⁷⁵⁹

Gesamtverträge

Verwertungsgesellschaften können ihre Ansprüche entweder auf der Grundlage eines Gesamtvertrags oder eines Tarifs geltend machen. Gem. § 35 VGG ist eine Verwertungsgesellschaft oder abhängige Verwertungseinrichtung „verpflichtet, über die von ihr wahrgenommenen Rechte mit Nutzervereinigungen einen Gesamtvertrag zu angemessenen Bedingungen abzuschließen, es sei denn, der Verwertungsgesellschaft ist der Abschluss des Gesamtvertrags nicht zuzumuten, insbesondere weil die Nutzervereinigung eine zu geringe Mitgliederzahl hat“. Die Beteiligten haben über Gesamtverträge nach „Treu und Glauben“ zu verhandeln und sich gegenseitig alle für die Verhandlungen notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen (§ 36 Abs. 1 VGG). Eine Verwertungsgesellschaft muss unverzüglich auf Anfragen einer Nutzervereinigung antworten und mitteilen, welche Angaben sie für ein Vertragsangebot benötigt. Sie unterbreitet dem Nutzer unverzüglich nach Eingang aller erforderlichen Informationen ein Angebot über die Einräumung der von ihr wahrgenommenen Rechte oder gibt eine begründete Erklärung ab, warum sie kein solches Angebot unterbreitet (vgl. § 36 Abs. 2 VGG). Die von einer Verwertungsgesellschaft geschlossenen Gesamtverträge müssen unverzüglich abschriftlich der Aufsichtsbehörde übermittelt (§ 88 Abs. 2 Nr. 3 VGG) sowie im Interesse der Allgemeinheit veröffentlicht werden (§ 56 Abs. 1 Nr. 5 VGG).

Können sich Verwertungsgesellschaften und Nutzervereinigungen nicht auf den erstmaligen Abschluss oder die Änderung eines Gesamtvertrags einigen, kann es zu einer gerichtlichen Festsetzung eines Gesamtvertrags kommen. Hierfür sieht das VGG besondere Verfahrensregeln vor. Gem. § 92 Abs. 1 Nr. 3 VGG kann die Schiedsstelle nach § 124 VGG von jedem Beteiligten bei einem Streitfall angerufen werden, an dem eine Verwertungsgesellschaft beteiligt ist und der den Abschluss oder die Änderung eines Gesamtvertrags betrifft. Es ist daher sowohl der Rechtsinhaber- als auch der Vergütungsschuldnerseite möglich, eine gerichtliche Gesamtvertragsfestsetzung zu initiieren. Allerdings ist eine diesbezügliche Klage vor den ordentlichen Gerichten gem. § 128 Abs. 1 VGG erst zulässig, wenn ein Verfahren vor der

⁷⁵⁹ ZPÜ 2024, S. 71 f.

Schiedsstelle vorausgegangen ist oder nicht innerhalb der Jahresfrist des § 105 Abs. 1 VGG abgeschlossen wurde.⁷⁶⁰ Hierbei handelt es sich um eine mit der VG-Richtlinie vereinbare⁷⁶¹ Prozessvoraussetzung, die von Amts wegen zu prüfen ist.⁷⁶² Ob der Verwertungsgesellschaft ein einzelnes Unternehmen gegenübersteht, das von einer Vergütungsforderung betroffen ist, oder ein Verband, der solche Unternehmen repräsentiert, ist insoweit ohne Belang. Soweit der Streitfall spezifisch kartellrechtliche Fragen aufwirft, kann und darf die Schiedsstelle diese aber nicht prüfen.⁷⁶³

Das zwingende Schiedsstellenverfahren weist im Vergleich zum regulären Erkenntnisverfahren vor den ordentlichen Gerichten einige bemerkenswerte Besonderheiten auf. Generell gilt, dass die Schiedsstelle das Verfahren nach billigem Ermessen bestimmt, soweit das VGG keine abweichenden Regelungen enthält (§ 95 Abs. 1 VGG).⁷⁶⁴ Als solche spezielle Regelung sieht § 100 Abs. 2 VGG vor, dass die mündliche Verhandlung vor der Schiedsstelle nicht öffentlich ist; lediglich Beauftragte des Bundesministeriums der Justiz, der Aufsichtsbehörde und des Bundeskartellamts sind zur Teilnahme befugt. Die Nichtöffentlichkeit der mündlichen Verhandlung nimmt Rücksicht auf ggf. verlautbarte Geschäftsgeheimnisse und schafft eine vertrauliche, der einvernehmlichen Lösung förderliche Atmosphäre.⁷⁶⁵ Gem. § 104 Abs. 1 VGG ist die Schiedsstelle an Beweisanträge nicht gebunden und kann erforderliche Beweise in geeigneter Form erheben. Auf dieser Basis unterbreitet die Schiedsstellenverfahrens den Beteiligten innerhalb eines Jahres nach Zustellung des Antrags einen Einigungsvorschlag in Gestalt eines Gesamtvertrags, wobei diese Frist mit Zustimmung aller Beteiligten um jeweils ein halbes Jahr verlängert werden kann.⁷⁶⁶ Der Einigungsvorschlag gilt als angenommen und eine dem Inhalt des Vor-

⁷⁶⁰ Bundesregierung 1983, S. 12.

⁷⁶¹ BGH, Urteil vom 09.10.2018, KZR 47/15, Rn. 34 – PC mit Festplatte III.

⁷⁶² BGH, Urteil vom 09.10.2018, KZR 47/15, Rn. 34-36 – PC mit Festplatte III m.w.N.

⁷⁶³ BGH, Urteil vom 09.10.2018, KZR 47/15, Rn. 22 ff. – PC mit Festplatte III.

⁷⁶⁴ Gegen Justizverwaltungsakte der Schiedsstelle als einer „Justizbehörde auf dem Gebiet des bürgerlichen Rechts“, zB die Verweigerung der Akteneinsicht oder die Ablehnung eines Antrags auf Durchführung einer empirischen Untersuchung, entscheidet gem. §§ 23 ff. EGGVG auf Antrag das Bayerische Oberste Landesgericht; siehe BayObLG, Beschluss vom 22.11.2021, 102 VA 119/21, juris Rn. 31-36; BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 36-38.

⁷⁶⁵ Reinbothe, in Schricker/Loewenheim 2020, § 100 VGG Rn. 4.

⁷⁶⁶ Siehe §§ 105 Abs. 1, 110 VGG. Die in den gängigen juristischen Datenbanken nicht vollständig erfassten Einigungsvorschläge und sonstigen Veröffentlichungen der Schiedsstelle sind abrufbar unter https://www.dpma.de/dpma/wir_ueber_uns/weitere_aufgaben/verwertungsges_urheberrecht/schiedsstelle_vgg/entscheidungen/index.html (abgerufen am 15.04.2025).

schlags entsprechende Vereinbarung als zustande gekommen, wenn nicht einer der Beteiligten innerhalb eines Monats nach Zustellung des Vorschlags widerspricht.⁷⁶⁷ An diesem Verfahren wird in den Stellungnahmen der beteiligten Kreise keine grundsätzliche Kritik geübt. Angeregt wird lediglich, bei Bedarf gem. § 124 Abs. 3 VGG mehrere Kammern einzurichten, um die Verfahren zu beschleunigen.⁷⁶⁸

Führt das Verfahren vor der Schiedsstelle nicht zu einer Einigung oder wird es nicht innerhalb der Jahresfrist abgeschlossen, kann jeder Beteiligte gem. §§ 129 Abs. 1, 130 VGG Klage beim OLG München erheben und beantragen, dass das OLG den Inhalt des Gesamtvertrags, insbesondere Art und Höhe der Vergütung, nach billigem Ermessen festsetze. Insoweit billigt der BGH einem „überzeugend begründete[n]“ Einigungsvorschlag der sachkundigen Schiedsstelle allerdings „eine gewisse Vermutung der Angemessenheit“ zu, mit der Folge, dass das OLG Abweichungen von einem solchen Vorschlag „gleichfalls überzeugend begründe[n]“ muss.⁷⁶⁹ Die Festsetzung des Gesamtvertrags durch das OLG München ersetzt sodann eine entsprechende Vereinbarung der Beteiligten (§ 130 Abs. 1 S. 2 VGG).

Eine Revision zum Bundesgerichtshof ist gem. § 129 Abs. 3 VGG nach allgemeinen Vorschriften zulässig. Der BGH überprüft die rechtsgestaltende Ermessensentscheidung des OLG München – abgesehen von gerügten Verfahrensverstößen – nur darauf, ob das OLG sein Ermessen fehlerfrei ausgeübt hat. Das sei nicht der Fall, wenn das OLG den Begriff der Billigkeit verkannt oder die gesetzlichen Grenzen seines Ermessens überschritten oder von seinem Ermessen in einer dem Zweck der Ermächtigung nicht entsprechenden Weise Gebrauch gemacht hat oder von einem rechtlich unzutreffenden Ansatz ausgegangen ist, der ihm den Zugang zu einer fehlerfreien Ermessensausübung versperrt hat. Ferner müsse die Begründung der festsetzenden Entscheidung dem BGH die Möglichkeit geben, in eine solcherart eingeschränkte Überprüfung einzutreten. Insbesondere müsse sich aus ihr ergeben, weshalb von vergleichbaren Regelungen in anderen Gesamtverträgen abgewichen oder Vorschlägen der Schiedsstelle nicht gefolgt wird.⁷⁷⁰ Diese eingeschränkte Kontrollbefugnis hat der BGH wie erläutert im Sinne einer

⁷⁶⁷ § 105 Abs. 3 S. 1 VGG.

⁷⁶⁸ VG Wort 2024, S. 7.

⁷⁶⁹ BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 21 – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet; BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten.

⁷⁷⁰ BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 19 – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet; BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten; Freudenberg, in BeckOK 2025, § 130 VGG Rn. 2 und 3 m.w.N.

bedeutsamen Weichenstellung genutzt, indem er an die Lizenzanalogie angelehnte Berechnungsmodelle mangels Nachvollziehbarkeit des Ausgangswerts verwarf und stattdessen eine Vergleichsmethodik etablierte.⁷⁷¹

In der Sache handelt es sich bei Gesamtverträgen um Rahmenverträge zwischen einer Verwertungsgesellschaft auf der einen Seite und einer Vereinigung von Vergütungsschuldern über die Höhe und die Abwicklung der Vergütungsansprüche.⁷⁷² So müssen die Gesamtvertragsmitglieder der ZPÜ halbjährlich Auskünfte postalisch, per E-Mail oder über das Onlineportal der ZPÜ erteilen und haben sodann vier Wochen Zeit, um die Zahlungsaufforderungen der ZPÜ zu begleichen. Im Gegenzug erhalten die Unternehmen einen Gesamtvertragsnachlass von derzeit 20 %. Im Jahr 2023 musste nach Auskunft der ZPÜ nur in einem einzigen Fall der Gesamtvertragsnachlass gestrichen werden und bereits seit dem Jahr 2022 musste keine gesamtvertragliche Vergütung mehr auf dem Rechtsweg durchgesetzt werden.⁷⁷³

In der gegenwärtigen Praxis wird der weit überwiegende Teil der Vergütungsansprüche gem. §§ 54, 54c UrhG über Gesamtverträge abgewickelt. Nach Auskunft der ZPÜ wurden in den Jahren 2015 bis 2019 – also nach Etablierung der vom BGH etablierten Vergleichslogik, s.o. Ziff. 4.2.3.6 – „für nahezu alle Geräte und Speichermedien Gesamtverträge mit den Verbänden Bitkom e.V., ZVEI e.V., Informationskreis Aufnahmemedien GbR, BDM e.V. und Vere e.V. geschlossen“.⁷⁷⁴ Zwar sei keine Einigkeit in Bezug auf die tatsächliche Nutzung der Geräte und Speichermedien erzielt worden (s.u.). Da aber in jedem Fall eine Kappung nach § 54a Abs. 4 UrhG vorzunehmen war, einigte man sich auf einen Zielkorridor von 2 bis 3 Prozent der bei Abschluss der Gesamtverträge geltenden durchschnittlichen Marktpreise.⁷⁷⁵ Der von der ZPÜ über Gesamtvertragsmitglieder erzielte Einnahmenanteil lag zwischen 2015 bis 2023 bei durchschnittlich 94,4% und ist im Jahr 2023 bis auf 97,1% gestiegen.⁷⁷⁶ Von den von der Schiedsstelle genannten, grundsätzlich vergütungspflichtigen Geräten und Speichermedien (s.o.) sind

⁷⁷¹ Dazu oben Kapitel 4.2.3.6.

⁷⁷² Bundesregierung 1962a, S. 17; Freudenberg, in BeckOK 2025, § 35 VGG Rn. 14.

⁷⁷³ ZPÜ 2024, S. 69 f. Siehe insoweit auch die Vorschriften zur Sicherheitsleistung der Vergütungsschuldner gem. §§ 107 f. VGG.

⁷⁷⁴ ZPÜ 2024, S. 68.

⁷⁷⁵ ZPÜ 2024, S. 68.

⁷⁷⁶ ZPÜ 2024, S. 61.

nur in KfZ eingebaute Infotainmentsysteme mit eingebauter Festplatte nicht in einem Gesamtvertrag geregelt.⁷⁷⁷

Für die Reprographiegeräte existiert ebenfalls ein Gesamtvertrag von VG WORT und VG Bild-Kunst mit dem Verband BITKOM aus dem Jahr 2008, der „einen Großteil des Marktes in Deutschland“ abdeckt. Sog. „Außenseiter“, die dem Gesamtvertrag nicht beigetreten sind, melden ihre vergütungspflichtigen Geräte individuell bei der VG WORT. Hierzu wird derzeit ein elektronisches Meldeportal aufgebaut.⁷⁷⁸

Im Bereich der Betreibervergütung gem. § 54c UrhG bestehen Gesamtverträge mit verschiedenen Verbänden von Einrichtungen, die Geräte für die entgeltliche Herstellung von Ablichtungen bereithalten („Copyshops“), Gesamt- und Rahmenverträge mit Bund und Ländern, dem Verband Privater Hochschulen (VPH), dem Volkshochschulverband sowie weitere Verträge mit sonstigen Betreibern von Vervielfältigungsgeräten. Soweit nicht, wie im Fall von Vervielfältigungen an Schulen, Pauschalsummen gezahlt werden, melden die einzelnen Betreiber ihre Geräte in einem elektronischen Meldeportal der VG WORT und erhalten auf dieser Grundlage ihre Rechnungen.⁷⁷⁹

Zusätzliche Bedeutung erlangen all diese Gesamtverträge über die ihnen vom BGH zugebilligte Indizwirkung der Angemessenheit.⁷⁸⁰ Sie hat es der ZPÜ bzw. der VG Wort erlaubt, für nicht gesamtvertragsgebundene „Außenseiter“ parallele Tarife aufzustellen, deren Angemessenheit von den Vergütungsschuldnern zu erschüttern ist.⁷⁸¹

Vor diesem Hintergrund sehen die ZPÜ und die VG Wort keinen Bedarf, am etablierten System der Gesamtverträge und ihrer gesetzlichen Grundlagen etwas zu ändern.⁷⁸² Die Vergütungsschuldnerverbände Bitkom und ZitCo e.V. kritisieren hingegen einen Versteinerungseffekt, der die tatsächlich gesunkene Bedeutung der Privatkopie und damit den nach der Rechtsprechung des EuGH maßgeblichen „Schaden“ der Berechtigten nicht (mehr) angemessen abbilde.⁷⁸³ Ob und inwieweit deshalb gesetzgeberischer Handlungsbedarf besteht, wird im 5. Kapitel erörtert.

⁷⁷⁷ Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA 2024, S. 2.

⁷⁷⁸ VG Wort 2024, S. 4.

⁷⁷⁹ VG Wort 2024, S. 5.

⁷⁸⁰ Oben Kapitel 4.2.3.6.

⁷⁸¹ ZPÜ 2024, S. 10 und 15. § 38 S. 2 VGG bewirkt diese Rechtsfolge nicht; vgl. Reinbothe, in Schricker/Loewenheim 2020, § 38 VGG Rn. 9.

⁷⁸² ZPÜ 2024, S. 7; VG Wort 2024, S. 6.

⁷⁸³ Bitkom 2024, S. 8, 17 f. (unklare Berechnungsmethodik).

Tarife

Soweit nach den vorgenannten Verfahren Gesamtverträge abgeschlossen oder rechtskräftig festgesetzt worden sind, gelten die dort vereinbarten Vergütungssätze gem. § 38 S. 2 VGG zugleich als Tarife.⁷⁸⁴ Allerdings erstreckt sich die Bindungswirkung gem. § 38 S. 2 VGG nur auf die Vergütungssätze, nicht auf weitere Gesamtvertragsregelungen wie namentlich den üblichen Gesamtvertragsnachlass in Höhe von 20 %.⁷⁸⁵ In der Praxis hat die ZPÜ im Anschluss an den dargestellten Abschluss der Gesamtverträge die in den Gesamtverträgen vereinbarten Vergütungen als Tarife veröffentlicht.⁷⁸⁶ Für einzelne Produkte wie zB für in Kraftfahrzeuge eingebaute Infotainmentsysteme, für deren Vertretung keine zuständige Nutzervereinigung zur Führung von Gesamtvertragsverhandlungen zur Verfügung stand, hat sich die ZPÜ an Vergütungssätzen aus vergleichbaren Gesamtverträgen orientiert.⁷⁸⁷

Besteht kein Gesamtvertrag im Hinblick auf ein Gerät oder Speichermedium, stellt die Verwertungsgesellschaft gem. § 38 S. 1 VGG gesonderte Tarife auf, bei denen es sich um einseitige Angebote der Verwertungsgesellschaften an Nutzervereinigungen bzw. deren Mitglieder handelt.⁷⁸⁸ Wie Gesamtverträge sind auch Tarife der Aufsichtsbehörde unverzüglich abschriftlich zu übermitteln und auf der Internetseite der Verwertungsgesellschaft zu veröffentlichen.⁷⁸⁹

Für Streitfälle über eine tariflich festgesetzte Vergütung gem. §§ 54, 54c UrhG ist gem. §§ 92 Abs. 1 Nr. 2, 128 Abs. 2 VGG ein Schiedsstellenverfahren nur dann zwingend durchzuführen, wenn die Anwendbarkeit oder die Angemessenheit des Tarifs bestritten ist, es sich mit anderen Worten also um eine grundlegende Streitigkeit und nicht lediglich um eine Anwendung eines dem Grunde nach akzeptierten Tarifs handelt. Die Schiedsstelle kann sich dann auf eine Stellungnahme zur Anwendbarkeit oder Angemessenheit des Tarifs beschränken (§ 109 Abs. 1 VGG). Zuständig zur Entscheidung über eine Tarifforderung ist sodann erneut ausschließlich das OLG München, mit Revisionsmöglichkeit zum BGH (§ 129 VGG). Die Angemessenheit eines Tarifs ist dabei uneingeschränkt gerichtlich überprüfbar. Denn

⁷⁸⁴ Reinbothe, in Schricker/Loewenheim 2020, § 38 VGG Rn. 9 m.w.N.

⁷⁸⁵ Zurth, in Heine/Holzmüller 2025, § 38 VGG Rn. 23.

⁷⁸⁶ ZPÜ 2024, S. 68 f.

⁷⁸⁷ ZPÜ 2024, S. 68 f.

⁷⁸⁸ BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 106/15, Rn. 16; BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 36-38.

⁷⁸⁹ §§ 56 Abs. 1 Nr. 4, 88 Abs. 2 Nr. 2 VGG.

ein Tarif stellt lediglich ein einseitiges Angebot der Verwertungsgesellschaft dar, für das keine Angemessenheitsvermutung streitet.⁷⁹⁰

Empirische Untersuchungen

Die Höhe der Privatkopievergütung hängt nach § 54a Abs. 1 S. 1 UrhG primär vom Maß ab, in welchem Geräte und Speichermedien als Typen tatsächlich für Vervielfältigungen nach § 53 Absatz 1 oder 2 oder den §§ 60a bis 60f UrhG genutzt werden. Um dieses tatsächliche Nutzungsausmaß zu ermitteln, waren neutrale, empirische Untersuchungen ursprünglich ein Kernelement der 2007er Reform des Vergütungssystems. Konnten sich die Parteien nicht auf einen Gesamtvertrag einigen, waren sowohl im Gesamtvertragsverfahren vor der Schiedsstelle als auch bei einer anschließenden Tarifaufstellung zwingend empirische, von der Schiedsstelle zu veranlassende Untersuchungen vorzunehmen.⁷⁹¹ Hierzu ist es in den Jahren 2008 und 2018 einigen Fällen auch gekommen.⁷⁹² Allerdings teilt die ZPÜ mit, dass in den Verhandlungen über den Abschluss der Gesamtverträge keine Einigkeit bestand, ob die (teilweise von der Schiedsstelle, teilweise von der ZPÜ) durchgeführten empirischen Untersuchungen methodisch richtig durchgeführt worden waren, noch darüber, wie die ermittelte tatsächliche Nutzung der Geräte und Speichermedien zu bewerten war.⁷⁹³ Diese Schwierigkeiten trugen zu erheblichen Verzögerungen bei, denen der Gesetzgeber mit Wirkung vom 1.6.2016 insoweit abhalf, als die Pflicht der

⁷⁹⁰ BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 35/15, Rn. 26, 30 – Externe Festplatten; BGH, Urteil vom 01.04.2021, I ZR 45/20, Rn. 40 – Gesamtvertrag USB-Sticks und Speicherkarten.

⁷⁹¹ Siehe §§ 14 Abs. 1 und 5a, 13a Abs. 1 UrhWahrnG a.F.; ferner oben Kapitel 4.2.1.1. Einschränkend zur Pflicht, empirische Untersuchungen beim Scheitern von Tarifverhandlungen durchzuführen, BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 35/15, Rn. 75-80 – externe Festplatten.

⁷⁹² Vgl. ZPÜ 2024, S. 65 mit Verweis auf Gesamtvertragsverfahren zur Regelung der urheberrechtlichen Vergütungspflicht von CD- und DVD-Rohlingen, abgeschlossen durch Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 22.03.2010, Sch-Urh 15/08; Gesamtvertragsverfahren zur Regelung der urheberrechtlichen Vergütungspflicht von CD- und DVD-Brennern, abgeschlossen durch Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 11.10.2010, Sch-Urh 38/08; Gesamtvertragsverfahren zur Regelung der urheberrechtlichen Vergütungspflicht von Produkten der Unterhaltungselektronik, abgeschlossen durch Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 11.10.2010, Sch-Urh 19/08; Gesamtvertragsverfahren zur Regelung der urheberrechtlichen Vergütungspflicht von PCs, abgeschlossen durch Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 15.02.2012, Sch-Urh 37/08; Gesamtvertragsverfahren zur Regelung der urheberrechtlichen Vergütungspflicht von externen Festplatten und Netzwerkfestplatten, abgeschlossen durch Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 26.09.2017, Sch-Urh 90/12; Gesamtvertragsverfahren zur Regelung der urheberrechtlichen Vergütungspflicht von USB-Sticks und Speicherkarten, Sch-Urh 04/12 und Sch-Urh 18/12, abgeschlossen durch Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 17.05.2018, Sch-Urh 18/12; Gesamtvertragsverfahren zur Regelung der urheberrechtlichen Vergütungspflicht von Tablets, Sch-Urh 91/12 (Verfahren für erledigt erklärt nach Abschluss eines Gesamtvertrages).

⁷⁹³ ZPÜ 2024, S. 68.

Schiedsstelle, in Gesamtvertragsverfahren die maßgebliche Nutzung durch empirische Untersuchungen zu ermitteln, ebenso gestrichen wurde wie die zwingende Vorschaltung von Gesamtvertragsverhandlungen vor einer Tarifaufstellung.⁷⁹⁴

De lege lata „können“ die allein antragsberechtigten⁷⁹⁵ Verwertungsgesellschaften die Schiedsstelle gem. §§ 93, 112-116 VGG anrufen, um eine selbständige empirische Untersuchung zur Ermittlung der nach § 54a Absatz 1 des Urheberrechtsgesetzes maßgeblichen Nutzung durchführen zu lassen.⁷⁹⁶ Zweck dieses optionalen Verfahrens ist es, durch neutrale Untersuchungen die Grundlagen für die Höhe der Geräte- und Speichermedienvergütung (§ 54a UrhG) zu beschaffen.⁷⁹⁷ Die Schiedsstelle kann die Durchführung der empirischen Untersuchung nicht ablehnen, ist aber an sonstige Anträge der Verwertungsgesellschaften nicht gebunden (§§ 113, 104 VGG). Sie stellt den Antrag den darin benannten Verbänden mit der Aufforderung zu, binnen eines Monats schriftlich zu erklären, ob sie sich an dem Verfahren beteiligen wollen und veröffentlicht die Schiedsstelle den Antrag in geeigneter Form, verbunden mit dem Hinweis, dass sich betroffene Verbände von Herstellern, Importeuren und Händlern, denen der Antrag nicht zugestellt worden ist, binnen eines Monats ab Veröffentlichung des Antrags durch schriftliche Erklärung gegenüber der Schiedsstelle an dem Verfahren beteiligen können (§ 112 Abs. 2 VGG). Auch den bundesweiten Dachorganisationen der mit öffentlichen Mitteln geförderten Verbraucherverbände gibt die Schiedsstelle Gelegenheit zur schriftlichen Stellungnahme (§ 116 VGG). Die Schiedsstelle soll den Auftrag zur Durchführung dieser Untersuchung erst erteilen, wenn die Verwertungsgesellschaft einen Vorschuss gezahlt hat (§ 113 S. 2 VGG). Das ihr vorgelegte Ergebnis der empirischen Untersuchung hat die Schiedsstelle daraufhin zu überprüfen, ob es „den Anforderungen entspricht, die im Hinblick auf die Aufstellung eines Tarifes gemäß § 40 zu stellen sind“, andernfalls veranlasst sie seine Ergänzung oder Änderung (§ 114 Abs. 1 VGG). Schließlich stellt die Schiedsstelle das den Anforderungen entsprechende Ergebnis den Beteiligten zu und veröffentlicht es in geeigneter Form (§ 114 Abs. 2 VGG). Dieses Ergebnis kann in Verfahren nach § 92 Absatz 1 Nummer 2 und 3 VGG „herangezogen“ werden (§ 115 VGG). In der Praxis ist es erst einmal zu einem solchen Verfahren gekommen. Der Antrag zur Ermittlung der nach § 54a Abs. 1 UrhG maßgeblichen Nutzung von Clouds

⁷⁹⁴ Oben Kapitel 4.2.1.1. sowie ZPÜ 2024, S. 64 f.

⁷⁹⁵ Bundesregierung 2016a, S. 99.

⁷⁹⁶ ZPÜ 2024, S. 64 f.

⁷⁹⁷ BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 46; Bundesregierung 2006, S. 29; Grübler, in BeckOK 2025, § 54a UrhG Rn. 4.

wurde von der Schiedsstelle jedoch mit der Begründung abgelehnt, die Bereitstellung von Cloudspeicherdiensten sei bereits dem Grunde nach nicht vergütungspflichtig.⁷⁹⁸

Für einseitige Tarife bestimmt § 40 Abs. 1 S. 2 VGG indes weiterhin, dass die Verwertungsgesellschaften diese „auf Grundlage einer empirischen Untersuchung aus einem Verfahren gem. § 93“ aufstellen. Diese Vorschrift wird ihrem Wortlaut und ihrer gesetzgeberischen Bestimmung entsprechend im Sinne einer obligatorischen Durchführung empirischer Untersuchungen gem. § 93 VGG verstanden: Vor der Aufstellung eines Tarifs muss eine empirische Untersuchung durchgeführt werden.⁷⁹⁹

Allerdings hat diese Regelung seit ihrem Inkrafttreten soweit ersichtlich keine praktische Bedeutung erlangt.⁸⁰⁰ Ursache hierfür dürfte wohl die dargestellte Dominanz gesamtvertraglich vereinbarter Vergütungssätze sein.⁸⁰¹ Zum einen gelten diese Vergütungssätze gem. § 38 S. 2 VGG kraft Gesetzes als Tarife. Hierauf verweist § 40 Abs. 1 S. 3 VGG ausdrücklich. In der Gesetzesbegründung heißt es dazu: „Absatz 1 Satz 3 stellt klar, dass § 38 Satz 2 (Gesamtverträge mit Tarifwirkung) auch für den Bereich der Geräte- und Speichermedienvergütung gilt. Es steht den Beteiligten also weiterhin frei, auch ohne vorherige empirische Untersuchung nach § 93 einen Gesamtvertrag über die Geräte- und Speichermedienvergütung abzuschließen. Die dort vereinbarten Vergütungssätze gelten dann als Tarife.“⁸⁰² Zum anderen vertritt der BGH die Auffassung, es sei „zu vermuten, dass eine ... vereinbarte Vergütung eher der angemessenen Vergütung im Sinne von § 54a UrhG entspricht als eine Vergütung, die auf der

⁷⁹⁸ Schiedsstelle nach dem VGG, Beschluss vom 27.03.2024, Sch-Urh 11/22, S. 26; BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 48 und 64 und oben Kapitel 4.2.3.5.

⁷⁹⁹ Bundesregierung 2016a, S. 86 („Die Neuregelung behält die Pflicht bei, Tarife nur auf Grundlage eines empirischen Gutachtens aufzustellen, verzichtet aber darauf, dieses Gutachten im Rahmen eines Gesamtvertragsverfahrens zu erstellen“); BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 44; Schiedsstelle nach dem VGG, Beschluss vom 27.03.2024, Sch-Urh 11/22, S. 26; Freudenberg, in BeckOK 2025, § 40 VGG Rn. 10, 11; Gerlach, in Wandtke/Bullinger 2022, VGG § 40 Rn. 3; Wintergerst, in Heine/Holzmüller 2025, § 40 VGG Rn. 36-40. Eine weitergehende Forderung des Bundesrats, die Verwertungsgesellschaften zu verpflichten, „die aus den empirischen Untersuchungen abgeleiteten Kalkulationsgrundlagen und die Berechnungen der Tarife zu dokumentieren und zu veröffentlichen“, wurde nicht aufgegriffen; siehe Rechtsausschuss u.a. 2016, S. 3 f.; Freudenberg, in BeckOK 2025, § 40 VGG Rn. 12.

⁸⁰⁰ Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA 2024, S. 2; ZPÜ 2024, S. 64 f.; Renner, in Fromm/Nordemann (2024), § 54 UrhG Rn. 65.

⁸⁰¹ Renner, in Fromm/Nordemann (2024), § 54 UrhG Rn. 70 (Vorrang gesamtvertraglicher Vergütungssätze).

⁸⁰² Bundesregierung 2016a, S. 86; Reinbothe, in Schricker/Loewenheim 2020, § 40 VGG Rn. 10; Wintergerst, in Heine/Holzmüller 2025, § 40 VGG Rn. 41-44.

Grundlage empirischer Studien errechnet worden ist.⁸⁰³ Dies spricht dafür, auf empirische Untersuchungen überall dort zu verzichten, wo für einen Geräte- oder Speichermedientyp ein Gesamtvertrag existiert.⁸⁰⁴

Für die Bemessung der Vergütung von Vervielfältigungen gem. §§ 60a–60f UrhG gelten Sonderregeln. Abgesehen von Nutzungen nach § 60b (Unterrichts- und Lehrmedien) und § 60e Abs. 5 UrhG (Kopienversand durch Bibliotheken) genügt insoweit gem. § 60h Abs. 3 UrhG „eine pauschale Vergütung oder eine repräsentative Stichprobe der Nutzung für die nutzungsabhängige Berechnung der angemessenen Vergütung“.⁸⁰⁵ Mithin sind empirische Erhebungen insoweit in keinem Fall erforderlich.

Die Konsequenz dieser ausdrücklichen gesetzlichen bzw. praktischen Zurückdrängung empirischer Untersuchungen ist, dass das gesetzlich maßgebliche, tatsächliche Ausmaß der Privatkopienutzung zu keinem Zeitpunkt seit der 2007er Reform gerichtsfest ermittelt und seither kontinuierlich überprüft wurde. Die ZPÜ beauftragt seit 2015 zwar empirische Verteilungsstudien bei renommierten Marktforschungsinstituten (u.a. GfK, TNS). Diese dienen aber lediglich der Ermittlung der Anteile der verschiedenen Inhalte- und Berechtigtenkategorien für die Aufstellung der Verteilungspläne, nicht der Bestimmung der Vergütungssätze im Außenverhältnis zu den Schuldner.⁸⁰⁶ Diesem auf das Innenverhältnis beschränkten Zweck entsprechend werden in den Studien von vornherein nur vergütungspflichtige Nutzungen nach § 53 Absatz 1 oder 2 oder den §§ 60a bis 60f UrhG erfasst, ohne dass es darauf ankommt, welcher Anteil der Gesamtnutzung eines Geräts oder Speichermediums auf die Vornahme von Privatkopien entfällt.⁸⁰⁷ Zur Nutzung urheberrechtlich nicht geschützter Inhalte Dritter oder eigener Inhalte der Nutzer liegen der ZPÜ demgemäß keine Erkenntnisse vor.⁸⁰⁸

Das aber bedeutet, dass dem gegenwärtigen Vergütungssystem sowohl eine tatsächliche Basis als – wie bereits erläutert – auch ein normativer Maßstab fehlt, anhand dessen das aufgrund technischer

⁸⁰³ BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 60 – Gesamtvertrag PCs; BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 66/19, Rn. 24 – Gesamtvertragsnachlass; OLG München, Beschluss vom 22.12.2022, 38 Sch 45/22 WG, juris Rn. 37-38; kritisch Staats 2021, S. 1265-1267.

⁸⁰⁴ Raue, in Dreier/Schulze 2025, § 40 VGG Rn. 9 („insbesondere wenn der abgeschlossene Gesamtvertrag repräsentativ ist und deshalb auch eine hinreichende Grundlage für Dritte bilden kann“); siehe auch Schiedsstelle nach dem VGG, Beschluss vom 27.03.2024, Sch-Urh 11/22, S. 22-24.

⁸⁰⁵ Bundesregierung 2017, S. 22; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 54a UrhG Rn. 1.

⁸⁰⁶ ZPÜ 2024, S. 52 f., 76.

⁸⁰⁷ ZPÜ 2024, S. 58 f. (dies sei allgemein für die Bemessung der Vergütung irrelevant).

⁸⁰⁸ ZPÜ 2024, S. 53.

und sozialer Wandlungen notwendig fluktuierende Nutzungsmaß zu monetarisieren ist.⁸⁰⁹ Denn nach zutreffender Auffassung des Bayerischen Obersten Landesgerichts ist es notwendig, das Verhältnis zwischen vergütungspflichtigen und nicht vergütungspflichtigen Nutzungen von Geräten und Speichermedien umfassend zu ermitteln, um die Vergütungshöhe im Außenverhältnis zu den Vergütungsschuldnern bestimmen zu können.⁸¹⁰ Ob und wenn ja wie diese fundamentalen Defizite innerhalb des geltenden Vergütungssystems behoben werden können, ist im abschließenden Kapitel 5 zu erörtern.

4.2.4.2 Administrative Kosten

Die Antworten auf die als Anlage beigefügte Umfrage ergab folgende Erkenntnisse im Hinblick auf die administrativen Kosten, die das gegenwärtige System der gesetzlichen Vergütungsansprüche auslöst:

Die Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA teilt mit, dass die für das Schiedsstellenverfahren anfallenden Kosten gem. § 117 Abs. 1 VGG regelmäßig entsprechend dem Anteil des Unterliegens bzw. Obsiegens von den Beteiligten zu tragen seien. Die Gebühren richte sich nach dem Streitwert. Ihre Höhe bestimme sich nach § 34 GKG, wobei ein Gebührensatz von 3,0 erhoben wird, wenn das Verfahren durch einen Einigungsvorschlag beendet wird und andernfalls ein Gebührensatz von 1,0 (§§ 117 Abs. 2 und 3 VGG).⁸¹¹ Erkenntnisse über die Fixkosten der Schiedsstelle liegen nicht vor.

Die VG Wort informiert, dass die administrativen Kosten für das System der Geräte- und Betreibervergütung im Bereich Reprographie nicht im Einzelnen beziffert werden können, weil es bei den Verwertungsgesellschaften VG WORT und VG Bild-Kunst insoweit keinen gesonderten Verwaltungskostensatz gibt.⁸¹²

⁸⁰⁹ Dazu oben 4.2.3.6.

⁸¹⁰ BayObLG, Beschluss vom 12.08.2024, 101 VA 64/24, juris Rn. 115 („Die Änderungen im Nutzerverhalten erfordern eine umfassende Untersuchung des Nutzungsmaßes der – von der Antragstellerin zu benennenden, nicht zwingend sämtlicher – End-/Zugriffsgeräte für privilegierte Vervielfältigungen, wie sie von der Schiedsstelle angeregt, von der Antragstellerin jedoch abgelehnt worden ist. Eine isolierte Untersuchung der Nutzung von Clouds für Privatkopien ist nicht geeignet, die erforderlichen Grundlagen für eine Tarifaufstellung zu liefern. Es genügt gerade nicht, Daten aus einem Teilbereich des Nutzungsverhaltens nachzuermitteln und die übrige Entwicklung der Geräte- und Speichermediennutzung für die Anfertigung von Privatkopien zu ignorieren.“); Schiedsstelle nach dem VGG, Beschluss vom 27.03.2024, Sch-Urh 11/22, S. 25 f.; Meschede 2008, S. 589.

⁸¹¹ Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA 2024, S. 3; kritisch hierzu Rechtsausschuss u.a. 2016, S. 5 (doppelte Gebührenbelastung bei anschließendem Verfahren vor den ordentlichen Gerichten).

⁸¹² VG Wort 2024, S. 5.

Die ZPÜ gibt an, dass im Betrachtungszeitraum von 2015 bis 2023 der gewichtete durchschnittliche Kostensatz der ZPÜ bei 2,55 % liege, bezogen auf die in diesem Zeitraum erwirtschafteten Gesamterträge aus Vergütungsansprüchen nach § 54 UrhG.⁸¹³ Neben den Aufwänden für operative Tätigkeiten und IT-Dienstleistungen entfalle ein Teil der betrieblichen Aufwendungen auf die Durchsetzung der Vergütungsansprüche. Die Rechtsdurchsetzungskosten seien jedoch deutlich gesunken, da die praktisch flächendeckenden Gesamtverträge dazu führten, dass mehr als 97 % der Privatkopieeinnahmen auf vertraglicher Grundlage geleistet würden. Die Anzahl der Gerichtsverfahren sei um 72 %, die Ausgaben für Anwalts- und Gerichtskosten (exkl. Rückstellungsanpassungen für zukünftige Verfahren) um 69 % gesunken. Auch hieran zeige sich die zwischenzeitlich erreichte Stabilität und Funktionsfähigkeit des bestehenden Systems der Privatkopievergütung.⁸¹⁴ Insgesamt belaufen sich die jährlichen Aufwendungen der ZPÜ auf folgende Beträge:⁸¹⁵

Tabelle 4-9:

Entwicklung der Gesamtaufwendungen der ZPÜ nach Jahr (in Mio. Euro)

Geschäftsjahr/ Werte in Mio. EUR	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Gesamtaufwendungen ZPÜ	6,6	9,0	8,5	7,3	7,8	7,8	7,7	7,2	8,2

Quelle: ZPÜ (2024).

Die Verbände BITKOM und ZltCo bewerten die administrativen Kosten des gegenwärtigen Systems als hoch bzw. sehr hoch.⁸¹⁶ Ferner verweist Bitkom auf eine im Jahr 2022 in Österreich durchgeführte ökonomische Studie, wonach sich die Bruttowertschöpfung des österreichischen Handels durch die Speichermedienvergütung um 7,93 Mio. Euro p.a. reduziere.⁸¹⁷ Dieser Betrag ist aber kein bilanzierter Kostenfaktor bei den Vergütungsschuldern, sondern eine Schätzung des Wertes der gesamtwirtschaftlichen Kosten der Speichermedienvergütung.

⁸¹³ ZPÜ 2024, S. 81.

⁸¹⁴ ZPÜ 2024, S. 82.

⁸¹⁵ ZPÜ 2024, S.81.

⁸¹⁶ Bitkom 2024, S. 19-20; ZltCo 2024, S. 21.

⁸¹⁷ Bitkom 2024, S. 20 mit Verweis auf Economica Institut für Wirtschaftsforschung 2022, S. 60.

4.2.4.3 Anzahl und Dauer der Verfahren über die gesetzliche Vergütungspflicht gem. §§ 54 ff. UrhG

Zur Anzahl und zur Dauer von Verfahren wegen Streitigkeiten über die gesetzlichen Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG vor der Schiedsstelle des DPMA und den ordentlichen Gerichten teilen die beteiligten Akteure Folgendes mit:

Nach Auskunft der VG Wort seien Ende November 2024 mit einer Ausnahme keine Verfahren wegen der Geräte- und Betreibervergütung nach §§ 54 ff., 54c UrhG im Bereich Reprographie vor der Schiedsstelle beim DPMA oder den ordentlichen Gerichten anhängig gewesen. Das einzige anhängige Verfahren betreffe im Schwerpunkt die Erstattung von gezahlten Gerätevergütungen bei dem Export von Geräten in das Ausland.⁸¹⁸ Für die Dauer von Verfahren im Einzelfall seien verschiedene Umstände wie justizinterne Abläufe und Veränderungen bei den Spruchkörpern ursächlich, wobei die Verfahrensdauer bei der Schiedsstelle „teilweise besonders lang“ sei.⁸¹⁹ Diese Einschätzung findet sich auch in der Stellungnahme von Bitkom, wonach die in § 105 Abs. 1 VGG vorgesehene Jahresfrist bei Gesamtvertragsverfahren bislang nie eingehalten worden sei.⁸²⁰

Die ZPÜ teilt mit, die Anzahl der laufenden Schiedsstellen- und Gerichtsverfahren seit 2015 sei zunächst angestiegen und seit 2020 um knapp 75 % zurückgegangen, weil aufgrund der zwischenzeitlich klaren höchstrichterlichen Rechtsprechung zur Indizwirkung von Gesamtverträgen zahlreiche außergerichtliche Vergleiche erzielt worden seien.⁸²¹

⁸¹⁸ VG Wort 2024, S. 5.

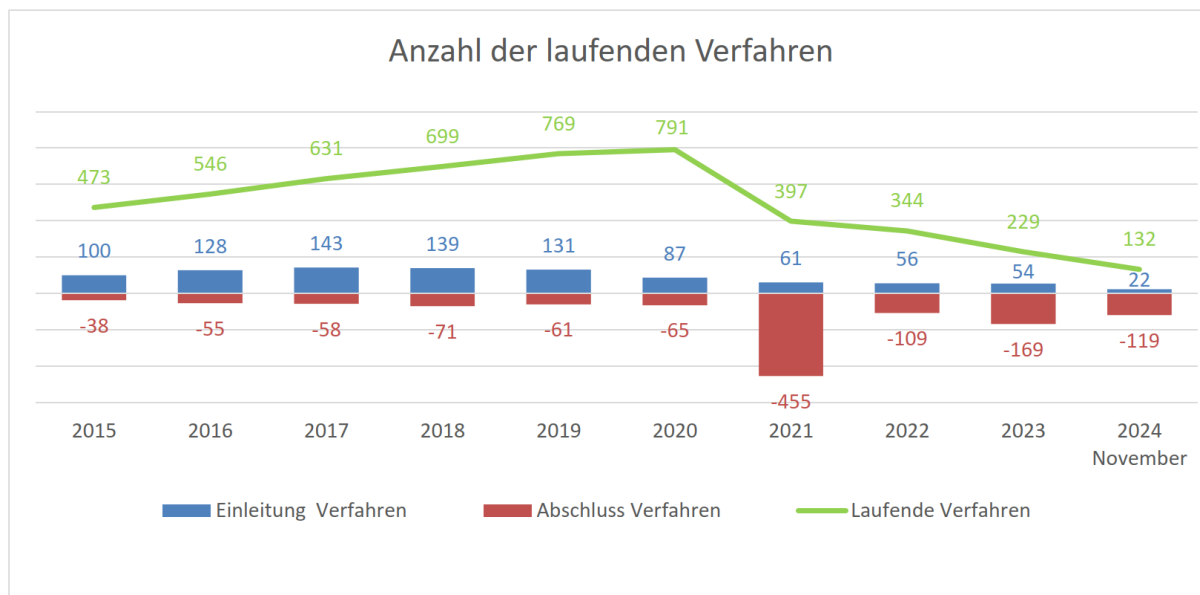
⁸¹⁹ VG Wort 2024, S. 5.

⁸²⁰ Bitkom 2024, S. 21.

⁸²¹ ZPÜ 2024, S. 83-85.

Abbildung 4-3:

Anzahl laufender Verfahren, 2015-2024 (November)

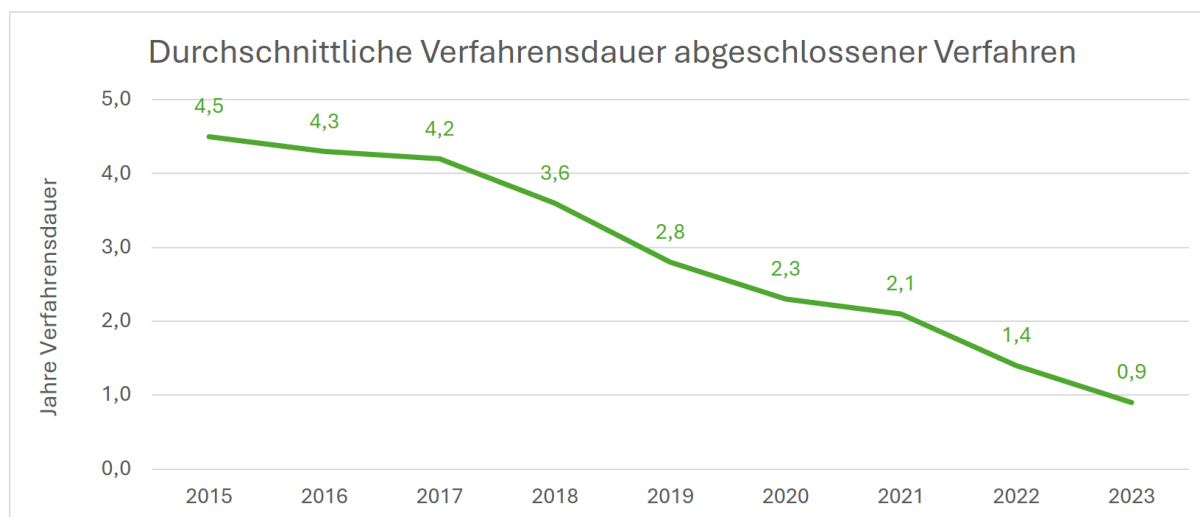


Quelle: ZPÜ 2024, S. 83-85.

Die Dauer von Gerichtsverfahren der ZPÜ betrage bei Betrachtung der zum Stand November 2024 bereits abgeschlossenen Verfahren seit 2015 durchschnittlich 3,4 Jahre, habe sich jedoch seit dem Jahr 2015 ebenfalls deutlich verkürzt:

Abbildung 4-4:

Entwicklung der durchschnittlichen Verfahrensdauer abgeschlossener Verfahren, 2015-2023



Quelle: ZPÜ 2024, S. 83-85.

Die Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA hat die in den Jahren 2008 bis 2023 bei ihr anhängig gemachten Verfahren statistisch ausgewertet und kommt zu folgenden Ergebnissen:⁸²²

⁸²² Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA 2024, S. 3-5. Zu im Jahr 2016 anhängig gemachten Verfahren konnten keine Angaben gemacht werden, da aufgrund eines Personalengpasses in der Geschäftsstelle die für eine statistische Auswertung erforderlichen Daten seinerzeit nicht erhoben wurden.

Fußnoten zur Tabelle des DPMA:

- 1 Ein zwischenzeitlich ruhend gestelltes Verfahren wurde nicht berücksichtigt; werden vier langwierige Gesamtvertragsverfahren bei der Berechnung ebenfalls nicht berücksichtigt, ergibt sich eine durchschnittliche Verfahrensdauer von 226 Tagen.
- 2 Vier zwischenzeitlich ruhend gestellte Verfahren wurden nicht berücksichtigt.
- 3 Drei zwischenzeitlich ruhend gestellte Verfahren wurden nicht berücksichtigt.
- 4 Ein zwischenzeitlich unterbrochenes Verfahren wurde nicht berücksichtigt; werden vier langwierige Gesamtvertragsverfahren bei der Berechnung ebenfalls nicht berücksichtigt, ergibt sich eine durchschnittliche Verfahrensdauer von 923 Tagen.
- 5 Ein zwischenzeitlich ausgesetztes Verfahren wurde nicht berücksichtigt.
- 6 15 zwischenzeitlich ausgesetzte, ruhend gestellte oder unterbrochene Verfahren wurden nicht berücksichtigt.
- 7 Vier zwischenzeitlich ruhende Verfahren wurde nicht berücksichtigt.
- 8 Das Verfahren ist entsprechend § 240 ZPO aufgrund der Insolvenz des Antragsgegners unterbrochen.
- 9 Ein zwischenzeitlich ausgesetztes Verfahren wurde nicht berücksichtigt.
- 10 Das Verfahren ist entsprechend § 240 ZPO aufgrund der Insolvenz des Antragsgegners unterbrochen.
- 11 Die Verfahren sind entsprechend § 240 ZPO aufgrund der Insolvenz der Antragsgegner unterbrochen.
- 12 Ein Verfahren ist entsprechend § 240 ZPO aufgrund der Insolvenz des Antragsgegners unterbrochen. Die drei weiteren offenen Verfahren waren zwischen Dezember 2022 und August 2024 ausgesetzt und werden nun fortgeführt.
- 13 Fünf Verfahren sind entsprechend § 240 ZPO aufgrund der Insolvenz der Antragsgegner unterbrochen. Die zwei weiteren offenen Verfahren waren zwischen Dezember 2022 und August 2024 ausgesetzt und werden nun fortgeführt.
- 14 Nur kontradiktorische Verfahren. Zusätzlich ist ein Antrag nach § 93 VGG eingegangen.
- 15 Zwei Verfahren sind entsprechend § 240 ZPO aufgrund der Insolvenz der Antragsgegner unterbrochen. Vier weitere offene Verfahren ruhen derzeit.
- 16 Zwei Verfahren sind entsprechend § 240 ZPO aufgrund der Insolvenz der Antragsgegner unterbrochen. Ein weiteres offenes Verfahren ruht derzeit.

Tabelle 4-10:
Entwicklung Verfahrenszahl 2008-2023

	Anzahl der Verfahren	Durch EV entschieden	Durchschnittliche Dauer in Tagen	Derzeit noch offene Verfahren
2008	23	15	365 ¹	0
2009	11	7	379	0
2010	79	37	331 ²	0
2011	105	57	938 ³	0
2012	70	36	1090 ⁴	0
2013	46	12	1524 ⁵	0
2014	142	47	1588 ⁶	0
2015	94	35	1412 ⁷	1 ⁸
2017	143	57	1065	0
2018	135	53	874 ⁹	1 ¹⁰
2019	119	44	898	3 ¹¹
2020	82	21	917	4 ¹²
2021	49	21	730	7 ¹³
2022	48 ¹⁴	22	495	16 ¹⁵
2023	51	12	176	36 ¹⁶

Quelle: Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA (2024).

Die angegebene durchschnittliche Verfahrensdauer bemisst demnach den Zeitraum zwischen dem Eingang des Antrags bei der Schiedsstelle und dem Erlass eines Einigungsvorschlags (EV). Entgegen § 105 Abs. 2 Satz 1 VGG wurde bei der Auswertung auf den Zeitpunkt des Eingangs des Antrags und nicht auf den von dessen Zustellung abgestellt, weil letzteres Datum nicht im gesamten Auswertungszeitraum statistisch erfasst wurde. Wie viel Zeit zwischen dem Eingang des Antrags und dessen Zustellung vergeht, kann variieren und ist insbesondere davon abhängig, ob die Zahlung des Kostenvorschusses anwaltlich versichert wird und ob die Schiedsstelle die Anträge deshalb schon vor Eingang desselben zustellt, von der Arbeitsbelastung der Geschäftsstelle, die insbesondere bei einer Vielzahl von am Jahresende eingehenden Anträgen hoch ist und davon, ob eine Auslandszustellung erforderlich ist. Unter Berücksichtigung dieser Faktoren kann grob überschlägig von einer durchschnittlichen Zeitdauer zwischen Eingang des Antrags und dessen Zustellung von einem Monat ausgegangen werden.

Wurde ein Verfahren auf andere Weise als durch Erlass eines Einigungsvorschlages beendet, wurde das betreffende Verfahren bei der Berechnung der durchschnittlichen Dauer nicht berücksichtigt. Häufig wurden die betreffenden Verfahren aufgrund einer Einigung der Beteiligten und einer getroffenen Ratenzahlungsvereinbarung zunächst ruhend gestellt und sodann erledigt erklärt oder der Verfahrensbeendigung ist eine Unterbrechung entsprechend § 240 ZPO vorausgegangen.

Weitere sonstige Beendigungsgründe sind die Rücknahme des Antrags, die Einstellung des Verfahrens und das Absehen von einem Einigungsvorschlag (§ 109 Abs. 2 VGG). Da im Auswertungszeitraum nicht

durchgehend der Grund der anderweitigen Verfahrensbeendigung erfasst wurde, ist eine Auswertung der Zahl der erledigt erklärten Verfahren leider nicht mit vertretbarem Aufwand möglich. Aufgrund dieser Zahl ließe sich aber ohnehin nur bedingt auf die Zahl der einvernehmlich beendeten Verfahren schließen. Denn einer Erledigung liegt zwar meist eine vergleichsweise Einigung zu Grunde. Sie tritt aber auch nach Beendigung des Insolvenzverfahrens und des damit einhergehenden Erlöschens des geltend gemachten Anspruchs ein.

Um Verzerrungen zu vermeiden, wurden bei der Berechnung der durchschnittlichen Verfahrensdauer Verfahren nicht berücksichtigt, die ausgesetzt oder unterbrochen wurden, und in denen später ein Einigungsvorschlag ergangen ist. In Verfahren, in denen ein Teil-Einigungsvorschlag erlassen wurde und die später auf andere Weise beendet wurden, ist die Dauer bis zum Erlass des Teil-Einigungsvorschlages bei der Auswertung berücksichtigt worden. Ist dagegen in dem betreffenden Verfahren ein Schluss-Einigungsvorschlag ergangen, wurde dieser der Ermittlung der Verfahrensdauer zu Grunde gelegt. Ein noch offenes Verfahren, in dem ein Teil-Einigungsvorschlag ergangen ist, wurde bei der Berechnung der durchschnittlichen Verfahrensdauer nicht berücksichtigt.

Generell werde die Verfahrensdauer insbesondere durch folgende Umstände beeinflusst: Zahl der anhängigen Verfahren und personelle Ausstattung der Schiedsstelle; Zeit, die die Verfahrensbeteiligten benötigen, um die Sach- und Rechtslage schriftsätzlich zu erörtern; höchstrichterliche Klärung, wie die Vergütung zu berechnen ist; ob über die streitgegenständlichen Geräte oder Speichermedien Gesamtverträge abgeschlossen wurden; ob empirische Untersuchungen zur Ermittlung der maßgeblichen Nutzung durchgeführt werden müssen.⁸²³

Nach Auskunft des Verbandes ZItCo dauern Verfahren vor der Schiedsstelle nach dem VGG 2-5 Jahre, Verfahren vor dem OIG München (weitere) 2-4 Jahre und Verfahren vor dem BGH 1-2 Jahre.⁸²⁴

⁸²³ Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA 2024, S. 6.

⁸²⁴ ZItCo 2024, S. 5

4.3 Alternative Ansätze für Vergütungssysteme in der EU

Mit der Erörterung alternativer Vergütungsansätze in der EU geht die Analyse über die Frage der Privatkopie hinaus. Neben alternativen Ansätzen zur Vergütung für private Vervielfältigungen wirft die Analyse die übergreifende Frage auf, welche Vergütungsmechanismen im Bereich des Streamings und der Nutzung geschützter Werke auf Plattformen eingesetzt werden könnten, um eine angemessene Urhebervergütung sicherzustellen. Insbesondere Regelungen zum Urhebervertragsrecht und Direktvergütungsansprüche, die Urheber unabhängig von individuellen Verträgen mit Verwertern geltend machen können, geraten ins Blickfeld.

Jenseits der europäischen Diskussion um die Privatkopie hat die allgemeinere Frage der angemessenen Vergütung in Streaming- und Plattformkontexten inzwischen eine eigene europäische und internationale Dimension erreicht. Die Suche nach geeigneten Regulierungsmechanismen zur Sicherung einer angemessenen Vergütung für den individuellen Urheber ist ein zentraler Punkt verschiedener Beratungen und Initiativen auf globaler und regionaler Ebene geworden.

Im internationalen Umfeld hat sich das *Standing Committee on Copyright and Related Rights* (SCCR) der World Intellectual Property Organization (WIPO) seit Ende 2019 mit mehreren Arbeitsdokumenten des Themas angenommen. Die Beratungen bei der WIPO unterstreichen die Notwendigkeit, eine angemessene Vergütung der Urheber für die Verwertung ihrer Werke auf digitalen Plattformen sicherzustellen.⁸²⁵ Die WIPO-Studien rufen dazu auf, die Disparität zwischen Plattformerträgen und individuellen Urhebereinkünften („value gap“)⁸²⁶ zu adressieren.⁸²⁷ Unter diesen Vorzeichen widmete sich das SCCR im März 2023 den ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Musikstreamings. In der Diskussion ging es insbesondere um die gerechte Verteilung von Streamingeinkünften, Transparenz im Hinblick auf Lizenzgebühren und die zentrale Rolle der Onlineplattformen bei der Sicherstellung einer angemessenen Vergütung. Die Ländergruppe Lateinamerika und Karibik (GRULAC) rief das SCCR auf, näher zu untersuchen, welche Möglichkeiten die urheberrechtlichen Regelungen zur digitalen Verwertung bieten, um eine angemessene Vergütung der Urheber, insbesondere im Bereich des

⁸²⁵ WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights & Butler 2021; WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights, Castle & Feijóo 2021.

⁸²⁶ Zur parallelen Diskussion über ein „value gap“ im europäischen Kontext, siehe Senftleben 2020.

⁸²⁷ WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights & Butler (2019); WIPO Standing Committee on Copyright and Related & Cobo 2021.

Streamings, zu erreichen.⁸²⁸ In ihrem Vorschlag einer *Analysis of Copyright Related to the Digital Environment* wiesen die GRULAC-Länder ausdrücklich darauf hin, dass “[t]here are several tools, whose form can be adapted to each national legislation, to manage the right to be remunerated of authors and performers”,⁸²⁹ wie etwa “the Collective Management or another mechanism which countries may consider propitious for the [remuneration] rights”.⁸³⁰ Die WIPO-Mitgliedstaaten konnten allerdings keinen Konsens hinsichtlich dieses Vorschlags erzielen. Sie verständigten sich auf eine Fortsetzung der Diskussion, um die signalisierten Herausforderungen auf dem Terrain der Urhebervergütung einer Klärung zuzuführen. Vor diesem Hintergrund unterbreiteten die GRULAC-Länder im April 2024 Vorschläge für weitere Schritte, die die Arbeit des SCCR in stärkerem Maße auf die Frage der angemessenen Vergütung der Urheber im digitalen Zeitalter richten würde.⁸³¹ Diese Vorstöße haben bisher allerdings nicht zu konkreten Maßnahmen, internationalen Empfehlungen oder Vorgaben für nationale Gesetzgebung in diesem Bereich geführt.

Auch in der EU ist die Frage der angemessenen Vergütung im Plattform- und Streamingumfeld in den Mittelpunkt der Diskussion gerückt. Im November 2023 erschien zu diesem Themenkreis eine Studie, die das *Policy Department for Citizens’ Rights and Constitutional Affairs* des Europäischen Parlaments, auf Ersuchen des JURI-Ausschusses, in Auftrag gegeben hatte.⁸³² Die Studie ging insbesondere auf die Problematik der so genannten „Buyout“-Verträge ein und zeigte auf, dass insbesondere Plattformen im Kultursektor diese Vertragsform häufig einsetzen. Vor diesem Hintergrund empfahl die Studie neue Initiativen, um die Chancen der Urheber auf eine angemessene Vergütung zu erhöhen.⁸³³ Im Dezember 2023 folgte die Studie *Fair Remuneration for Audiovisual Authors and Performers in Licensing Agreements* der Europäischen Audiovisuellen Informationsstelle. Auch diese Studie hob die Notwendigkeit hervor, Maßnahmen zu ergreifen, um eine angemessene Vergütung der Urheber vor dem Hintergrund des zunehmenden Erfolgs und Einflusses von digitalen Plattformen, Streamingdiensten und neuen Verwertungsmodellen zu gewährleisten.⁸³⁴

⁸²⁸ WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights & GRULAC 2023.

⁸²⁹ Id., at para. 8.

⁸³⁰ Id., at para. 8.

⁸³¹ WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights & GRULAC 2024.

⁸³² Carre u.a. 2023, S. 66.

⁸³³ Carre u.a. 2023, S. 66.

⁸³⁴ Lacourt u.a. 2023, unter “Foreword”.

Nach diesen Vorläufern erschien im März 2025⁸³⁵ schließlich eine von der Generaldirektion Kommunikationsnetzwerke, Inhalte und Technologien (DG CNECT) veranlasste empirische Studie, die Interviewdaten über Verwertungsverträge, insbesondere hinsichtlich der Einräumung von Urheberrechten durch Urheber und Produzenten, zusammenträgt.⁸³⁶ Die Erhebung bezog sich auf die Auswirkungen typischer Vertragsgestaltungen auf die Möglichkeiten von Urhebern und Produzenten, eine angemessene Vergütung zu erlangen, und behandelt in diesem Zusammenhang verschiedene urheberrechtliche Regelungen auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene.⁸³⁷ Im Hinblick auf Stellungnahmen zur angemessenen Vergütung in den für die vorliegende Untersuchung relevanten Sektoren der Kreativbranche bietet die Studie die folgenden Kernaussagen:

„Bei der Frage nach gerechter Vergütung ist eine einheitliche Wahrnehmung festzustellen. Die Mehrzahl der interviewten oder befragten Urheber und ausübenden Künstler hält die Vergütung, die sie erhalten, nicht für gerecht. In vielen Fällen werden als Gründe die Modalitäten der Rechteübertragung genannt (z. B. Übertragung gegen Pauschalzahlungen, bei denen es nicht möglich ist, den potenziellen wirtschaftlichen Wert von Arbeiten oder Darbietungen zu berücksichtigen). Im audiovisuellen Sektor halten 51% der Befragten die Vergütung selten für gerecht, während 33% diese niemals gerecht finden. Die Hauptgründe hierfür sind der Zeitpunkt der Verhandlungen (Vorproduktionsphase), die Verwendung branchenüblicher Honorare sowie Pauschalzahlungen... Ähnliche Trends lassen sich auch auf dem Gebiet der bildenden Künste beobachten. Insgesamt 51% der Befragten aus diesem Bereich halten die Vergütung selten für gerecht und 26% antworten, dass sie diese niemals gerecht finden. Als Gründe werden eine Unterbewertung des tatsächlichen oder potenziellen wirtschaftlichen Werts und die Folgen dessen für die finanzielle Tragfähigkeit genannt. Im Literaturbereich halten 43% der Befragten die Vergütung niemals für gerecht. Hauptgrund hierfür ist, dass der tatsächliche oder mögliche wirtschaftliche Wert des Werks oder der Arbeit nicht berücksichtigt wird. Für den Videospielsektor konnten keine aussagekräftigen Ergebnisse gewonnen werden.“⁸³⁸

Die folgende rechtsvergleichende Analyse widmet sich unter diesen internationalen und europäischen Vorzeichen zentralen urheberrechtlichen Vergütungsmechanismen im europäischen Ländervergleich,

⁸³⁵ Siehe die Ankündigung auf: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/commission-publishes-study-contractual-practices-affecting-transfer-copyright-and-related-rights>.

⁸³⁶ Europäische Kommission, DG CNECT 2025.

⁸³⁷ Id. Siehe auch die vom Auftragnehmer für diese Studie durchgeführte Umfrage, abrufbar unter: https://ec.europa.eu/eusurvey/runner/DGCNECT_Copyright_Survey# (accessed February 2025).

⁸³⁸ Europäische Kommission, DG CNECT 2025.

nämlich der Privatkopieregelung, den Bestimmungen des Urhebervertragsrechts und der Ausgestaltung von Direktvergütungsansprüchen. Die Untersuchung skizziert Entwicklungen und mögliche Lösungen im Licht der Literatur, der Gesetzgebung und der Rechtsprechung. Die länderübergreifende Analyse umfasst neun EU-Mitgliedstaaten (Belgien, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Italien, die Niederlande, Schweden und Spanien) sowie Norwegen und die Schweiz. Der folgende Überblick fasst die Ergebnisse dieser Analyse zusammen. Auf die erste Phase der rechtsvergleichenden Studie, die vor allem auf die Auswertung von Literatur und Rechtsprechung gerichtet war, folgten Leifadeninterviews mit auf das Urheberrecht spezialisierten Wissenschaftlern in den ausgewählten Ländern. Zu diesem Zweck wurde in Absprache mit dem BMJ ein Fragebogen entworfen (siehe Annex Forschungsziel II). Die Interviews dienten dazu, die Ergebnisse der vorangegangenen Quellenanalyse zu überprüfen und zu ergänzen.

Anknüpfend an die Diskussion des deutschen Systems der Privatkopieabgabe im vorangegangenen Abschnitt wird zunächst die Frage der Privatkopievergütung erörtert (4.3.1). Anschließend werden Maßnahmen im Bereich des Urhebervertragsrechts (4.3.2) und der Direktvergütungsansprüche (4.3.3) diskutiert, die sich in den ausgewählten Ländern herausgebildet haben. Auf diese Weise geraten politische Optionen ins Blickfeld, die in Deutschland in Betracht gezogen werden könnten, falls der bestehende nationale Urheberrechtsrahmen als unzureichend erachtet wird.

4.3.1 Privatkopie

Es gibt keinen einheitlichen Trend in den untersuchten Ländern, der darauf hindeuten würde, dass die jährlichen Einnahmen aus den Abgaben für Privatkopien aufgrund des zunehmenden Erfolgs von Streamingangeboten erheblich zurückgegangen seien. In vielen Ländern sind die Einnahmen aus der Privatkopieabgabe vielmehr relativ stabil. Diese Stabilität ist wiederum häufig das Ergebnis von Anpassungen des Spektrums abgabepflichtiger Medien und Geräte an neue technische Entwicklungen und damit einhergehende neue Formen des Kopierens. Die Diskussion über eine Ausweitung der Vergütungspflicht auf Cloud-Nutzungen ("Cloud Lockers") und Tethered Downloads, bei denen ein Streaming-Dienst den Nutzern erlaubt, Inhalte auf persönlichen Geräten wie Smartphones oder Tablets für die Offline-Nutzung zu speichern, können als Beispiele dienen, die auch in den untersuchten Ländern Wellen geschlagen haben.

Vor diesem Hintergrund ist die aktuelle Schlussfolgerung aus der Untersuchung der rechtlichen Rahmenbedingungen in den ausgewählten Ländern und den begleitenden Experteninterviews, dass die Verschiebung zugunsten von Streaming-Angeboten zumindest aus heutiger Sicht in Europa nicht zu

einer generellen Marginalisierung oder Abschaffung der Privatkopievergütung geführt hat. Mit gewissen nationalen Abweichungen sind die Gesamteinnahmen aus den Abgaben für Privatkopien in den letzten Jahren, wie bereits angedeutet, eher stabil. Es ist natürlich denkbar, dass auf nationaler Ebene Entwicklungen im Gange sind, wie etwa niederländische Rechtsprechung zu Tethered Downloads oder der Übergang zur Kompensation aus Steuermitteln in einigen nordischen Ländern, die zu spürbaren Verschiebungen im Vergütungsgefüge führen können.

Die folgende Darstellung zentraler Einsichten aus der Untersuchung ausländischer Urheberrechtssysteme bietet zunächst eine Übersicht der Entwicklung der Privatkopievergütung (4.3.1.1). Darauf folgt eine nähere Erörterung der Ansätze zu Cloud-Nutzungen und Tethered Downloads (4.3.1.2) und eine Besprechung des alternativen, steuerbasierten Vergütungsmodells in einigen nordischen Ländern (4.3.1.3).

4.3.1.1 Entwicklung der Privatkopievergütung

Wie bereits angedeutet gibt es derzeit kaum Anhaltspunkte dafür, dass die zunehmende Nutzung von Streamingdiensten in Ländern wie Dänemark, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Spanien oder Schweden grundsätzliche Debatten über das Bestandsrecht und die Reformbedürftigkeit der Privatkopieregelung angestoßen hätte. In den ausgewählten Ländern sind derartige Diskussionen bisher eher verhalten verlaufen. In der Gesetzgebung zeichnet sich keine generelle Abkehr von bestehenden Vergütungssystemen ab.

Eine bemerkenswerte Ausnahme ist Belgien, das seit fast einem Jahrzehnt einen stetigen Abwärtstrend bei der Erhebung von Abgaben für Privatkopien zu verzeichnen hat.⁸³⁹ Die für die Einziehung und Verteilung der Vergütungen für Privatkopien zuständige belgische Urheberrechtsorganisation Auvibel führt diesen Trend auf Folgendes zurück:

1. die Entwicklung von Produkten, die für Privatkopien verwendet werden, wie z. B. Computer, Drucker und E-Reader, die erst im April 2022 in den Kreis der Geräte aufgenommen wurden, die in Belgien der Privatkopieabgabe unterliegen; und

⁸³⁹ Siehe insbesondere Auvibel-Jahresbericht 2021, verfügbar unter: <https://www.auvibel.be/wp-content/uploads/2023/07/rapport-annuel-comptes-annuels-2021-nl.pdf> (Zugriff im Januar 2025), S. 4; und Auvibel-Jahresbericht 2023, verfügbar unter: <https://www.auvibel.be/wp-content/uploads/2024/06/jaarverslag-auvibel-2023-samengevoegd.pdf> (Zugriff im Januar 2025), S. 34.

2. die zunehmende Nutzung von Cloud-Diensten für Privatkopien, die (auch im Januar 2025) in Belgien noch nicht der Privatkopieabgabe unterliegen.⁸⁴⁰ Dies gilt trotz des EuGH-Urteils in der Rechtssache *Austro-Mechana*,⁸⁴¹ in dem bestätigt wurde, dass Cloud-Privatkopien unter die Ausnahme für Privatkopien fallen.⁸⁴² Es ist jedoch erwähnenswert, dass in keinem der Jahresberichte von Auvibel ein ausdrücklicher Zusammenhang zwischen dem Rückgang der Einnahmen aus der Kopierabgabe und dem Streaming-Konsum hergestellt wird. Darüber hinaus ist auch in Belgien keine grundlegende Debatte entstanden, die die Privatkopieabgabe vor dem Hintergrund zunehmender Streaming-Nutzungen insgesamt in Frage stellt. Aus Perspektive der Urheber ist die Privatkopieabgabe in allen Ländern, die in diesem Bericht behandelt werden, einschließlich Belgien, weiterhin eine wichtige Einnahmequelle.

In Frankreich richtet sich die Privatkopieabgabe traditionell auf leere Tonträger. Diese Basis wurde im Zuge der technologischen Entwicklung verbreitert, mit der bemerkenswerten Ausnahme von Computern.⁸⁴³ 80% der Kopierabgaben entfallen inzwischen auf Mobiltelefone und Tablets.⁸⁴⁴ Die Höhe der Privatkopieabgabe für jedes Medium wird von einer unabhängigen Ad-hoc-Verwaltungskommission, der Kommission für Privatkopien (*Commission copie privée*), festgelegt, deren Mitglieder durch gemeinsamen Erlass der für Kultur, Wirtschaft und Finanzen zuständigen Minister ernannt werden.⁸⁴⁵ Diese Kommissionsmitglieder vertreten gleichberechtigt Verbraucher, Hersteller abgabepflichtiger Speichermedien sowie Autoren, Künstler und Produzenten.⁸⁴⁶ Die Kommission beschließt die für die verschiedenen Medien geltenden Tarife, die notwendigerweise auf unabhängigen Nutzungsstudien

⁸⁴⁰ Auvibel-Jahresbericht 2023, verfügbar unter: <https://www.auvibel.be/wp-content/uploads/2024/06/jaarverslag-auvibel-2023-samengevoegd.pdf> (Zugriff im Januar 2025), S. 34.

⁸⁴¹ Rechtssache C-433/20, Urteil vom 24. März 2022, ECLI:EU:C:2022:217.

⁸⁴² Weitere Informationen hierzu finden Sie im Auvibel-Jahresbericht 2023, abrufbar unter: <https://www.auvibel.be/wp-content/uploads/2024/06/jaarverslag-auvibel-2023-samengevoegd.pdf> (Zugriff im Januar 2025), auf S. 34 und in der nachstehenden Diskussion

⁸⁴³ Bericht der französischen Regierung über die Entschädigung für Privatkopien, Oktober 2022, abrufbar unter: <https://www.culture.gouv.fr/espace-documentation/Rapports/Rapport-du-Gouvernement-au-Parlement-sur-la-remuneration-pour-copie-privee-octobre-2022>, auf S. 1.

⁸⁴⁴ Id.

⁸⁴⁵ Id.; Copie France, "Tarifs et supports", verfügbar unter: <https://copiefrance.fr/fr/faire-sa-declaration/tarifs-et-supports> (Zugriff im Januar 2025).

⁸⁴⁶ Copie France, "Tarifs et supports", verfügbar unter: <https://copiefrance.fr/fr/faire-sa-declaration/tarifs-et-supports> (Zugriff im Januar 2025).

beruhen, die das Kopierverhalten der Verbraucher ermitteln.⁸⁴⁷ Die Privatkopieabgabe wird in der Folge von der vom Kulturministerium zugelassenen Gesellschaft *Copie France* bei Herstellern und Importeuren relevanter Medien eingezogen und nach einem speziellen Verteilungsschlüssel an Verwertungsgesellschaften im Bereich des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte weitergereicht.⁸⁴⁸ In den letzten zwanzig Jahren, zwischen 2001 und 2021, haben sich die eingenommenen Beträge verdreifacht. In den letzten Jahren hat sich ein relativ konstantes, stabiles Niveau herausgebildet.⁸⁴⁹ Die Privatkopieabgabe in Frankreich hat einen Betrag pro Einwohner erreicht, der doppelt so hoch ist wie der europäische Durchschnitt.⁸⁵⁰ Im Vergleich zu anderen Ländern sind die Abgaben generell höher. Innerhalb der EU gibt es nur in Deutschland eine ähnlich hohe Privatkopieabgabe wie in Frankreich.⁸⁵¹

In Italien legt das Ministerium für Kultur (*Ministero della cultura*) die Abgabensätze für Privatkopien fest. Dies geschieht im Wege von Ministerialerlassen, die die Höhe der Abgaben für verschiedene Aufzeichnungsgeräte und -medien verbindlich festlegen.⁸⁵² Die derzeit geltenden Tarife beruhen auf dem Ministerialerlass vom 30. Juni 2020.⁸⁵³ Bei der Festlegung dieser Tarife werden die wichtigsten Interessengruppen konsultiert, darunter Rechteinhaber – Urheber, ausübende Künstler und Produzenten –, die von Verwertungsgesellschaften wie der SIAE (*Società Italiana degli Autori ed Editori*) vertreten werden, sowie die Hersteller, Importeure und Vertreiber von abgabepflichtigen Geräten und Medien. Auch Verbraucherorganisationen, die die Interessen der Allgemeinheit vertreten, werden gehört. Die SIAE

⁸⁴⁷ Id.; Bericht der französischen Regierung über die Entschädigung für Privatkopien, Oktober 2022, abrufbar unter: <https://www.culture.gouv.fr/espace-documentation/Rapports/Rapport-du-Gouvernement-au-Parlement-sur-la-remuneration-pour-copie-privee-octobre-2022>, S. 1.

⁸⁴⁸ Bericht der französischen Regierung über die Entschädigung für Privatkopien 2022.

⁸⁴⁹ Id. Im jüngsten Zeitraum ab 2011 haben die Einnahmen aus der Privatkopieabgabe in Frankreich einen deutlichen Aufwärtstrend von 193 Millionen Euro im Jahr 2011 auf 279 Millionen Euro im Jahr 2021 gezeigt, was die Anpassungsfähigkeit und das Wachstum des Systems widerspiegelt. Nach einem leichten Rückgang auf 174 Millionen Euro im Jahr 2012 stiegen die Einnahmen stetig an und erreichten 2015 222 Millionen Euro und 2018 einen Höchststand von 278 Millionen Euro. Auf einen leichten Rückgang auf 259 Millionen Euro im Jahr 2019 folgte die Widerstandsfähigkeit während der COVID-19-Pandemie, wobei die Einnahmen auf 273 Millionen Euro im Jahr 2020 und 279 Millionen Euro im Jahr 2021 stiegen: siehe *Copie France, Annual reports and key figures*, verfügbar unter: <https://www.copiefrance.fr/en/who-are-we/annual-reports-and-key-figures> (Zugriff im Januar 2025).

⁸⁵⁰ Bericht der französischen Regierung über die Entschädigung für Privatkopien 2022.

⁸⁵¹ Id.

⁸⁵² SIAE, "Copia Privata", verfügbar unter: <https://www.siae.it/it/cosa-facciamo/altri-servizi/copia-privata/> (Zugriff im Januar 2025).

⁸⁵³ Verfügbar (auf Italienisch) unter: https://d2aod8qfhzlk6j.cloudfront.net/SI-TOIS/DM_30_giugno_2020_2546b165b3.pdf (Zugriff im Januar 2025).

legt die Abgabensätze zwar nicht fest, spielt aber eine zentrale Rolle im dorthin führenden Entscheidungsprozess. Die Verwertungsgesellschaft unterbreitet dem Ministerium Daten und Vorschläge auf der Grundlage seiner Erfahrungen mit der Wahrnehmung von Urheberrechten.⁸⁵⁴ Ähnlich wie in Frankreich, wo die Einnahmen aus der Privatkopieabgabe relativ stabil und über die Jahre hinweg stetig gestiegen sind, beliefen sich die Einnahmen aus den Abgaben für Audio- und Videoprivatkopien in Italien im Jahr 2022 auf insgesamt 148,6 Mio. Euro, gegenüber 147,7 Mio. Euro im Jahr 2021, was im Wesentlichen dem Vorjahresniveau entspricht (+0,9 Mio. Euro; +0,6 %).⁸⁵⁵

Auch in Spanien zeigen die von der SGAE (*Sociedad General de Autores y Editores*) erhobenen Abgaben für Privatkopien von 2017 bis 2023 einen Aufwärtstrend – trotz periodischer Schwankungen, die durch regulatorische Änderungen, Marktdynamik und außerordentliche Ausgleichszahlungen beeinflusst werden.⁸⁵⁶ Wie in Italien werden die Abgabensätze von der Regierung durch Ministerialerlasse festgelegt. Das letzte Dekret, das derzeit in Kraft ist, wurde im März 2023 erlassen.⁸⁵⁷ Die Regierung kann zwar Marktstudien und Eingaben von Interessengruppen berücksichtigen, behält aber die zentrale Kontrolle über den Prozess, der zur Ermittlung und potentiellen Anpassung der Abgaben führt.

⁸⁵⁴ Die Hersteller und Importeure sind verpflichtet, der SIAE vierteljährlich eine Erklärung nach dem von der SIAE erstellten Muster für Verkaufserklärungen vorzulegen, das die Formeln für die Berechnung der Gebühren für die einzelnen Typen von Aufzeichnungsgeräten und leeren Trägern enthält. Siehe SIAE, "Copia Privata", verfügbar unter: <https://www.siae.it/it/cosa-facciamo/altri-servizi/copia-privata/> (Zugriff im Januar 2025).

⁸⁵⁵ SIAE, *Rendiconto di Gestione: Esercizio 2022*, verfügbar unter: https://d2aod8qfhzlk6j.cloudfront.net/SI-TOIS/Rendiconto_di_Gestione_2022_1f31351aa1.pdf (Zugriff im Januar 2025), S. 25.

⁸⁵⁶ Die Einnahmen stiegen stark von 2,6 Millionen Euro im Jahr 2017 auf 11,7 Millionen Euro im Jahr 2018, angetrieben durch neue Rahmenverträge. Das Wachstum setzte sich 2019 mit einem Gesamtbetrag von 13,7 Millionen Euro fort. Im Jahr 2020 sanken die Einnahmen aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf den Verbrauch und die Abrechnungen auf 11,3 Millionen Euro. Im Jahr 2021 setzte jedoch ein Aufschwung ein, und die Einnahmen erreichten 13,8 Millionen Euro, was durch einen Anstieg der Elektronikverkäufe von Unternehmen wie Samsung, Lenovo und Amazon um 47,3 % begünstigt wurde. Dieser positive Trend setzte sich 2022 mit einem Anstieg der Einnahmen auf 15,3 Millionen Euro fort, unterstützt durch Vereinbarungen mit Rechteverwertungsgesellschaften und die Rückerstattung einbehaltener Mittel aus den Vorjahren. Ein weiterer bemerkenswerter Anstieg erfolgte im Jahr 2023, als die Einnahmen auf 26,4 Millionen Euro stiegen – ein Anstieg von 72,5 % im Vergleich zum Vorjahr –, was vor allem auf eine Entschädigung in Höhe von 16 Millionen Euro für die Inhaber von Rechten an geistigem Eigentum für den Zeitraum 2015-2017 zurückzuführen ist. Im Laufe der Jahre haben die Audioeinzüge durchweg dominiert und sind von 1,4 Millionen Euro im Jahr 2017 auf 16,1 Millionen Euro im Jahr 2023 gestiegen, während die Videoeinzüge im gleichen Zeitraum von 1,2 Millionen Euro auf 10,3 Millionen Euro zugenommen haben. Siehe SGAE Annual Management Reports (*Informe de Gestión*) für die Jahre 2017-2023, verfügbar unter: <https://www.sgae.es/sobre-sgae/somos-transparentes/> (Zugriff im Januar 2025).

⁸⁵⁷ Spanish Ministry of Culture 2023, retrieved from <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2023-7941>.

In den Niederlanden stiegen die jährlichen Privatkopievergütungen von rund 31,6 Millionen Euro im Jahr 2018 auf 43,7 Millionen im Jahr 2022. Im Jahr 2023 sank der Gesamtbetrag jedoch auf 31,1 Millionen. Wie im Jahresbericht der Stiftung Privatkopie (*Stichting de Thuis kopie*) – der für die Erhebung der Privatkopieabgabe zuständigen niederländischen Verwertungsgesellschaft – nachzulesen ist, lässt sich der deutliche Rückgang im Jahr 2023 zumindest teilweise auf das Urteil des Berufungsgerichts Den Haag zu Tethered Downloads im Jahr 2022⁸⁵⁸ zurückführen.⁸⁵⁹ Das Berufungsgericht hat die Erhebung von Privatkopieabgaben für Tethered Downloads ausgeschlossen.⁸⁶⁰ Als Reaktion auf dieses Urteil beschloss die Stiftung Verhandlungen Privatkopievergütung (*Stichting Onderhandeligen Thuis kopie*, im Folgenden: „Stiftung SONT“) – das Verhandlungsgremium, das für die Ermittlung der angemessenen Höhe der Privatkopieabgabe in den Niederlanden zuständig ist – eine Überarbeitung der Tarife für 2023 und 2024, die auf eine Absenkung der meisten Tarife hinausläuft. In der Stiftung SONT sind Rechteinhaber und Vertreter der abgabepflichtigen Industrie gleichermaßen vertreten, um die Höhe der Tarife auszuhandeln. Der Justizminister ernennt einen unabhängigen Vorsitzenden, der eine endgültige Entscheidung trifft, wenn die Verhandlungsparteien keine Einigung erzielen können.⁸⁶¹ Im Allgemeinen legt die Stiftung SONT den jährlichen Betrag auf der Grundlage mehrerer Kriterien fest. Eine wichtige Rolle spielt eine Marktstudie zum Kopierverhalten der Verbraucher, die jährlich von der Forschungsagentur Verian durchgeführt wird.⁸⁶² Weitere Kriterien sind die Höhe der Abgaben für Privatkopien in anderen EU-Mitgliedstaaten, die Akzeptanz der Abgabenzahlungen unter Verbrauchern und rechtliche Entwicklungen, wie z.B. das genannte Urteil des Berufungsgerichts Den Haag zu Tethered Downloads. Neben diesen Entwicklungen in Belgien, Frankreich, Italien, Spanien und den Niederlanden hat die länderübergreifende Analyse der europäischen Vergütungsmechanismen für Privatkopien gezeigt, dass insbesondere in den nordischen Ländern gewisse Abweichungen vom derzeitigen deutschen Ansatz zu beobachten sind. Die Vergütungssysteme in dieser Region sind oft enger gefasst als in Deutschland. Die Abgabenregelungen in Schweden, Dänemark und Finnland decken beispielsweise nur Filme und

⁸⁵⁸ Berufungsgericht Den Haag (*Hof Den Haag*), 22. März 2022, Rs. 200.272.397/01, ECLI:NL:GHDHA:2022:2289, HP Nederland BV u.a./SONT und Stichting de Thuis kopie.

⁸⁵⁹ Stichting de Thuis kopie Jahresbericht 2023, S. 12, verfügbar unter https://www.cedar.nl/uploads/15/FileManager/Jaarverslag_2023_Stichting_de_Thuis kopie_-_incl_controleverklaring.pdf.

⁸⁶⁰ Berufungsgericht Den Haag (*Hof Den Haag*), 22. März 2022, Rs. 200.272.397/01, ECLI:NL:GHDHA:2022:2289, HP Nederland BV u.a./SONT und Stichting de Thuis kopie.

⁸⁶¹ Artikel 16e Niederländisch "Auteurswet"; Artikel 10 Absatz a, Niederländisch "Wet op de naburige rechten".

⁸⁶² Globale Studie zum privaten Kopieren 2020. CISAC, BIEM & Stichting de Thuis kopie. https://www.cedar.nl/uploads/15/FileManager/Private_copying_study_2020.pdf.

Tonträger ab. Die Ausnahme ist Norwegen, das sein System 2018 auf literarische Werke und Bilder ausgeweitet hat.

Neben diesem engeren Anwendungsbereich fördert die Studie der nordischen Länder auch eine Alternative zum Abgabensystem zutage, die in Abschnitt 4.3.1.3 näher besprochen wird. Obwohl die Urheberrechtsgesetze der nordischen Länder einen gemeinsamen Kern haben, der bis in die späten 1950er Jahre zurückreicht, können diese Länder in zwei Gruppen unterteilt werden: Dänemark und Schweden, wo das traditionelle Kopierabgabensystem angewandt wird, und Finnland und Norwegen, wo sich ein alternatives, aus dem allgemeinen Staatshaushalt finanziertes System entwickelt hat.

In all diesen Ländern ist die Frage des gerechten Ausgleichs für Privatkopien nach wie vor umstritten. Neben gerichtlichen Entscheidungen hat die Kontroverse auch zu einer Reihe regulatorischer Entwicklungen geführt. In Dänemark hat das nationale Privatkopiesystem beispielsweise erhebliche Veränderungen erfahren. Im März 2017 setzte die dänische Regierung einen unabhängigen Ausschuss ein, um das damals geltende System (bestehend aus einer vom Staat gezahlten DVD-Entschädigung und einer traditionellen Abgabe auf Leerträger) zu überprüfen. Der Ausschuss schlug unter anderem vor, nicht nur Leermedien, sondern auch Speichermedien wie Handys, Computer und Tablets in die Regelung einzubeziehen. Darüber hinaus schätzte er die angemessene Entschädigung für die Rechteinhaber auf 44 Millionen DKK pro Jahr.⁸⁶³ Im Februar 2021 wurde eine politische Einigung über die Modernisierung der dänischen Regelung für Privatkopien erzielt. In der entsprechenden Vereinbarung wurden einige Parameter für die Modernisierung der Regelung festgelegt, insbesondere die Abschaffung der staatlich finanzierten DVD-Entschädigung und die Festlegung von Geräten und Speichermedien, die der Regelung unterfallen sollen (z.B. CDs, DVDs, USB-Sticks, Mobiltelefone, Tablets, Laptops und Desktops).⁸⁶⁴ Außerdem wurden Kategorien bestimmt, die von der Regelung nicht erfasst werden sollten (Kassetten, Smartwatches, Smart-TVs und Spielkonsolen). Die Vereinbarung umfasste auch die Absprache, dass die Gesamtvergütung für Urheber künftig 93 Millionen DKK pro Jahr betragen und die neue Regelung alle drei Jahre überprüft werden sollte.⁸⁶⁵

Am 1. Januar 2022 traten in Dänemark neue Rechtsvorschriften in Kraft, um die beschriebene politische Vereinbarung umzusetzen. Die Speichermedien, die dieser neuen Regelung unterfallen, sind im

⁸⁶³ Kulturministeriet 2017, S. 4-6.

⁸⁶⁴ Kulturministeriet 2021, S. 1-2.

⁸⁶⁵ Kulturministeriet 2021, S. 2-3.

Urheberrechtsgesetz mit einer festen Vergütung pro Einheit aufgeführt (Festplatte mit einer Speicherkapazität von 128 GB oder weniger – 4,00 DKK; Festplatte mit einer Speicherkapazität von mehr als 128 GB – 16,00 DKK; Tablet, Smartphone, Laptop, stationärer Computer – 45,00 DKK).⁸⁶⁶ Die Tarife werden auf der Grundlage von Verkaufsstatistiken für die betreffenden Speichermedien in den Jahren 2018-2020 festgelegt. Gemäß § 40 Absatz 2 des dänischen Urheberrechtsgesetz (*Lov om ophavsret*) sind die im Gesetz festgelegten Abgabensätze jährlich in Übereinstimmung mit dem Gesetz über einen Prozentsatz zur Anpassung der Tarife zu indexieren.⁸⁶⁷ Für das Jahr 2025 wurde die Abgabe um 3,5 % für jede Kategorie im Vergleich zu den Tarifen von 2024 und um 8,9 % für jede Kategorie im Vergleich zu den im Urheberrechtsgesetz festgelegten Sätzen erhöht.⁸⁶⁸ Für die Auswahl der aufgeführten Speichermedien war ausschlaggebend, ob eine Nutzung zu Privatkopiezwecken und ein nicht bloß unerheblicher Schaden als wahrscheinlich erachtet werden konnte. Darüber hinaus wird in der überarbeiteten Gesetzgebung klargestellt, dass ausländische Unternehmen, die einschlägige Speichermedien an dänische Privatpersonen in Dänemark verkaufen (z.B. über das Internet), den Urhebern in gleicher Weise eine Vergütung zahlen müssen wie diejenigen, die Speichermedien herstellen und importieren.⁸⁶⁹ Das Gleiche gilt für Unternehmen, Behörden und andere juristische Personen, die Speichermedien von ausländischen Unternehmen kaufen und sie dann an Privatpersonen ausschließlich für den privaten Gebrauch zur Verfügung stellen.⁸⁷⁰

Diese Veränderungen spiegeln sich in der Statistik der zu zahlenden Beträge wider. Als Folge der gesetzgeberischen Neuerungen ist ein deutlicher Anstieg und eine steigende Tendenz der Abgaben zu verzeichnen. Während im Jahr 2015 28,5 Millionen DKK und im Jahr 2020 26,1 Millionen DKK eingenommen wurden, belief sich das Volumen der Privatkopieabgabe im Jahr 2021 auf 49 Millionen DKK und im Jahr 2022 auf 97,7 Millionen DKK.⁸⁷¹

⁸⁶⁶ Lov om ophavsret LBK nr 1093 af 20/08/2023 (konsolidiertes dänisches Urheberrechtsgesetz), § 40 stk. 1.

⁸⁶⁷ Bekendtgørelse af lov om en satsreguleringsprocent LBK nr 237 af 27/02/2020

⁸⁶⁸ Copydan 2025, retrieved from <https://www.copydan-kulturplus.dk/om-kompensation-for-privatkopiering/>

⁸⁶⁹ Dänisches Urheberrechtsgesetz, § 39a stk. 1.

⁸⁷⁰ Dänisches Urheberrechtsgesetz, § 39a stk. 2.

⁸⁷¹ Copydan, Jahresbericht 2020, S. 1, verfügbar unter <https://www.copydan-kulturplus.dk/media/2804/aarsrapport_copydan_kulturplus_2020.pdf>; Copydan, Jahresbericht 2021, S. 1, verfügbar unter <<https://www.copydan-kulturplus.dk/media/2949/aarsrapport-2021-for-copydan-kulturplus.pdf>>; Copydan, Jahresbericht 2022, Copydan KulturPlus, S. 1, verfügbar unter <https://www.copydan-kulturplus.dk/media/3268/aarsrapport-2022_copydan-kulturplus_med-forside.pdf>.

Darüber hinaus gab es in Dänemark einen bedeutenden und komplexen Rechtsstreit über die Arten von Speichermedien, die einbezogen werden sollten. Copydan leitete ein Verfahren gegen das Kulturministerium (*Kulturministeriet*) wegen unrechtmäßiger Umsetzung von Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b der InfoSoc-RL ein und forderte Schadensersatz für die daraus entstandenen Verluste.⁸⁷² Im Zuge des Verfahrens forderte Copydan unter anderem, dass Kopien aus Streamingdiensten (als Methode zur Berechnung des Schadens) in das Privatkopiesystem einbezogen werden sollten. Die Entscheidung des Obersten Gerichtshofs (*Højesterets dom*) erging im November 2023.⁸⁷³

Das Urteil enthält wichtige Richtlinien für die Berechnung des Schadens im Zusammenhang mit der Privatkopie. Unter Bezugnahme auf den Erwägungsgrund 35 InfoSoc-RL kam der Gerichtshof zu dem Ergebnis, dass keine Privatkopieabgabe geschuldet ist, wenn der Rechtsinhaber die Möglichkeit hatte, sein Vervielfältigungsrecht auszuüben und den Kopiervorgang, beispielsweise im Zuge einer vertraglichen Vereinbarung mit dem Streaminganbieter, zu lizenzieren. Der Oberste Gerichtshof stellte auch klar, dass die nationale Ausgestaltung der Privatekopieregelung in Dänemark⁸⁷⁴ lediglich die Erlaubnis beinhaltet, einzelne Kopien für die private Nutzung anzufertigen, nicht jedoch die Möglichkeit, digitale Kopien auf Grundlage von geliehenen, illegal angebotenen oder verschlüsselten Werkexemplaren zu erstellen. Mit dieser Aussage schloss sich der Gerichtshof der Auffassung des *Kulturministeriet* an, wonach die Privatekopieabgabe Vervielfältigungsvorgänge auf Basis von illegalen Quellen⁸⁷⁵ oder vertraglichen Vereinbarungen nicht umfasst. Der Gerichtshof führte des Weiteren aus, dass Daten für die Jahre 2014-2021 einen signifikanten Rückgang der Verkaufszahlen für Ton- und Filmträger, wie etwa CDs und DVDs, belegen und demnach auch nahelegen, dass das Volumen privater Kopierhandlungen auf Grundlage dieser Träger erheblich abgenommen hat.⁸⁷⁶ Für die Nutzung von Streamingdiensten zeige sich dahingegen ein umgekehrter Trend im gleichen Zeitraum, nämlich eine deutliche Zunahme.⁸⁷⁷

⁸⁷² <https://merlin.obs.coe.int/article/9513>

⁸⁷³ Højesterets dom af 16. November 2023 i sag BS-21863/2022-HJR (Copydan KulturPlus mod Kulturministeriet). First instance: Østre Landsrets dom af 19. maj 2022 i sag BS-25897/2019-OLR.

⁸⁷⁴ Lov om ophavsret LBK nr 1093 af 20/08/2023 (konsolidiertes dänisches Urheberrechtsgesetz), § 12.

⁸⁷⁵ EuGH, 10. April 2014, ACI Adam and others (C-435/12) ECLI:EU:C:2014:254.

⁸⁷⁶ Højesterets dom af 16. November 2023 i sag BS-21863/2022-HJR, S. 9.

⁸⁷⁷ Højesterets dom af 16. November 2023 i sag BS-21863/2022-HJR, S. 9.

Im Hinblick auf den richtigen Ansatz für die Berechnung der finanziellen Kompensation für privates Kopieren lehnte der Oberste Gerichtshof eine von Copydan vorgeschlagene Methode ab, die den Mittelwert der Vergütungstarife in fünf ausgewählten EU-Mitgliedstaaten⁸⁷⁸ als zentrale Vergleichsgröße nehmen würde. Der Gerichtshof führte hierzu aus, dass der Anwendungsbereich der Privatkopieregelung in den fünf Mitgliedstaaten in verschiedener Hinsicht breiter sei als die entsprechende Gesetzgebung in Dänemark.⁸⁷⁹ In der Gesamtschau der von Copydan vorgebrachten Argumente kam der Gerichtshof zu dem Schluss, dass Dänemark die europäische Privatkopieregelung aus der InfoSoc-RL nicht korrekt in nationales Recht übertragen hat. Das Spektrum der erfassten Speichermedien war in den Jahren 2014-2021 unvollständig. Trotz dieses Ergebnisses gewährte der Gerichtshof allerdings keinen Schadensersatz, weil Copydan nicht nachweisen konnte, dass aufgrund der fehlerhaften Umsetzung der Richtlinie ein Schaden entstanden war.⁸⁸⁰

In Schweden war der jährliche Betrag der Vergütung für Privatkopien sehr unbeständig, mit 31,8 Millionen SEK im Jahr 2020, 1627,8 Millionen SEK im Jahr 2021 (siehe Erläuterung unten), 297,2 Millionen SEK im Jahr 2022 und 244,8 Millionen SEK in 2023.⁸⁸¹ Diese Entwicklungen sind wahrscheinlich auf das besondere schwedische Modell zurückzuführen, das weit gefasste gesetzliche Bestimmungen mit Verhandlungen der Industrie kombiniert. Die Regeln für Privatkopien, die im schwedischen Urheberrechtsgesetz eine Abgabe auf Speichermedien vorsehen, sind offene, elastische Normen. Generell sehen sie eine Grundvergütung vor, die seit 2005 nicht mehr aktualisiert wurde. Die Bandbreite der vergütungspflichtigen Kopiermedien und -geräte sowie die Aktualisierung der konkreten Abgabenhöhe werden in einer Branchenvereinbarung zwischen Copyswede und ElektronikBranchen festgelegt – mit möglichst geringer Regierungsbeteiligung. Computerfestplatten waren in diesem Zusammenhang ein sehr umstrittenes Thema. Während vorbereitende Arbeiten darauf hindeuteten, dass sie nicht unter die Regelung fielen, wurden sie letztlich im Zuge einer Branchenvereinbarung doch aufgenommen. Wichtig ist, dass die schwedische Regierung die nähere Ausgestaltung der Privatkopieabgabe (jenseits der offenen

⁸⁷⁸ Die Entscheidung enthält keine Aufschlüsselung der fünf Mitgliedstaaten, deren Tarife in die Berechnung einfließen würde. Vgl. Højesterets dom af 16. November 2023 i sag BS-21863/2022-HJR, S. 10.

⁸⁷⁹ Højesterets dom af 16. November 2023 i sag BS-21863/2022-HJR, S. 10.

⁸⁸⁰ Højesterets dom af 16. November 2023 i sag BS-21863/2022-HJR, S. 11.

⁸⁸¹ Copyswede, Jahresbericht 2021, < <https://www.copyswede.se/om/publikationer/arsredovisning-2021/> > , S. 11; Copyswede, Jahresbericht 2023, < <https://www.copyswede.se/om/publikationer/arsredovisning-2022/> > , S. 11; Copyswede, Jahresbericht 2023 <https://www.copyswede.se/om/publikationer/arsredovisning-2023/> > , S.11 Copyswede, Jahresbericht 2021, S. 11, abrufbar unter < <https://www.copyswede.se/om/publikationer/arsredovisning-2021/> > ; Copyswede, Jahresbericht 2023, S. 11, abrufbar unter < <https://www.copyswede.se/om/publikationer/arsredovisning-2022/> > , S. 11; Copyswede, Jahresbericht 2023, S. 11, abrufbar unter <<https://www.copyswede.se/om/publikationer/arsredovisning-2023/> > .>

gesetzlichen Vorgaben) als eine privatrechtliche Angelegenheit betrachtet, da die Bestimmungen auf der Annahme ruhen, dass die betroffenen Parteien sich im Verhandlungsweg über die genaue Art ihrer gegenseitigen Rechte und Pflichten einigen werden.

Copyswede, die anspruchsberechtigte Urheber und Inhaber verwandter Schutzrechte vertritt, zieht die Privatkopieabgabe in der Praxis ein (die Organisation ist nicht im Urheberrechtsgesetz genannt). ElektronikBranschen ist die Organisation, die die Lieferanten und Einzelhändler von Unterhaltungselektronik vertritt,⁸⁸² d.h. die Händler, die nach dem schwedischen Ansatz die Privatkopieabgabe zahlen müssen. Copyswede und ElektronikBranschen haben seit 1999, als die Bestimmungen zur Verhandlungslösung über die Privatkopieabgabe eingeführt wurden, mehrere Branchenvereinbarungen geschlossen. Sie umfassen die Abgabenhöhe für unbespielte Video- und Audiokassetten, bespielbare CDs und DVDs, Minidiscs, Videoabspielgeräte mit eingebauter Festplatte, Fernsehgeräte, Set-Top-Boxen und DVD-Abspielgeräte mit eingebautem Speicher, MP3-Abspielgeräte mit internem Speicher, andere Medienabspielgeräte mit eingebautem Speicher, wie etwa der iPod Touch, USB-Sticks und externe Festplatten.

Am 6. Oktober 2020 unterzeichneten Copyswede und ElektronikBranschen ihre jüngste Branchenvereinbarung, die rückwirkend ab Januar 2009 gilt. Diese rückwirkende Wirksamkeit erklärt den oben genannten, sehr hohen Betrag, der im darauffolgenden Jahr (2021) eingenommen wurde. Die rückwirkende Vergütung belief sich auf insgesamt 1,3 Milliarden SEK. Die Vereinbarung galt grundsätzlich bis Oktober 2022, sah jedoch auch die Möglichkeit einer Verlängerung oder Kündigung vor, beispielsweise für den Fall neuer Rechtsvorschriften zur Privatkopieabgabe. Die Vereinbarung legt unter anderem die Produktkategorien fest, für die die Abgabe für Privatkopien berechnet wird, sowie die Tarife und Obergrenzen, die für die verschiedenen Produktkategorien gelten. Die Vereinbarung bestimmt auch, dass der Zeitpunkt, zu dem ein Anspruch auf die Abgabe für Privatkopien entsteht, im Vergleich zum ansonsten geltenden Recht verschoben wird: nämlich von dem Zeitpunkt, zu dem abgabepflichtige Produkte nach Schweden verbracht oder dort hergestellt werden, auf den Zeitpunkt, zu dem die Produkte im Land weiterverkauft werden. In der Vereinbarung ist außerdem festgelegt, dass der Einzelhändler, der in der Verkaufskette an letzter Stelle steht, für die Abrechnung und Zahlung der betreffenden Erzeugnisse verantwortlich ist, sofern dieser Einzelhändler und die ihm in der Lieferkette vorausgehenden Akteure eine Vereinbarung mit Copyswede zur Entrichtung der Privatkopievergütung unterzeichnet haben.

⁸⁸² Für weitere Informationen, siehe: <https://elektronikbranschen.se/elektronikbranschen/>.

Neben diesen bekannten Entwicklungen zeichnen sich in Schweden Änderungen der Privatkopieregelung ab. Das schwedische Justizministerium (*Justitiedepartementet*) hat vor dem Hintergrund der *Kwantum*-Entscheidung des EuGH⁸⁸³ eine öffentliche Konsultation zum Thema Privatkopievergütung und Reziprozität angestoßen.⁸⁸⁴ Das Ministerium schlägt vor, gesetzlich klarzustellen, dass der Anspruch auf Privatkopievergütung im Falle von Rechtsinhabern außerhalb des EU-EER-Raums nicht länger davon abhängt, ob die entsprechenden ausländischen Rechtsordnungen eine äquivalente Kompensationsmöglichkeit für schwedische Rechtsinhaber vorsehen.⁸⁸⁵ Diese gesetzliche Klarstellung würde den Kreis der Anspruchsberechtigten vermutlich erhöhen. Rechtsinhaber aus Großbritannien – ein Land ohne vergleichbares Vergütungssystem, aber mit großem Marktanteil in Schweden – werden in der laufenden Diskussion als Beispiel genannt.

Darüber hinaus hat die Regierung am 13. März 2025 einen Gesetzentwurf zur Ausweitung des derzeitigen Abgabensystems auf Radio- und Fernsehsender vorgelegt, um dem Urteil des EuGH in der Rechtsache C-260/22 *Seven.One Entertainment Group/Corint Media* Rechnung zu tragen.⁸⁸⁶ Die Ausweitung soll am 1. Januar 2026 in Kraft treten.⁸⁸⁷ Nach Einschätzung der Regierung wird diese Änderung keinen Einfluss auf die Höhe der Abgaben haben. Darüber hinaus soll die korrekte Verteilung der Beträge weiterhin in der Zuständigkeit der Verwertungsgesellschaft Copyswede liegen, und zwar unter Berücksichtigung der bestehenden Vereinbarungen auf dem Markt und des Gleichheitsgrundsatzes. Die Regierung führt hierzu aus, dass die Verwertungsgesellschaft und andere Organisationen der Rechteinhaber über langjährige Erfahrung im Umgang mit Verteilungsfragen verfügen, auch wenn mehrere Kategorien von Rechteinhabern Anspruch auf eine Vergütung haben.⁸⁸⁸ Im Zuge der Hinzufügung einer neuen Kategorie von Rechteinhabern schlägt die Regierung demnach vor, es dem Markt zu überlassen, etwaige Fragen der Überschneidung von Rechten zu lösen. In der Regierungsvorlage nach dem laufenden

⁸⁸³ EuGH, 24. Oktober 2024, *Kwantum Nederland, Kwantum België/Vitra Collections* (C-227/23) ECLI:EU:C:2024:914.

⁸⁸⁴ Justitiedepartementet 2025. Für weitere Informationen, siehe press release Justitiedepartementet, *Remittering av förslag om ändrade ersättningsregler för privatkopiering*, 21.02.2025; abrufbar unter <<https://regeringen.se/pressmeddelanden/2025/02/remittering-av-forslag-om-andrade-ersattningsregler-for-privatkopiering/>>.

⁸⁸⁵ Justitiedepartementet 2025, S. 5.

⁸⁸⁶ Regeringens proposition 2024/25:137, *Ersättning till radio- och tv-företag vid privatkopiering* (currently before the Rikstag), abrufbar auf: <https://regeringen.se/rattsliga-dokument/proposition/2025/03/prop.-202425137>.

⁸⁸⁷ Id., S. 1.

⁸⁸⁸ Id., S. 15-16.

Konsultationsverfahren des Justizministeriums wird auch vorgeschlagen, im Anschluss an die *Kwantum*-Entscheidung⁸⁸⁹ klarzustellen, dass die Regierung Rechtsakte zur Anwendung des Urheberrechtsgesetzes ohne das Erfordernis der Gegenseitigkeit erlassen kann,⁸⁹⁰ wobei diese Änderung am 1. Juli 2025 in Kraft treten soll.⁸⁹¹

4.3.1.2 Cloud-Nutzungen und Tethered Downloads

Im Hinblick auf die Entwicklung der Privatkopievergütung ergibt sich aus der Untersuchung ausländischer Systeme, dass neuen Nutzungsformen in der Cloud und Tethered Downloads eine besondere Bedeutung zukommt. Die Diskussion in Belgien kann als ein erstes Beispiel dienen. Wie bereits erwähnt ist in Belgien im Gegensatz zur Dynamik der Abgabenerhebung in Frankreich, Italien und Spanien ein deutlicher Abwärtstrend bei der Abgabenhöhe zu beobachten. Die Tarife und die Liste der abgabepflichtigen Produkte werden in Belgien vom zuständigen Minister nach Anhörung der Beratenden Kommission für Privatkopien (*Adviescommissie privékopie/Commission consultative pour la copie privée*) festgelegt, die jährlich eine Analyse des belgischen Marktes vornimmt.⁸⁹² Die Beratende Kommission setzt sich zusammen aus einem Vorsitzenden, der den für das Urheberrecht zuständigen Minister vertritt, aus Vertretern von Auvibel (der für die Einziehung und Verteilung der Vergütungen für Privatkopien zuständigen Verwertungsgesellschaft), aus Vertretern der Vergütungspflichtigen, aus Vertretern der Vertreiber von Medien oder Geräten und aus von Verbraucherorganisationen benannten Personen.⁸⁹³ Wie bereits erwähnt geht aus dem Jahresbericht 2021 von Auvibel hervor, dass über einen Zeitraum von sechs Jahren (2016-2021) die jährlichen Beträge aus der Einziehung der Privatkopievergütung in Belgien um 5,8 Millionen Euro zurückgegangen sind.⁸⁹⁴ Dieser Rückgang wird im Jahresbericht teilweise auf die "rasche technologische Entwicklung und das veränderte Verbraucherverhalten

⁸⁸⁹ EuGH, 24. Oktober 2024, Kwantum Nederland, Kwantum België/Vitra Collections (C-227/23) ECLI:EU:C:2024:914.

⁸⁹⁰ Regeringens proposition 2024/25:137, *Ersättning till radio- och tv-företag vid privatkopiering*, S. 17.

⁸⁹¹ Id., S. 1.

⁸⁹² <https://economie.fgov.be/en/themes/intellectual-property/intellectual-property-rights/copyright-and-related-rights/copyright/use-protected-works/remuneration-private-copying>

⁸⁹³ Siehe für nähere Informationen: <https://economie.fgov.be/en/themes/intellectual-property/institutions-and-actors/copyright-commissions/private-copying-consultative>.

⁸⁹⁴ Auvibel-Jahresbericht 2021, verfügbar unter: <https://www.auvibel.be/wp-content/uploads/2023/07/rapport-annuel-comptes-annuels-2021-nl.pdf> (Zugriff im Januar 2025), S. 4.

in Bezug auf Privatkopien" zurückgeführt.⁸⁹⁵ Der Bericht verweist insbesondere auf die Fortentwicklung der für Privatkopien verwendeten Produkte und die zunehmende Nutzung von Cloud-Diensten.⁸⁹⁶ Trotz verschiedener Bemühungen, den Abwärtstrend bei der Kopierabgabe umzukehren, u. a. durch die Einbeziehung neuer Gerätekategorien, die ab dem 1. April 2022 der Privatkopieabgabe unterliegen (wie etwa Computer, Drucker und E-Reader),⁸⁹⁷ setzte sich der Abwärtstrend in den folgenden Jahren fort. 2023 ging die Privatkopievergütung beispielsweise im Vergleich zum Vorjahr um 4 Prozent zurück.⁸⁹⁸ Es ist erwähnenswert, dass nachfolgende Auvibel-Jahresberichte immer wieder auf Cloud-Dienste und die über sie erstellten Kopien als Ursache für den anhaltenden Rückgang der Privatkopieabgaben genannt werden. Cloud-Speicherplatz wird als solches nicht direkt von der belgischen Regelung erfasst. Auch die am 1. April 2022 eingeführte Abgabenregelung hat daran nichts geändert. Wie im jüngsten Jahresbericht von Auvibel aus dem Jahr 2023 betont wird, blieb dieser Ausschluss von Cloud-Speicherplatz trotz des EuGH-Urteils vom 24. März 2022 in *Austro-Mechana* bestehen, in dem der EuGH bestätigt hat, dass Privatkopien in der Cloud unter die Ausnahme für Privatkopien fallen.⁸⁹⁹ Die belgische Diskussion bestätigt demnach einerseits die besondere Bedeutung, die Cloud-Nutzungen und Tethered Downloads bei der Fortschreibung der Privatkopievergütung beigemessen werden kann. Andererseits wirft der belgische Ansatz vor diesem Hintergrund die Frage auf, ob die Vergütung für Cloud-Kopien auch über Abgaben auf andere Geräte und Medien erfolgen kann, die im Zusammenhang mit Cloud-Kopien verwendet werden und einer Abgabepflicht unterliegen.

Die Diskussion über eine mögliche Einbeziehung von Cloud-Kopien und Tethered Downloads in das Abgabensystem spielt auch in den Niederlanden eine wichtige Rolle. Wie bereits erwähnt hat das Berufungsgericht Den Haag entschieden, dass Tethered Downloads nicht unter die Privatkopie-Regelung fallen und daher auch keinen Vergütungsanspruch begründen, wenn der Download im Auftrag einer Privatperson von einem gewerblich handelnden Streaming-Anbieter durchgeführt wird und dieser An-

⁸⁹⁵ Id.

⁸⁹⁶ Id., auf S. 43.

⁸⁹⁷ Auvibel-Jahresbericht 2021, verfügbar unter: <https://www.auvibel.be/wp-content/uploads/2023/07/rapport-annuel-comptes-annuels-2021-nl.pdf> (Zugriff im Januar 2025), S. 4 und 6. Neue Geräte, die der Privatkopie unterliegen, wurden durch den königlichen Erlass zur Privatkopie eingeführt, der am 18. Februar 2022 veröffentlicht wurde und am 1. April 2022 in Kraft trat.

⁸⁹⁸ Auvibel-Jahresbericht 2023, verfügbar unter: <https://www.auvibel.be/wp-content/uploads/2024/06/jaarverslag-auvibel-2023-samengevoegd.pdf> (Zugriff im Januar 2025), S. 34.

⁸⁹⁹ A.a.O., S. 82 (mit Verweis auf EuGH, *Austro-Mechana*, Rechtssache C-433/20, Urteil vom 24. März 2022, ECLI:EU:C:2022:217).

bieter als Dritter auch die Möglichkeit hat, die Downloads vom Gerät der Privatperson zu löschen, beispielsweise bei Vertragsende.⁹⁰⁰ Das Berufungsgericht hat dieses Urteil insbesondere auf eine offizielle Stellungnahme des niederländischen Gesetzgebers zu gewerblich erbrachten Privatkopiediensten gestützt, die anlässlich der Umsetzung der Privatkopie-Regelung aus der InfoSoc-RL in niederländisches Recht erfolgte.⁹⁰¹ Das Urteil beruht demnach auf spezifischen Aussagen, die der niederländische Gesetzgeber im Zusammenhang mit der Umsetzung der InfoSoc-RL gemacht hat. Das Berufungsgericht Den Haag leitet seinen Ansatz nicht direkt aus europäischen Quellen ab. Unter diesen Umständen ist es fraglich, ob diese Rechtsentwicklung in den Niederlanden einen breiteren europäischen Trend auslösen kann, der zum Ausschluss von Tethered Downloads von der Privatkopieregelung führt. Die Entscheidung des Berufungsgerichts Den Haag wird auch nicht das letzte Wort über Tethered Downloads in den Niederlanden sein. Der Oberste Gerichtshof der Niederlande (*Hoge Raad*) hat inzwischen Vorlagefragen an den EuGH gerichtet.⁹⁰² In Anbetracht der bisherigen Rechtsprechung des EuGH zu Cloud-Kopien (wie bereits beschrieben: vergütungspflichtige Privatkopien bejaht)⁹⁰³ ist nicht auszuschließen, dass der EuGH – anders als das Haager Berufungsgericht – zu dem Schluss kommt, dass Tethered Downloads relevante Privatkopien darstellen und die Zahlung von Privatkopieabgaben erfordern können. Die Antwort des EuGH auf die Vorlagefragen aus den Niederlanden ist jedoch nicht vor Ende des Untersuchungszeitraums zu erwarten. Es bleibt daher offen, welcher breitere europäische Trend sich aus der niederländischen Debatte und Rechtsprechung zu Tethered Downloads ergeben wird.

In der Zwischenzeit bieten die jüngsten Entwicklungen in Schweden weitere Einblicke. Obwohl in zwei dortigen Gerichtsverfahren die Auffassung vertreten wurde, Tethered Downloads fielen in den Anwendungsbereich der Ausnahme für Privatkopien und begründeten somit eine Vergütungspflicht, blieb das Thema umstritten. Im Jahr 2021 veranlasste die Regierung vor diesem Hintergrund eine offizielle Untersuchung des Abgabensystems für Privatkopien, die 2022 veröffentlicht wurde.⁹⁰⁴ Während der schwedische Gesetzgeber noch nicht entschieden hat, ob und wie er das nationale Urheberrechtsge-

⁹⁰⁰ Gerichtshof Den Haag, 22. März 2022, HP Nederland, Dell und Stobi/SONT und Stichting de Thuis kopie, ECLI:NL:GHDHA:2022:2289, Randnr. 4.6-4.11.

⁹⁰¹ Gerichtshof Den Haag, 22. März 2022, HP Nederland, Dell und Stobi/SONT und Stichting de Thuis kopie, ECLI:NL:GHDHA:2022:2289, Randnr. 4.6-4.11.

⁹⁰² Hoge Raad, 12. Juli 2024, SONT/HP Nederland, Dell und Stobi und Stichting de Thuis kopie/HP Nederland, Dell und Stobi, ECLI:NL:HR:2024:1074, Randnr. 5-6.

⁹⁰³ EuGH, *Austro-Mechana*, Rechtssache C-433/20, Urteil vom 24. März 2022, ECLI:EU:C:2022:217, Randnrn. 30-33.

⁹⁰⁴ Privatkopiering ersättningen i framtiden SOU 2022:20 <https://www.regeringen.se/rattsliga-dokument/statens-offentliga-utredningar/2022/04/sou-202220/>

setz ändern will (und die niederländischen Vorlagefragen zum EuGH mögliche Initiativen wahrscheinlich weiter verzögern werden), bietet die Untersuchung wichtige Erkenntnisse, die in die nationale Debatte eingeflossen sind. Zur speziellen Frage der Tethered Downloads hat die Untersuchung zwar keinen offiziellen Standpunkt eingenommen. Sie hat aber die bestehende EuGH-Rechtsprechung und die Unterschiede in der Art des Zugangs zu solchen Kopien untersucht. Die an der Untersuchung beteiligten Experten konnten hinsichtlich der Frage, wie Tethered Downloads zu bewerten seien, allerdings keinen gemeinsamen Standpunkt finden. Dem Bericht zufolge argumentierten einige Sachverständige, gebundene Offline-Kopien fielen nicht unter die Ausnahme für Privatkopien, weil sie die Voraussetzungen von Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b der InfoSoc-RL nicht erfüllten. Dieser Ansicht liegt die Erwägung zugrunde, dass Tethered Offline-Kopien nicht von einer natürlichen Person, sondern von einem Diensteanbieter erstellt werden. Der Nutzer erhält kein Eigentum an den Kopien. Das Recht zur Nutzung der Kopien ist weiterhin zeitlich begrenzt. Es unterliegt der Kontrolle des Diensteanbieters. Angesichts dieser Merkmale gelangte diese Gruppe von Experten zu der Auffassung, Tethered Downloads könnten mit einem Nutzungsrecht an gemietetem Material verglichen werden, über das der Anbieter die volle Kontrolle behält.⁹⁰⁵ Eine andere Gruppe von Sachverständigen vertrat hingegen die Auffassung, dass Offline-Kopien nach wie vor Privatkopien im Sinne von Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b der InfoSoc-RL seien. Dieser Auffassung liegt die Erwägung zugrunde, dass eine Privatperson das Kopieren veranlasst und mit den Instrumenten des Diensteanbieters durchführt. Nach dieser Ansicht ist nicht ausschlaggebend, dass der Nutzer nicht Eigentümer der Kopien ist und wie lange die Kopie genutzt werden.⁹⁰⁶

Unabhängig von diesen unterschiedlichen Auffassungen hebt die schwedische Untersuchung allerdings hervor, dass die Frage geklärt werden muss, ob die Urheber einen legitimen Anspruch auf Entschädigung für diese Form der Privatkopie haben. Selbst wenn Tethered Downloads als Kopien im Sinne von Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b der InfoSoc-RL betrachtet werden und daher eine Vergütungspflicht denkbar ist, bleiben die Marktdynamik und insbesondere die Tatsache bestehen, dass Streamingdienste bereits Lizenzgebühren für die Nutzung von Werken zahlen. Eine zusätzliche Privatkopieabgabe kann unter diesen Vorzeichen zu einer doppelten Vergütung führen.⁹⁰⁷ Die Untersuchung räumt ein, dass einige Streaming-Dienste ihre Aktivitäten auf andere Weise finanzieren, beispielsweise durch Werbeeinnahmen anstelle von Abonnementgebühren. Die Studie stellt aber auch fest, dass sich

⁹⁰⁵ SOU 2022:20, 92-93.

⁹⁰⁶ SOU 2022:20, 93.

⁹⁰⁷ SOU 2022:20, 94-95.

das Problem der doppelten Vergütung aus Verbrauchersicht stellen kann: Wenn die Nutzer Abonnementgebühren bezahlen, um Inhalte streamen und Tethered Downloads erstellen zu können, erscheint eine zusätzliche Kopierabgabe als eine zweite Zahlung für dieselbe Werknutzung. Hinzu tritt die Privatkopiegebühr für das Gerät, das die Verbraucher für den Zugang zum Dienst verwenden – eine Abgabe, die beim Kauf des Geräts erhoben wird.⁹⁰⁸

Ähnliche Diskussionen, die den Mangel an Klarheit in Bezug auf Abgabenzahlungen für Tethered Downloads widerspiegeln, haben sich in Frankreich entwickelt. In einem Bericht der französischen Regierung über die Privatkopievergütung vom Oktober 2022 wurde das Fehlen einer klaren Richtschnur zur Anwendung der Privatkopieregelung auf Streaming-Praktiken hervorgehoben. Die nötige Verdeutlichung könne gesetzlich erfolgen, oder von der Kommission für Privatkopien herbeigeführt werden.⁹⁰⁹ Der Bericht unterstreicht, dass die Behandlung der von Streaming-Plattformen angebotenen Offline-Höroptionen sowohl bei der französischen *Inspection Générale des Finances* (IGF), die dem Ministerium für Wirtschaft und Finanzen untersteht, angesprochen wurde, als auch bei der *Inspection Générale des Affaires Culturelles* (IGAC), die sich mit kulturellen Angelegenheiten befasst und dem Kulturministerium untersteht.⁹¹⁰ Einige Rechteinhaber argumentierten in diesem Zusammenhang, Tethered Downloads seien Privatkopien und daher vergütungspflichtig.⁹¹¹ Derzeit werden Tethered Downloads von Streaming-Inhalten allerdings nur im Zuge von Studien zum Nutzerverhalten mit berücksichtigt, nicht jedoch direkt in die Privatkopieregelung und das Vergütungsvolumen einbezogen. In Ermangelung einer gerichtlichen Entscheidung zu diesem Punkt gibt es keine ausreichenden Anhaltspunkte dafür, dass diese Form des Kopierens in den Bereich der vergütungspflichtigen Privatkopien fallen, die einen Schaden verursachen und die Zahlung einer Entschädigung erfordern.⁹¹² In dem Bericht heißt es dazu weiter, dass bei Tethered Downloads zwar eine Kopie auf dem Gerät des Abonnenten erstellt werde, diese

⁹⁰⁸ SOU 2022:20, 95.

⁹⁰⁹ Bericht der französischen Regierung über die Entschädigung für Privatkopien, Oktober 2022, abrufbar unter: <https://www.culture.gouv.fr/espace-documentation/Rapports/Rapport-du-Gouvernement-au-Parlement-sur-la-remuneration-pour-copie-privee-octobre-2022>, auf S. 14.

⁹¹⁰ Id.

⁹¹¹ Id.

⁹¹² Id. (maschinelle Übersetzung aus dem Französischen).

Kopie aber nur in Verbindung mit dem Streaming-Dienst genutzt und weder übertragen noch vervielfältigt werden könne.⁹¹³ Darüber hinaus fielen Tethered Downloads in die Kategorie der vorübergehenden Kopien, da sie an das Abonnement gebunden seien und mit Vertragsende erlöschten.⁹¹⁴

Die von IGF und IGAC befragten Streaming-Plattformen versicherten des Weiteren, dass ihre Lizenzvereinbarungen auch das Offline-Hören oder -Anschauen abdeckten und eine Vergütung zu den gleichen Bedingungen wie beim herkömmlichen Streaming vorsähen, wobei der Offline-Zugang nur für die Dauer eines bezahlten Abonnements möglich sei.⁹¹⁵ Hinsichtlich dieser Ausführungen zu Lizenzvereinbarungen zwischen Plattformen und Verwertungsgesellschaften stellt der Bericht jedoch fest, dass aufgrund von Geheimhaltungsverpflichtungen kein Zugang zu Vertragsdetails möglich war und die Aussagen zu bestehenden Vergütungsströmen nicht überprüft werden konnten:⁹¹⁶

*"Es war nicht möglich, einen dieser Verträge einzusehen, da der Schutz von Geschäftsgeheimnissen solche Anfragen regelmäßig verhindert. Es stellt sich daher die Frage, ob diese Verträge Bedingungen für die Erstellung von Tethered Downloads und deren Vergütung vorsehen, die sich von denen des Aufführungsrechts unterscheiden und mit den allgemeinen Grundsätzen des Gesetzbuchs für geistiges Eigentum über Verwertungsverträge übereinstimmen. Ist dies nicht der Fall oder sind die Vertragsbedingungen zu unbestimmt, könnte die Ausnahmeregelung für Privatkopien in Anspruch genommen werden."*⁹¹⁷

In Bezug auf Cloud-Speicherdienste stellt der Bericht der französischen Regierung über die Entschädigung für Privatkopien fest, dass der Status von in der "Cloud" gespeicherten Kopien zwar kürzlich vom EuGH in der Rechtssache *Austro Mechana* geklärt wurde,⁹¹⁸ die Frage der erforderlichen Höhe der Entschädigung jedoch weiterhin ungelöst ist. Wie bereits erwähnt entschied der EuGH im März 2022, dass Kopien in der Cloud Vervielfältigungen auf einem "beliebigen Datenträger" im Sinne von Artikel 5 Ab-

⁹¹³ Id.

⁹¹⁴ Id.

⁹¹⁵ Id. Für eine ausführlichere Analyse siehe Anhang I des Berichts, S. 13.

⁹¹⁶ Bericht der französischen Regierung über die Entschädigung für Privatkopien, Oktober 2022, verfügbar unter: <https://www.culture.gouv.fr/espace-documentation/Rapports/Rapport-du-Gouvernement-au-Parlement-sur-la-remuneration-pour-copie-privee-octobre-2022>, Anhang I, S. 13.

⁹¹⁷ Id. (maschinelle Übersetzung aus dem Französischen).

⁹¹⁸ CJEU, *Austro-Mechana*, Rechtssache C-433/20, Urteil vom 24. März 2022, ECLI:EU:C:2022:217.

satz 2 Buchstabe b der InfoSoc-RL darstellen. Sie fallen demnach in den Anwendungsbereich der Regelung für Privatkopien.⁹¹⁹ Der Gerichtshof hat jedoch hinzugefügt, dass die Modalitäten des Ausgleichs für den durch diese Kopien verursachten Schaden nicht zu einer Überkompensation führen dürften.⁹²⁰ Die Mitgliedstaaten müssen ihren Gestaltungsspielraum bei der Ausformung des Vergütungssystems also maßvoll einsetzen.⁹²¹ Der französische Bericht empfiehlt vor diesem Hintergrund, bei der Einbeziehung dieser Art der Privatkopie in Nutzungsstudien sorgfältig vorzugehen. Eine doppelte Berücksichtigung, etwa durch Zählung der Kopien sowohl auf der Ebene des Cloud-Dienstes als auch auf dem Gerät, das für den Zugriff auf den Cloud-Dienst verwendet wird, gelte es zu vermeiden.⁹²²

4.3.1.3 Vergütung aus Steuermitteln

In der Gesamtschau der untersuchten ausländischen Systeme erweist sich der in Norwegen und Finnland gewählte Ansatz als ein besonderes Vergütungsmodell. Diese Länder haben Regelungen für die Privatkopievergütung, die auf individuellen Geräte- oder Medienabgaben basieren, zugunsten einer globalen Pauschalvergütung aufgegeben, die aus allgemeinen Steuermitteln finanziert wird.

Das norwegische Vergütungssystem ist in zwei Teile gegliedert: einen „individuellen Teil“, der von Norwaco verwaltet und über die Mitgliedsorganisationen von Norwaco individuell an die Rechteinhaber ausgeschüttet wird, und einen „kollektiven Teil“, der vom Fonds für Ton und Bild (*Fondet for lyd og bilde*, FFLB) verwaltet wird und Zahlungen auf Antrag umfasst. Bis 2018 war die individuelle Regelung auf Privatkopien von Tonträgern und Filmen beschränkt, während die Inhaber von Rechten an anderen Werken und Darbietungen nur eine Vergütung im Rahmen der FFLB-Regelung beantragen konnten. Im Jahr 2018 wurde das System auf visuelle und literarische Werke ausgeweitet.⁹²³ Der Wortlaut der Bestimmungen zur Privatkopie im neuen Urheberrechtsgesetzes (*Lov om opphavsrett til åndsverk mv. (åndsverkloven)*) wurde zu diesem Zweck nicht geändert. Die vorbereitenden Arbeiten machen jedoch deutlich, dass auch literarische und visuelle Werke abgedeckt sind.⁹²⁴

⁹¹⁹ Id., bei paras. 21-33.

⁹²⁰ Id., bei para. 53.

⁹²¹ Id., bei para. 41.

⁹²² Bericht der französischen Regierung über die Entschädigung für Privatkopien, Oktober 2022, verfügbar unter: <https://www.culture.gouv.fr/espace-documentation/Rapports/Rapport-du-Gouvernement-au-Parlement-sur-la-remuneration-pour-copie-privee-octobre-2022> (Zugriff im Januar 2025), S. 15.

⁹²³ Rognstad 2020, S. 2-3.

⁹²⁴ Høringsutkast 2016, S. 130.

Wie bei Abgabeverpflichtungen für Kopiergeräte und Speichermedien stellt sich auch bei Vergütungen aus Steuermitteln die Frage nach der Höhe der Zahlungen. In Norwegen liegen den vom Kulturministerium vorgeschlagenen Zuweisungen aus dem Staatshaushalt Studien über das Nutzerverhalten zugrunde, die von Norwaco zur jährlichen Ermittlung des privaten Kopierverhalten bei Verian in Auftrag gegeben werden.⁹²⁵ In der darauf folgenden Schätzung der zuzuweisenden Beträge spielen der Umfang der Privatkopiehandlungen und die dafür verwendeten Quellen eine zentrale Rolle. Anders als bei herkömmlichen Abgabesystemen treten die verschiedenen Kategorien der Speichermedien in den Hintergrund. Die Schätzung berücksichtigt die folgenden Formen des Kopierens:⁹²⁶

- Im Falle von *Tonaufnahmen und audiovisuellen Inhalten* registriert Norwaco die Vervielfältigung durch drei Hauptkategorien von Vervielfältigungsmethoden:
 1. Kopieren von TV-Inhalten über einen Fernsehempfänger/eine TV-Box: Kopien in dieser Kategorie sind vergütungsfähig, sofern sie nicht (nur vorübergehend) über die Pausentaste des TV-Empfängers gespeichert werden.
 2. Kopieren aus dem Radio/Fernsehen (nicht über einen Fernsehempfänger), aus dem Internet, von Festplatten und anderen physischen Trägern (wie etwa CDs/DVDs).
 3. Offline-Kopieren von Streaming-Diensten: Sowohl das Kopieren von Inhalten über die reguläre Funktionalität des Streamingdiensts, als auch das so genannte „Stream-Ripping“ (das Anfertigen einer Kopie außerhalb der technischen Umgebung des Streamingdiensts). In ihrer Erklärung nennt Norwaco als Beispiele für Tonaufnahmen Spotify, Tidal, Storytel, Fabel, Acast und die „Podcast“-App auf Apple- und Android-Geräten, während für audiovisuelle Inhalte Netflix, HBO, Viaplay und TV2 Sumo genannt werden.
- Bei *literarischen und visuellen Werken* registriert Norwaco die Vervielfältigung durch vier Kategorien von Vervielfältigungsmethoden:
 1. Drucken, Scannen, Fotografieren.
 2. Herunterladen aus dem Internet.
 3. Foto oder Bildschirmfoto.
 4. Übertragung oder Synchronisation zwischen Speichermedien.

Bei der Berechnung der Anzahl der vergütungsfähigen Kopien für jede Art von Werk zieht Norwaco Kopien von außerhalb des EWR (wobei das Vereinigte Königreich bis 2021 zum EWR gehört), illegale

⁹²⁵ <https://www.norwaco.no/nedlastninger/privatkopieringsrapporter>

⁹²⁶ <https://www.norwaco.no/assets/cms/downloads/2023-Rapport-kopiering.pdf>, S. 25-27.

Kopien, Original-CDs und -DVDs sowie über das Internet erworbene Kopien ab. Die letztgenannte Kategorie ist laut Norwaco per Definition nicht vergütungsfähig.

Trotz der Ausweitung des Systems auf ein breiteres Spektrum von Rechteinhabern im Jahr 2018 ist der Betrag der zugewiesenen Ausgleichszahlungen für privates Kopieren in Norwegen relativ stabil geblieben, mit kleinen Erhöhungsschritten in den letzten zehn Jahren und einem größeren Schritt im Jahr 2024 (5,9 %). Für 2015 wurden 45,5 Millionen NOK zugewiesen, für 2016 46,2 Millionen NOK, für 2017 47 Millionen NOK, für 2018 48 Millionen NOK, für 2019 19,2 Millionen NOK, für 2020 50,5 Millionen NOK, für 2021 51,7 Millionen NOK, für 2022 53 Millionen NOK, für 2023 54,6 Millionen NOK und für 2024 58 Millionen NOK. Der Anstieg im Jahr 2024 hat stattgefunden, obwohl der jüngste verfügbare Bericht – außer bei visuellen Werken – einen Rückgang der Kopien für alle vergütungspflichtigen Kategorien seit 2021 (und einen deutlichen Rückgang für Tonaufnahmen) belegt.⁹²⁷

Ähnlich wie in Norwegen stützt sich auch das finnische System auf vom Ministerium für Bildung und Kultur vorgeschlagene Zuweisungen aus dem Staatshaushalt. Im Einklang mit dem norwegischen Ansatz unterscheidet das finnische System zwischen zwei Säulen und umfasst empirische Untersuchungen des Kopierverhaltens gemäß den §§ 26a und 26b des finnischen Urheberrechtsgesetzes (*Tekijänoikeuslaki*).⁹²⁸ Die Privatkopievergütung wird einerseits über eine Verwertungsgesellschaft als direkte Entschädigung an Urheber ausgezahlt und andererseits als indirekte Entschädigung in Form allgemeiner Fördermittel für kulturelle Zwecke zur Verfügung gestellt, in Übereinstimmung mit einem Plan für die Zuweisung der Privatkopievergütung, der jährlich vom Ministerium für Bildung und Kultur genehmigt wird. Die indirekte Vergütung bedarf zwar der Genehmigung des Ministeriums, ist aber für die Förderung der Kultur im audiovisuellen Bereich bestimmt, z.B. für Filmprojekte oder Medienkunstwerke.⁹²⁹ Zuständig für die Verteilung der direkten Entschädigung ist die Organisation für die kollektive Rechtewahrnehmung Kopiosto, die verpflichtet ist, die von der Organisation vertretenen Urheber und die nicht von ihr vertretenen Außenstehenden gleich zu behandeln. Für die indirekte Vergütung ist das Förderzentrum für audiovisuelle Kultur (AVEK) zuständig, das jedoch zu Kopiosto gehört.⁹³⁰ Das Ministerium für Bildung und Kultur überwacht die Einhaltung des Verteilungsplans bei der Verwendung und der Berichterstattung über die Vergütungszahlungen und ist berechtigt, von Kopiosto die für diese

⁹²⁷ <https://www.norwaco.no/assets/cms/downloads/2023-Rapport-kopiering.pdf>, S. 5.

⁹²⁸ <https://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/1961/19610404#L2P26>

⁹²⁹ Kopiosto, Kompensation för privat kopiering <<https://kopiosto.fi/sv/kopiosto/information-om-upphovsratt/kompensation-for-privat-kopiering/> .>

⁹³⁰ Id.

Überwachung erforderlichen Informationen zu erhalten.⁹³¹ Was die Höhe der Vergütung betrifft, so sieht das finnische Urheberrechtsgesetz vor, dass sie als angemessene Entschädigung für die Vervielfältigung von Kopien von Werken für den individuellen Gebrauch angesehen werden kann und dass zur Bestimmung der Angemessenheit dieses Betrags von einem unabhängigen, vom Ministerium für Bildung und Kultur beauftragten Forschungsinstitut eine Studie über das private Vervielfältigungsverhalten, einschließlich der Verbreitung solcher Vervielfältigungen, durchgeführt werden muss.⁹³² Darüber hinaus ernennt die Regierung auf Vorschlag des Ministeriums für Bildung und Kultur alle vier Jahre einen Urheberrechtsausschuss, der als beratendes Expertengremium für die Studien über Privatkopien fungiert.⁹³³ Die jährlichen Studien werden von dem Marktforschungsunternehmen Taloustutkimus durchgeführt, während sich der Urheberrechtsausschuss aus Vertretern des Ministeriums, der Urheberrechtsbranche und anderen Urheberrechtsexperten zusammensetzt.⁹³⁴

Im Gegensatz zu den Entwicklungen in Norwegen ist das finnische System wie im Falle Dänemarks und Schwedens auf Tonträger und audiovisuelle Werke beschränkt geblieben. Die Vergütung ist seit der Einführung des Systems im Jahr 2015 stabil auf dem Niveau von 11 Millionen EUR pro Jahr geblieben. Im Jahr 2024 sank der zugewiesene Betrag für 2025 jedoch zum ersten Mal um die Hälfte auf 5,5 Millionen EUR.⁹³⁵ Dies sorgte für Empörung in der Kreativbranche und führte zu einer Kampagne mit dem Titel „Lasst die Kultur nicht verschwinden“ (*Älä anna kulttuurin kadota*), die sich für eine angemessene Privatkopievergütung einsetzt.⁹³⁶ Die Halbierung des Kompensationsbetrags stützt die finnische Regie-

⁹³¹ § 26 b des finnischen Urheberrechtsgesetzes.

⁹³² § 26a des finnischen Urheberrechtsgesetzes.

⁹³³ § 26a des finnischen Urheberrechtsgesetzes.

⁹³⁴ Die aktuelle Satzung des Gremiums Delegationen för upphovsrättsärenden 2023-2027 finden Sie unter <https://okm.fi/sv/projekt?tunnus=OKM046:00/2023>.

⁹³⁵ Regeringens proposition till riksdagen om statsbudgeten för 2025 (Vorschlag für den Staatshaushalt 2025) RP 109/2024 rd, S. A 51 <https://www.eduskunta.fi/SV/vaski/HallituksEnesitys/Documents/RP_109+2024.pdf>; Stellungnahme des Kulturausschusses zur Anhörung des Finanzausschusses zum Entwurf des Landeshaushalts, KuUU 11/2024 rd, S. 8, <https://www.eduskunta.fi/SV/vaski/Lausunto/Documents/KuUU_11+2024.pdf> .

⁹³⁶ <https://kopiosto.fi/sv/kopiosto/den-kreativa-branschen-kraver-att-beslutsfattarna-aterkallar-den-forodande-nedskarningen-i-kompensationen-for-privat-kopiering/>

rung einerseits auf den jüngsten Taloustutkimus-Bericht 2024, aus dem hervorgeht, dass weniger Privatkopien angefertigt werden.⁹³⁷ Andererseits ist die Reduzierung der Vergütung der Notwendigkeit geschuldet, Sparmaßnahmen im Staatshaushalt einzuführen.⁹³⁸

Zusätzlich zu diesen bedeutenden Entwicklungen wurde das System der Finanzierung über den allgemeinen Staatshaushalt kürzlich in einer offiziellen Studie, die am 25. Februar 2025 veröffentlicht wurde, einer eingehenden Prüfung unterzogen.⁹³⁹ Ziel der zugrundeliegenden Untersuchung war es, festzustellen, ob eine Alternative zum derzeitigen System, wie z. B. die Rückkehr zum traditionellen Abgabesystem für Speichermedien usw., vorzuziehen sei, um einen angemessenen Ausgleich besser als im derzeitigen System und in größerem Einklang mit der InfoSoc-RL zu gewährleisten.⁹⁴⁰ Im Kern kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass es ratsam ist, zu einem abgabenbasierten System überzugehen, das von Herstellern und Importeuren von Speichermedien und gegebenenfalls von Verkäufern von Geräten erhoben wird, jedoch nicht vor dem 1. Januar 2027. Die Studie schlägt zur Verwirklichung dieser Ziele die folgende Gestaltung vor:

- Die angemessene Höhe der Abgabe wird auf der Grundlage von Studien über das Kopierverhalten ermittelt und nach aktuellem Stand auf ca. 14-15 Mio. EUR veranschlagt;
- Die Abgabe soll auf digitale Speichermedien (mp3-Player, TV-Boxen mit Speicher, DVD-Player) sowie auf Handys, Computer, Tablets und Cloud-Dienste erhoben werden. In der Studie wird jedoch vorgeschlagen, eine weitere Untersuchung durchzuführen, um festzustellen, inwieweit Speicherprodukte und Cloud-Dienste für Sicherungskopien verwendet werden;
- Es wird vorgeschlagen, das System auf literarische Werke, visuelle Werke, fotografische Werke, Lichtbilder und Sendungen auszuweiten (und damit das derzeitige System auf fast alle urheberrechtlich anerkannten Kategorien auszudehnen).

Als Alternative zu einer Abgabe auf Elektronikgeräte wird in der Untersuchung vorgeschlagen, die Abgabe an Internet-Abonnements zu knüpfen. Darüber hinaus wurde in der Untersuchung die Frage der

⁹³⁷ Ministerium für Bildung und Kultur, Volumen der Privatkopien in Finnland weiter rückläufig, 20.09.2024, abrufbar auf: <https://okm.fi/en/-/volume-of-private-copying-still-decreasing-in-finland>.

⁹³⁸ Regeringens proposition till riksdagen om statsbudgeten för 2025 (Vorschlag für den Staatshaushalt 2025) RP 109/2024 rd, S. A 51.

⁹³⁹ Harenko 2025.

⁹⁴⁰ Siehe zum Stand der Diskussion: <https://okm.fi/sv/-/en-reform-av-kompensationssystemet-for-kopiering-forsokilt-bruk-ar-under-utredning>.

Tethered Downloads geprüft und vorgeschlagen, diese bis zur Entscheidung des EuGH in der Rechtssache C-496/24 *Stichting de Thuis kopie/HP Nederland* auszuschließen.⁹⁴¹

Während sich diese Entwicklungen in Finnland zeigen, hat die schwedische Regierung ein gewisses Interesse an einem Wechsel vom traditionellen Abgabensystem zu einem staatlich finanzierten, alternativen Vergütungssystem bekundet. Im Schrifttum wurde eine ähnliche Lösung auch im Hinblick auf Luxemburg vorgeschlagen, wo es bisher kein spezielles Vergütungssystem für Privatkopien gibt.⁹⁴²

Im Falle Schwedens leitete die Regierung eine offizielle Untersuchung des Privatkopiesystems ein, die neben der Überprüfung des Abgabensystems auch die Möglichkeit der Einführung eines staatlich finanzierten Vergütungssystems untersuchte, einschließlich der Frage, ob ein solcher alternativer Ansatz praktikabel wäre. Im Rahmen der Untersuchung wurden die im europäischen Recht zur Verfügung stehenden Ermessensspielräume geprüft und zunächst festgestellt, dass das Urteil des EuGH in der Rechtssache C-470/14 *EGEDA* ein staatlich finanziertes System als solches nicht grundsätzlich ausschließt. In dieser Rechtssache aus dem Jahr 2016 ging es um die Bewertung des damals bestehenden, staatlich finanzierten Systems in Spanien. Der EuGH entschied, dass die InfoSoc-RL einem System für einen gerechten Ausgleich für Privatkopien entgegensteht, wenn die Vergütung aus dem allgemeinen Staatshaushalt und damit über alle Steuerzahler finanziert wird – einschließlich juristischer Personen, die keine Privatkopien anfertigen. Ein solches undifferenziertes System gewährleistet nach Ansicht des EuGH nicht ausreichend, dass die Kosten der Privatkopievergütung letztlich von den Nutzern getragen werden, die tatsächlich Privatkopien erstellen.⁹⁴³ Nicht ausgeschlossen erscheinen allerdings Vergütungssysteme, bei denen staatliche Mittel zum Einsatz kommen, die von privaten Nutzern aufgebracht werden müssen.

Des Weiteren wurde in der Untersuchung festgestellt, dass eine Kompensationsregelung, die auf öffentlichem Recht beruht, auch bedeutet, dass andere europäische Vorschriften, beispielsweise im Bereich der Besteuerung, berücksichtigt werden müssen. Während die direkte Besteuerung grundsätzlich eine nationale Angelegenheit ist, sind bestimmte Verbrauchssteuern, d.h. indirekte Steuern, harmonisiert. Der Untersuchung zufolge ergibt sich aus dem EU-Vertrag auch, dass Steuern weder den Charakter von Zöllen oder mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen haben noch zu einer diskriminierenden Besteuerung von Waren führen dürfen. Die europäischen Beihilfevorschriften müssen ebenfalls eingehalten werden. Der schwedischen Untersuchung zufolge könnten nationale Steuervorschriften, die

⁹⁴¹ Harenko 2025, S. 33-34.

⁹⁴² Stierle 2024, S. 338.

⁹⁴³ C-470/14 *EGEDA* u. a. gegen Administración del Estado und Ametic, Randnrn. 39-42.

nicht harmonisierte Steuerfragen betreffen, demnach immer noch ungültig sein, wenn sie z.B. diskriminierend sind.⁹⁴⁴

Unter diesen Vorzeichen wandte die Untersuchung sich drei verschiedene Steuerkategorien zu, die möglicherweise als Ersatz für das bestehende, abgabenbasierte Vergütungssystem dienen könnten.⁹⁴⁵

Die erste in Betracht gezogene Option war eine Verbrauchssteuer auf bestimmte Geräte, mit der Hersteller und Importeure und nicht einzelne Nutzer besteuert werden sollten. Die Untersuchung ergab, dass eine solche Option mit der InfoSoc-RL in Einklang stehen würde, da die Kosten auf die privaten Verbraucher abgewälzt werden könnten.⁹⁴⁶ Außerdem seien Verbrauchssteuern eine bewährte Methode der Besteuerung. Allerdings würde dieser Ansatz auch gewisse Herausforderungen mit sich bringen. So wäre es beispielsweise schwierig festzustellen, welche Geräte zu besteuern seien, weil das private Kopierverhalten zeitlichen Veränderungen unterläge. Mit Blick auf Erfahrungen mit der „Kassettensteuer“, die auf Magnetkassetten erhoben wurde und einer ähnlichen Struktur folgte, wies die Untersuchung auf zusätzliche Probleme wie Schmuggel und den Weiterverkauf entmagnetisierter Bänder hin, die den freien Wettbewerb auf dem Markt behindern würden.⁹⁴⁷

Als eine zweite Option könnte nach der Untersuchung eine öffentlich-rechtliche Abgabe auf bestimmte Geräte erwogen werden, ähnlich der früheren schwedischen Rundfunk- und Fernsehgebühr zur Finanzierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks und Fernsehens. Dieses Modell wurde in der Studie ebenfalls als mit der InfoSoc-RL vereinbar angesehen.⁹⁴⁸ In der Untersuchung wurde jedoch hervorgehoben, dass es einen kostspieligen und komplexen Erhebungsmechanismus erfordern würde, wobei die Durchsetzungsmaßnahmen wahrscheinlich als aufdringlich und als Eingriff in die Privatsphäre empfunden werden würden. Der Widerstand der Öffentlichkeit gegen Kontrollmaßnahmen zur Klärung der Frage, ob Privatpersonen über entsprechende Geräte verfügen, könnte das Vertrauen in das System ebenso untergraben wie die Rundfunk- und Fernsehgebühr. Darüber hinaus würde die Festlegung, welche Geräte einer solchen Abgabe unterliegen sollten, erhebliche praktische Schwierigkeiten aufwerfen.⁹⁴⁹

⁹⁴⁴ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 78-79.

⁹⁴⁵ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 79-82.

⁹⁴⁶ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 80.

⁹⁴⁷ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 79.

⁹⁴⁸ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 80.

⁹⁴⁹ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 80-81.

Die dritte in Erwägung gezogene Option war eine allgemeine Steuer nach dem Vorbild der schwedischen Abgabe für den öffentlichen Dienst, die vor einigen Jahren als Ersatz für die Rundfunk- und Fernsehgebühren eingeführt wurde und zu der Erwachsene mit steuerpflichtigem Einkommen durch eine gesonderte Steuer beitragen würden, die in der Folge zum Zwecke der Entschädigung für Privatkopien eingesetzt werden könnte. In der Untersuchung wurde hervorgehoben, dass diese Option von einem bestehenden Verwaltungsapparat profitieren und sicherstellen würde, dass die Mittel zweckgebunden sind (was bei Steuern in Schweden mit Ausnahme der Abgabe für den öffentlichen Dienst normalerweise nicht der Fall ist). Eine Verwendung in anderen Bereichen des Staatshaushalts könnte demnach vermieden werden. Der Untersuchung zufolge würde dieser Lösungsansatz jedoch davon ausgehen, dass alle Steuerpflichtigen Privatkopien anfertigen, was sowohl unzutreffend als auch ungerecht sei.⁹⁵⁰ Außerdem würden nicht steuerpflichtige Personen, die Privatkopien anfertigen, aus dem System herausfallen. Die Einrichtung eines Steuerrückerstattungsverfahrens für Nichtkopierer wäre unpraktisch.⁹⁵¹ Zudem könnte die Zahl der Privatkopien aufgrund der zunehmenden Nutzung von Streamingdiensten zurückgehen. Die Kosteneffizienz und die Notwendigkeit einer solchen Steuer seien im Licht dieser Faktoren fraglich.⁹⁵²

Letztlich kam die schwedische Untersuchung nach dieser Analyse des europarechtlichen Rahmens und der kritischen Würdigung dieser Optionen zu dem Schluss, dass es nicht angebracht sei, die bestehende, abgabenbasierte Privatkopievergütung durch eine staatlich finanzierte Regelung zu ersetzen.⁹⁵³ Nach der Studie hat jede der genannten Optionen zwar gewisse Stärken, wie etwa eine strukturierte Einnahmeerhebung, doch auch unverkennbare Nachteile: von Fragen der Fairness und der verwaltungstechnischen Komplexität bis hin zur Kostenineffizienz. Als Ersatz für die bestehende Kopierabgabe kommen die erörterten, auf Steuermitteln aufbauenden Modelle demnach insgesamt nicht in Frage.⁹⁵⁴

Ein weiteres Argument, das in der schwedischen Untersuchung gegen die Einführung eines staatlich finanzierten Systems vorgebracht wurde, war der zivilrechtliche Charakter des in Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b der InfoSoc-RL festgelegten Ausgleichssystems und die Rechtsnatur der daran zugrundeliegenden urheberrechtlichen Ansprüche. Der Untersuchung zufolge kann die Tatsache, dass nach EU-

⁹⁵⁰ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 81.

⁹⁵¹ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 81.

⁹⁵² Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 81-82.

⁹⁵³ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 79.

⁹⁵⁴ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 79-82.

Recht die Vergütung für Privatkopien von den Begünstigten der Privatkopieregelung aufgebracht werden muss, als eine Frage des Ausgleichs zwischen den Personen, die Privatkopien anfertigen, und den Rechteinhabern, deren Werke und Leistungen zum privaten Gebrauch kopiert werden, angesehen werden. Dementsprechend ist auch das derzeitige schwedische Abgabensystem als zivilrechtliches Instrument konstruiert. Die Tatsache, dass in der Vergütungskette auch bestimmte Zwischenglieder eine Rolle spielen, wie etwa Händler, Hersteller und Importeure von vergütungspflichtigen Geräten und Medien, sowie Verwertungsgesellschaften, ändere nichts am zivilrechtlichen Charakter der Regelung. Alle anderen Arten der Vergütung im Urheberrechtssystem seien ebenfalls zivilrechtlicher Natur. Vor diesem Hintergrund kam die Untersuchung zu dem Schluss, dass der Staat bei der Eintreibung von Privatkopievergütungen keine andere Rolle spielen sollte als bei der Feststellung und Eintreibung zivilrechtlicher Forderungen durch die Justiz- und Vollstreckungsbehörden. Es gäbe keinen Grund, die Privatkopieabgabe anders zu behandeln als andere zivilrechtliche Entschädigungszahlungen.⁹⁵⁵

Im Gegensatz zu der schwedischen Untersuchung kommt eine juristische Analyse aus der Wissenschaft, die die Einführung eines staatlich finanzierten Systems in Luxemburg vorschlägt, allerdings zu dem Schluss, dass ein auf Steuermittel gestütztes Vergütungssystem die Verwaltungskosten niedriger halten könnte als ein traditionelles Abgabensystem, da die Zuweisung zweckgebundener Mittel innerhalb eines bestehenden Haushalts einen geringeren Verwaltungsaufwand bedeute als die individuelle Erhebung von Abgaben.⁹⁵⁶ Zumindest in kleineren Ländern, wie etwa Luxemburg, sei nicht ohne Weiteres gewährleistet, dass die im Vergleich zu bevölkerungsstärkeren Ländern relativ geringe Zahl einzelner Vergütungszahlungen die beträchtlichen allgemeinen Kosten ausgleichen könnten, die ein komplexes System von Abgaben auf Kopiergeräte und Speichermedien mit sich brächten.⁹⁵⁷

4.3.2 Urheberrechtsvertragsrecht

Im Bereich des Urhebervertragsrechts zeigen bisherige rechtsvergleichende Untersuchungen, dass viele ausländische Regelungen nicht die Ausdifferenzierung und nähere Ausgestaltung der Anspruchsgrundlagen aufweisen, die sich im deutschen Urheberrecht entwickelt haben. So haben einige Mitgliedstaaten beispielsweise im Zuge der Umsetzung der DSM-RL in nationales Recht die Auffassung vertreten, dass Artikel 18 der Richtlinie kein übergreifendes, eigenständiges Recht auf eine angemessene und verhältnismäßige Vergütung begründet, sondern lediglich als programmatische Norm einen

⁹⁵⁵ Privatkopieringssättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 82.

⁹⁵⁶ Stierle, S. 356.

⁹⁵⁷ Id., 357.

breiteren Rahmen schafft, der dann durch die folgenden Artikel 19-23 DSM-RL näher ausgefüllt wird.⁹⁵⁸ Während einzelne Mitgliedstaaten, wie z.B. die Niederlande, ein vergleichbares Repertoire an urhebervertragsrechtlichen Instrumenten vorsehen,⁹⁵⁹ erscheint der bestehende deutsche Rechtsrahmen im Vergleich zu vielen anderen, im Zuge der Studie untersuchten Rechtsordnungen als solide und umfassend.

Auch die Möglichkeit kollektiver Verhandlungen zwischen Nutzer- und Urheberseite zur Festlegung gemeinsamer Vergütungsregeln wird innerhalb Europas unterschiedlich gesehen. Der skandinavische Raum zeigt, dass Tarifverhandlungen zu urheberrechtlichen Vergütungsfragen auch in allgemeine Tarifverhandlungen eingebunden werden können. Neben so genannten Rahmentarifverträgen (*ramavtal*), die ausschließlich urheberrechtliche Fragen regeln und in erster Linie für selbständige Urheber gelten, werden urheberrechtliche Vergütungsfragen in Schweden häufig auch in allgemeinen Tarifverträgen (*kollektivavtal*) geklärt, die ein breiteres Spektrum von Beschäftigungsfragen regeln.

Ungeachtet der soliden Position der deutschen Gesetzgebung fördert ein Rechtsvergleich dennoch mehrere Instrumente zu Tage, die für den deutschen Gesetzgeber von Interesse sein könnten. Dazu gehören Maßnahmen zur Begrenzung von Pauschalvergütungen, Vorschriften zur Anrufung inländischer Gerichte (selbst bei Wahl eines ausländischen Forums im Verwertungsvertrag), Verfahrensgarantien hinsichtlich der Beweislast und kollektiver Klagen, sowie Widerrufsrechte, die dem Urheber nach einem bestimmten Zeitraum die erneute Vergabe von Nutzungsrechten an einen anderen Verwerter ermöglichen.

4.3.2.1 Begrenzung der pauschalen Vergütung

Im Hinblick auf die Problematik der so genannten „Buy-out“-Pauschalvergütungsklauseln in Verwertungsverträgen ist von besonderem Interesse, dass die DSM-RL in Erwägungsgrund 73 den Mitgliedstaaten ausdrücklich die Möglichkeit einräumt, „unter Berücksichtigung der Besonderheiten jeder Branche Sonderfälle zu bestimmen, in denen eine Pauschalzahlung geleistet werden kann.“ Frankreich, Italien und Spanien haben auf dieser Grundlage Leitlinien erstellt, um den Einsatz von Pauschalvergütungen einzudämmen.

⁹⁵⁸ Für die akademische Meinung, die Artikel 18 der DSM-Richtlinie als eine „übergreifende Bestimmung, die dazu dient, eine funktionale Verbindung zwischen den Artikeln 19 bis 23 CDSMD herzustellen, aber nicht als „eine Bestimmung, die die Mitgliedstaaten an sich berechtigt, neue Rechte einzuführen“, charakterisiert, siehe insbesondere Rosati 2024, S. 148. Für eine detailliertere Analyse der Bedeutung und des Anwendungsbereichs von Artikel 18 der DSM-Richtlinie siehe z.B. Benabou u.a. 2020, S. 12-16.

⁹⁵⁹ Siehe insbesondere Artikel 25b-25h des niederländischen Urheberrechtsgesetzes (*Auteurswet*). Vgl. Spoor/Verkade/Visser 2019.

Frankreich spezifiziert in Artikel L. 131-4 seines Gesetzbuchs für geistiges Eigentum (*Code de la propriété intellectuelle*, CPI) die folgenden Fälle, in denen die Vergütung des Urhebers als Pauschalbetrag berechnet werden kann: (1) wenn es nicht möglich ist, den proportionalen Anteil an den Einnahmen zu bestimmen; (2) wenn es keine Mittel gibt, um den Anteil an den Einnahmen zu überwachen; (3) wenn die Kosten für die Berechnung und Überwachung die zu erwartenden Erträge übersteigen würden; (4) wenn die Art oder die Bedingungen der Verwertung eine proportionale Vergütung undurchführbar machen, entweder weil der Beitrag des Urhebers nicht im Mittelpunkt der geistigen Schöpfung des Werks steht oder weil die Nutzung des Werks gegenüber dem Hauptgegenstand zweitrangig ist; (5) bei der Abtretung von Rechten an Software; und (6) in anderen im CPI genannten Situationen. Darüber hinaus erlaubt der französische CPI dem Urheber, vorbehaltlich einer Vereinbarung zwischen beiden Parteien, eine Umwandlung von Rechten aus bestehenden Verträgen in Pauschalzahlungen für bestimmte Zeiträume zu beantragen.⁹⁶⁰

Diese Liste von sechs Ausnahmen für Pauschalvergütungen ist im französischen Urheberrecht nicht neu, da sie seit seiner Einführung im Jahr 1992 Teil des CPI ist.⁹⁶¹ Sie ist in allen drei Fassungen des Artikels L. 131-4 gleich geblieben: in der ursprünglichen Fassung von 1992, in der überarbeiteten Fassung von 1994 und in der derzeit gültigen Fassung vom Februar 2024.⁹⁶² Durch die ausdrückliche Festlegung der Fälle, in denen Pauschalvergütungen zulässig sind, versucht der Gesetzgeber, Unklarheiten und potenzielle Streitigkeiten zwischen Urhebern und Verwertern zu verringern und gleichzeitig den Ausnahmecharakter solcher Vergütungen zu unterstreichen. Allerdings scheint die erste Ausnahmebedingung, die Pauschalvergütungen zulässt – wenn es nicht möglich ist, einen proportionalen Anteil an den Erlösen oder Einnahmen aus dem Verkauf oder der Verwertung des Werks zu bestimmen – weit genug gefasst, um einen gewissen Freiraum für die Anwendung von Pauschalvergütungen zu schaffen – und möglicherweise sogar für eine missbräuchliche Anwendung, etwa im Zusammenhang mit der Online-Verwertung von Werken. Was insbesondere letzteres betrifft, so wurde berichtet, dass Buy-Out-Klauseln in Verträgen mit audiovisuellen Mediendiensten auf Abruf in Frankreich häufig mit der Behauptung begründet werden, dass es praktisch unmöglich sei, einen proportionalen Anteil an

⁹⁶⁰ Artikel L131-4(6) CPI.

⁹⁶¹ Gesetz Nr. 92-597 vom 1. Juli 1992, das die früheren Gesetze über das gewerbliche Eigentum und das künstlerische und literarische Eigentum ersetzt.

⁹⁶² Version en vigueur depuis le 17 février 2024 modifié par LOI n°2024-449 du 21 mai 2024 - art. 62. Alle drei Fassungen von Artikel L. 131-4 CPI können unter https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGI-ARTI000049579339/2024-02-17/ (Zugriff im Januar 2025) eingesehen werden.

den Einnahmen zu bestimmen.⁹⁶³ Diese Behauptung wird im französischen Schrifttum mit dem Argument bestritten, die Unmöglichkeit einer proportionalen Vergütung sei nicht ausreichend begründet, stehe dem Grundsatz der engen Auslegung der Ausnahmebestimmungen, die Pauschalbeträge zulassen, entgegen,⁹⁶⁴ und sei im Übrigen auch im Licht gesetzlicher Bestimmungen nicht nachvollziehbar, die gerade den Zugang zu detaillierten Nutzungsdaten gewährleisten.⁹⁶⁵

Trotz dieser Streitfragen im Hinblick auf Online-Verwertungen scheint eine nähere Definition der zulässigen Fälle von Pauschalvergütungen zusätzliche Rechtssicherheit zu bieten. Im Vergleich zu Regelungssystemen, in denen lediglich der Ausnahmecharakter von Buy-Out-Modellen betont wird, ohne eine nähere Präzisierung des Anwendungsbereichs vorzunehmen, findet eine Eingrenzung des Anwendungsbereichs statt. Dieser Ansatz hat auch in Spanien und Italien zu einer vergleichsweise detaillierten Definition der Fallgruppen geführt, in denen Pauschalvergütungsmodelle ausnahmsweise zulässig sind.

Gemäß Artikel 46 Absatz 2 des spanischen Gesetzes über geistiges Eigentum (*Ley de Propiedad Intelectual*, LPI) kann in folgenden Fällen eine Pauschalvergütung für den Urheber festgelegt werden: (1) wenn es angesichts der Art der Verwertung besonders schwierig ist, proportionale Einnahmen zu ermitteln, oder wenn die Überprüfung dieser Einnahmen entweder unmöglich oder im Vergleich zu den Erträgen unverhältnismäßig teuer ist; (2) wenn die Nutzung des Werks eine untergeordnete Rolle spielt im Verhältnis zur Tätigkeit oder dem materiellen Gegenstand, für die bzw. den es bestimmt ist; (3) wenn das Werk, das zusammen mit anderen Werken genutzt wird, kein wesentliches Element der geistigen Schöpfung darstellt, in die es eingegliedert ist; (4) im Falle der ersten oder einzigen Auflage der folgenden Werke, die zuvor nicht veröffentlicht wurden: Wörterbücher, Sammelbände und Enzyklopädien; Vorworte, Anmerkungen, Einleitungen und Präsentationen; wissenschaftliche Werke; Illustrationen zu einem Werk; Übersetzungen und Ausgaben zu vergünstigten Preisen.

Analog, aber etwas weniger detailliert, bestimmt Artikel 107 Absatz 2 des italienischen Urheberrechtsgesetzes (*Legge sulla protezione del diritto d'autore*),⁹⁶⁶ dass eine Pauschalvergütung für den Urheber

⁹⁶³ Pascal 2022.

⁹⁶⁴ Siehe a.a.O., mit weiteren Rechtsprechungshinweisen.

⁹⁶⁵ Id.

⁹⁶⁶ Gesetz Nr. 633 vom 22. April 1941 über den Schutz des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte.

oder Künstler zulässig ist, wenn sein Beitrag zum Werk oder zur Darbietung lediglich eine Nebenleistung ist und die Kosten der Berechnung und Ausschüttung in keinem Verhältnis zum angestrebten Zweck stehen.

Weitere Regelungen, die in diesen und einigen anderen europäischen Ländern in Bezug auf bestimmte Segmente der Kreativwirtschaft entstanden sind, erscheinen ebenfalls erwähnenswert. Der französische Gesetzgeber hat beispielsweise im Jahr 2014 mit dem Dekret Nr. 2014-1348 eine Sonderregelung für die Verwertung von Büchern in digitaler Form eingeführt, mit der die Bestimmungen des CPI in Bezug auf Verlagsverträge geändert wurden.⁹⁶⁷ Mit diesem Erlass wurde unter anderem die Definition eines Verlagsvertrags in Artikel L. 132-1 CPI geändert und der Anwendungsbereich solcher Verträge von der Massenproduktion physischer Kopien auf digitale Bücher ausgedehnt.⁹⁶⁸ Außerdem wurden die Artikel L. 132-17-5 bis L. 132-17-7 in den CPI aufgenommen, um die Veröffentlichung von Büchern in digitaler Form zu regeln. Artikel L. 132-17-6 legt in diesem Zusammenhang fest, dass der Urheber Anspruch auf eine Vergütung aus den Einnahmen aus der digitalen Verwertung hat, wenn das Geschäftsmodell eines Verlegers darauf abzielt, Gewinne aus Werbung oder anderen Einnahmen im digitalen Umfeld zu erzielen, die indirekt mit einem digitalen Buch zusammenhängen.⁹⁶⁹ Darüber hinaus kann eine Pauschalvergütung nicht als Ausgleich für die Übertragung aller Rechte zur Nutzung des Werks in digitaler Form oder für alle Arten der digitalen Nutzung des Buchs dienen.⁹⁷⁰ Der Schutz der Urheber wurde in Artikel L. 132-17-7 CPI weiter gestärkt, indem der Verlagsvertrag zwingend eine Klausel zur Überprüfung der wirtschaftlichen Bedingungen für die Übertragung der Verwertungsrechte an dem Buch in digitaler Form enthalten muss.

Das Dekret von 2014, mit dem der Begriff des Verlagsvertrags aktualisiert wurde, um sowohl physische als auch digitale Formate einzubeziehen und spezifische Regeln für die Veröffentlichung von Büchern in digitaler Form festzulegen, wurde als notwendig erachtet, um der Entwicklung der Verlagsbranche im digitalen Zeitalter Rechnung zu tragen.⁹⁷¹ Es war das Ergebnis eines langen Prozesses bilateraler

⁹⁶⁷ Dekret Nr. 2014-1348 vom 12. November 2014 zur Änderung der Bestimmungen des Gesetzbuchs über geistiges Eigentum in Bezug auf den Verlagsvertrag, verfügbar (auf Französisch) unter: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGIARTI000029751015/2014-12-01/> (Zugriff im Januar 2025).

⁹⁶⁸ Id.

⁹⁶⁹ Artikel L. 132-17-6, Absatz 3 CPI.

⁹⁷⁰ Artikel L. 132-17-6, Absatz 4 CPI.

⁹⁷¹ Travaux préparatoires to the Decree No. 2014-1348 of 12 November 2014, verfügbar (auf Französisch) unter: https://www.assemblee-nationale.fr/14/dossiers/ratification_ordonnance_2014-1348.asp (Zugriff im Januar 2025); Conseil des ministres, Compte rendu du Conseil des ministres du 12 novembre 2014, verfügbar (auf

Verhandlungen zwischen dem Ständigen Rat der Schriftsteller (*Conseil permanent des écrivains*) und dem nationalen Verlagsverband (*Syndicat national de l'édition*).⁹⁷²

Seit dem 1. Januar 2024 sieht das finnische Urheberrechtsgesetz einen Vergütungsanspruch für die gezielte Ausleihe von E-Books und Hörbüchern durch öffentliche Bibliotheken und Universitätsbibliotheken gemäß § 38a des finnischen Urheberrechtsgesetzes vor. Die Vergütung wird aus dem Staatshaushalt gezahlt. Dieser Anspruch gilt unabhängig davon, was zwischen dem Urheber und dem Verlag oder einem anderen Nutzer hinsichtlich der Vergütung vereinbart wurde. Die Regelung gilt für Urheber von literarischen Werken, Musikwerken, fotografischen Werken oder anderen Werken der bildenden Kunst, die Teil eines E-Books oder Hörbuchs sind, sowie für ausübende Künstler, die das im E-Book oder Hörbuch enthaltene literarische Werk mündlich vortragen. Die Regelung ist als Vergütungsanspruch konzipiert, stützt sich aber auf Artikel 6 der Vermiet- und Verleihrichtlinie und das Urteil des EuGH in *VOB/Stichting Leenrecht*.⁹⁷³

4.3.2.2 Schutzmaßnahmen des internationalen Privatrechts

Im Bereich des internationalen Privatrechts ergeben sich aus der rechtsvergleichenden Analyse Impulse für eine Anreicherung der bestehenden deutschen Vorschriften im Hinblick auf die Regelung des Gerichtsstands.

Ähnlich wie die deutschen Bestimmungen⁹⁷⁴ stellt das niederländische Urhebervertragsrecht klar, dass Urheber und ausübende Künstler nicht vertraglich auf ihr Recht auf angemessene Vergütung und die damit verbundenen vertraglichen Anpassungs- und Informationsrechte verzichten können.⁹⁷⁵ Darüber hinaus sieht das niederländische Recht vor, dass – unabhängig davon, welchem Recht ein Verwertungsvertrag unterliegt – die Bestimmungen des Urhebervertragsrechts, einschließlich des Rechts auf angemessene Vergütung, Anwendung finden, wenn der Vertrag ohne Rechtswahl dem niederländischen

Französisch) unter: <https://www.info.gouv.fr/conseil-des-ministres/compte-rendu-du-conseil-des-ministres-du-12-11-2014> (Zugriff im Januar 2025).

⁹⁷² Id. Für weitere Erläuterungen zum Hintergrund dieses Erlasses siehe Aouad 2014.

⁹⁷³ EuGH, 10. November 2016, Rs. C-174/15, ECLI:EU:C:2016:856, Vereniging Openbare Bibliotheken/Stichting Leenrecht, Rn. 54. Zur Begründung der Rechtsvorschriften in Finnland siehe Regeringens proposition RP 46/2023 rd, abrufbar auf: https://www.eduskunta.fi/SV/vaski/HallituksEnesitys/Documents/RP_46+2023.pdf, für nähere Informationen zum Regierungsantrag E-aineistojen kirjastokäytön korvaamista koskeva selvitys (2022:41), abrufbar auf: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/164387/OKM_2022_41.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

⁹⁷⁴ § 32b UrhG.

⁹⁷⁵ Artikel 25h Absatz 1 des niederländischen Urheberrechtsgesetzes (*Auteurswet*).

Recht unterliegen würde oder wenn die Verwertung ganz oder überwiegend in den Niederlanden stattfindet oder stattfinden müsste.⁹⁷⁶

Die niederländischen Schutzmaßnahmen gegen die Umgehung urhebervertragsrechtlicher Ansprüche durch die Wahl eines anderen Rechts scheinen in der Praxis jedoch nicht immer wirksam. Der Schutz von Urhebern und ausübenden Künstlern als schwächeren Parteien kann in internationalen Verträgen immer noch beeinträchtigt werden, wenn die stärkere Verhandlungspartei die Wahl eines ausländischen Gerichts (möglicherweise außerhalb der EU) als zuständigen Gerichtsstand in Verbindung mit der Anwendung von Nicht-EU-Recht durchsetzt.⁹⁷⁷ So wurde in der niederländischen Diskussion darauf hingewiesen, dass verhandlungsstarke Akteure, wie etwa große Technologieunternehmen, in Verträgen über die Verwertung niederländischer Werke regelmäßig nicht nur eine Rechtswahl für das Recht des Landes ihrer Hauptniederlassung (oder ihrer europäischen Niederlassung außerhalb der Niederlande) durchsetzen, sondern auch einen ausländischen Gerichtsstand.⁹⁷⁸ Während die beschriebenen Bestimmungen des niederländischen Urhebervertragsrechts die Wahl eines ausländischen Rechts neutralisieren können, kann die Wahl eines ausländischen Gerichtsstands für die Beilegung von Vergütungsstreitigkeiten für den Urheber zusätzliche, potenziell unüberwindbare Hürden darstellen, da es sich als besonders schwierig erweisen kann, einen Rechtsstreit im Ausland zu führen und in diesem Rechtsstreit einen auf dem niederländischen Urhebervertragsrecht beruhenden Vergütungsanspruch vor einem ausländischen Gericht durchzusetzen. Für den Verwerter schafft die Wahl ausländischen Rechts und eines ausländischen Gerichtsstands hingegen keine besonderen Schwierigkeiten.

Interessanterweise hat die französische Verordnung vom 12. Mai 2021,⁹⁷⁹ mit der die DSM-RL in Frankreich umgesetzt wurde, diesen Problembereich erkannt und versucht, dieses Problem zu lösen, indem sie festlegt, dass zwingende Vorschriften und Bestimmungen über die angemessene Vergütung nicht nur Vorrang vor der Wahl eines ausländischen Rechts haben, sondern auch vor der Bestimmung eines ausländischen zuständigen Gerichts. Der französische CPI sieht nun in Artikel L. 132-24 vor, dass Verträge, in denen der Urheber einer Musikkomposition für ein audiovisuelles Werk dem Produzenten

⁹⁷⁶ Artikel 25h Absatz 2 des niederländischen Urheberrechtsgesetzes (*Auteurswet*).

⁹⁷⁷ Torremans 2023, S. 35; Treppoz 2021.

⁹⁷⁸ Van Gompel u.a. 2020..

⁹⁷⁹ Ordonnance n° 2021-580 du 12 mai 2021 portant transposition du 6 de l'article 2 et des articles 17 à 23 de la directive 2019/790 du Parlement européen et du Conseil du 17 avril 2019 sur le droit d'auteur et les droits voisins dans le marché unique numérique et modifiant les directives 96/9/CE et 2001/29/CE, verfügbar unter: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000043496429#:~:text=du%20Parlement%20...,Ordonnance%20n%C2%B02021%2D580%20du%2012%20mai%202021%20portant,CE%20et%202001%2F29%2FCE> (Zugriff im Januar 2025).

einige oder alle Verwertungsrechte überträgt, dem Urheber unabhängig von der Rechtswahl der Parteien bestimmte Schutzbestimmungen hinsichtlich der Vergütung für die Verwertung des Werks im französischen Hoheitsgebiet nicht vorenthalten können.⁹⁸⁰ Im Falle eines Streits über die Anwendung dieser Bestimmungen hat der Urheber das Recht, vor den französischen Gerichten zu klagen, unabhängig davon, wo der Urheber und der Verwerter ihren Sitz haben, und ungeachtet etwaiger entgegenstehender Gerichtsstandsklauseln im Vertrag.⁹⁸¹ Damit soll sichergestellt werden, dass die Urheber – unabhängig von ihrer Staatsangehörigkeit – eine angemessene Vergütung für die Verwertung ihrer Werke im französischen Hoheitsgebiet erhalten.

Diese spezielle Bestimmung des französischen Rechts geht auf Praktiken bestimmter ausländischer Plattformen zurück, die Berichten zufolge Gerichtsstands- und Rechtswahlklauseln verwendeten, um die französischen Bestimmungen zur angemessenen Vergütung zu umgehen. Aus einer Studie für das Europäische Parlament geht hervor, dass Plattformen insbesondere durch die Wahl ausländischen Rechts – z.B. des US-amerikanischen Rechts – die Einhaltung der französischen Vorschriften über die anteilige Vergütung vor ausländischen Gerichten umgehen konnten.⁹⁸²

Im französischen Kontext geht die Sorge über eine Umgehung urhebervertragsrechtlicher Ansprüche auf die Entscheidung der französischen *Cour de Cassation* in *Monster Cable* aus dem Jahr 2008 zurück.⁹⁸³ Das Urteil bezog sich zwar nicht auf geistiges Eigentum, lieferte aber wichtige Erkenntnisse über die Anwendung des französischen Rechts auf Verträge mit amerikanischen Vertragspartnern. In diesem Fall versuchte ein amerikanischer Handelsvertreter, zwingende französische Vorschriften zu umgehen, die bei Beendigung des Vertrags eine Entschädigung an eine französische Partei vorsahen. Durch die Wahl von US-Recht und US-Gerichten schlossen die Parteien die Anwendung französischer zwingender Vorschriften erfolgreich aus. Die *Cour de Cassation* entschied, dass solche Gerichtsstandsvereinbarungen gültig sind, da sie der Vorhersehbarkeit in internationalen Verträgen Vorrang vor der Unsicherheit einräumen, die sich aus der Anwendung französischen Rechts ergeben könnte. Das Gericht bestätigte daher die Gültigkeit und praktische Wirksamkeit von Gerichtsstandsvereinbarungen,

⁹⁸⁰ Artikel L. 132-24 CPI.

⁹⁸¹ Id.

⁹⁸² Carre u.a. 2023, S. 61; Treppoz 2021, S. 63.

⁹⁸³ Cour de cassation, Zivilkammer 1, 22. Oktober 2008, Rs. 07-15.823, abrufbar auf: <https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000019686034/>. Für eine ausführliche Diskussion siehe Treppoz 2020, S. 664.

die etwa US-amerikanische Gerichte anweisen, selbst wenn derartige Vereinbarungen zwingende französische Vorschriften umgehen.⁹⁸⁴

Das Urteil in *Monster Cable* wird im französischen Schrifttum als deutlicher Hinweis gesehen, dass zwingende Bestimmungen des französischen Rechts, wie etwa urhebervertragsrechtliche Ansprüche auf eine angemessene Vergütung, durch strategische Rechtswahl- und Gerichtsstandsvereinbarungen umgangen werden können.⁹⁸⁵ Die neue französische Bestimmung in Artikel L. 132-24 CPI versucht vor diesem Hintergrund, diese „Schwachstelle“ im Vergütungsgefüge zu beseitigen. Sie konzentriert sich jedoch auf einen recht engen Kreis von Musikwerken, die in audiovisuelle Produktionen integriert sind. Infolgedessen bietet die französische Diskussion und die bestehende Regelung in Artikel L. 132-24 CPI zwar einen wertvollen Anknüpfungspunkt. Der Anwendungsbereich der Bestimmung bleibt jedoch begrenzt, da sie nur einen Teil des umfassenderen Problems anspricht.⁹⁸⁶ Artikel L. 132-24 CPI kann zusammenfassend sowohl als Anerkennung des Problems als auch als Teillösung gesehen werden. Zugleich unterstreicht der begrenzte Lösungsansatz in Frankreich die Notwendigkeit, den potentiellen Bedarf für einen umfassenderen Ansatz zu untersuchen, falls der deutsche Gesetzgeber sich des Problems einer Aushebelung urhebervertragsrechtlicher Vergütungsansprüche durch die Wahl ausländischen Rechts und eines ausländischen Gerichtsstands annehmen wollte.

In Frankreich wird bereits die Notwendigkeit eines umfassenderen gesetzgeberischen Eingreifens diskutiert, um sicherzustellen, dass französische Urheber und ausübende Künstler nicht allein aufgrund der Anwendung ausländischer Rechtsvorschriften und der Wahl eines ausländischen Gerichtsstands des Schutzes des französischen Rechts beraubt werden. Es wird argumentiert, dass das Erfordernis einer angemessenen Vergütung nicht auf Musikwerke in audiovisuellen Produktionen beschränkt sei, sondern sich auf alle Kategorien von Werken erstrecke.⁹⁸⁷

Zur Untermauerung dieses Ausbreitungsarguments kann im französischen Kontext eine im November 2022 ergangene Entscheidung des *Conseil d’Etat* herangezogen werden. Der *Conseil d’Etat* stellte im Hinblick auf die nationale Umsetzung des Artikels 18 Absatz 1 DSM-RL fest, der Gesetzgeber müsse notwendigerweise beide Dimensionen der europäischen Regelung, nämlich sowohl den Aspekt der „angemessenen“ als auch den Aspekt der „verhältnismäßigen“ Vergütung, in nationales Recht überführen. Nach dem Urteil des *Conseil d’Etat* ist es demnach nicht ausreichend, wenn – wie in Frankreich

⁹⁸⁴ Cour de cassation, id.

⁹⁸⁵ Treppoz 2020, S. 664.

⁹⁸⁶ Treppoz 2021, S. 63.

⁹⁸⁷ Id. auf S. 65.

zunächst geschehen – nur das Recht auf verhältnismäßige Vergütung umgesetzt wird. Die französische Gesetzgebung muss auch den Aspekt der angemessenen Vergütung ausdrücklich benennen.⁹⁸⁸ In diesem Punkt führte die Entscheidung zu einer Anpassung der urheberrechtlichen Regelung auf nationaler Ebene. Der Ansatz des *Conseil d'Etat* deutet auf eine universelle Anwendung des Grundsatzes der angemessenen Vergütung hin, die im Grunde auch die Regelung des internationalen Privatrechts in Artikel L. 132-24 CPI erfassen und eine Ausweitung auf alle Werkkategorien und Urheber unterstützen könnte.

Im Hinblick auf die Vergütungsproblematik im Plattform- und Streamingsegment sind diese Entwicklungen in Frankreich von besonderer Bedeutung. Bei Verträgen zur plattformbasierten Verwertung, die von Natur aus einen internationalen Charakter haben, kann sich ohne Weiteres eine Kombination von ausländischer Rechtswahl und ausländischem Gerichtsstand ergeben. Das in Frankreich problematisierte Risiko einer Umgehung urhebervertragsrechtlicher Bestimmungen tritt demnach offen zu Tage. Spezifische Bestimmungen, wie sie, wenn auch bisher nur in begrenztem Umfang, im französischen Recht zu finden sind, können dieses Risiko vermindern. Zwingende Bestimmungen zur Rechtswahl, wie sie in Deutschland und den Niederlanden bestehen, können nach dem Vorbild des französischen Vorstoßes durch die Einführung von zwingenden Gerichtsstandsbestimmungen weiter gestärkt werden, um es den Urhebern zu ermöglichen, Vergütungsfragen einem inländischen Gericht in ihrem Heimatland vorzulegen.

Ein weiterer Faktor, der ein Hindernis für eine wirksame Durchsetzung von Vergütungsansprüchen im Heimatland des Urhebers darstellen kann, ist die Tatsache, dass die Transparenzpflicht, die sich aus Artikel 19 Absatz 2 DSM-RL ergibt, auch Vertragsbeziehungen mit Dritten in den Anwendungsbereich des Urhebervertragsrechts bringen kann. Wenn Sublizenzverträge nach ausländischem Recht geschlossen werden, kann die Durchsetzbarkeit der Transparenzverpflichtung, wie in der Literatur dargelegt,⁹⁸⁹ Probleme aufwerfen. Als weitere Richtschnur im Hinblick auf die Wahl ausländischen Rechts und eines ausländischen Forums ist daher zu erwägen, Schutzmechanismen gegen eine Umgehung urhebervertragsrechtlicher Ansprüche nicht nur auf alle Arten von Werken und Leistungen zu erstrecken, die in den Anwendungsbereich des nationalen Urhebervertragsrechts fallen, sondern auch die gesamte Verwertungskette vom ursprünglichen Vertragspartner bis zu Unterlizenznehmern einzubeziehen.

⁹⁸⁸ Conseil d'État, Décision n° 454477, lecture du 15 novembre 2022, ECLI:FR:CECHR:2022:454477.20221115, at paras. 14-15.

⁹⁸⁹ Van Gompel u.a. 2020.

4.3.2.3 Verfahrensgarantien

Neben den bereits genannten Maßnahmen auf dem Terrain des Urhebervertragsrechts hat die Untersuchung ausländischer Rechtsordnungen eine Reihe von verfahrensrechtlichen Regelungen ins Blickfeld gerückt, die zur weiteren Verstärkung der Durchsetzungsmöglichkeiten urhebervertraglicher Vergütungsrechte in Betracht gezogen werden könnten.

Insbesondere darf nicht übersehen werden, dass Urheber, die sich auf das Recht auf eine angemessene und verhältnismäßige Vergütung gemäß Artikel 18 Absatz 1 oder eine zusätzliche angemessene und faire Vergütung nach Artikel 20 Absatz 1 DSM-RL berufen, die Beweislast dafür tragen, dass die vertraglich vereinbarte Vergütung unzureichend ist. In der Praxis bedeutet dies, dass sie nachweisen müssen, dass die vertraglich vereinbarte Vergütung nicht als angemessen und verhältnismäßig im Sinne von Erwägungsgrund 73 DSM-RL angesehen werden kann. In Ermangelung eines klaren Maßstabs und Bezugspunkts kann diese Beweislast erhebliche Schwierigkeiten bereiten.⁹⁹⁰ Daher bieten Regelungen, die eine Umkehr der Beweislast zugunsten des Urhebers ermöglichen (und den Verwerter vor die Aufgabe stellen, die Angemessenheit der vereinbarten Vergütung zu belegen), in dieser Hinsicht eine attraktive Lösung. Im spanischen Recht, insbesondere in der spanischen Zivilprozessordnung (*Ley de Enjuiciamiento Civil*), gilt beispielsweise der Grundsatz, dass die Partei, die mehr Zugang zu den relevanten Beweisen hat, diese auch vorlegen muss.⁹⁹¹ Dieser Grundsatz, der auf die Verfügbarkeit von Beweismitteln abhebt, könnte insbesondere im Zusammenhang mit der zusätzlichen, angemessenen und fairen Vergütung bei besonderem Verwertungserfolg im Sinne von Artikel 20 Absatz 1 DSM-RL angewandt werden. Eine spezifische gesetzliche Bestimmung, die diese Konfiguration der Beweislast fest schreibt, könnte die Position des Urhebers in Vergütungsfragen zusätzlich verstärken.

Kollektive Durchsetzung

Die kollektive Durchsetzung von Urheberrechten ist ein zentraler Mechanismus, der die Position von Urhebern stärken kann. Dabei schließen sich die Rechteinhaber zusammen, häufig über Verwertungsgesellschaften, um ihre Werke effizienter zu schützen und zu lizenzieren. Der kollektive Ansatz bietet mehrere Vorteile, darunter Kostensenkungen und eine höhere Effizienz. Gemeinschaftliche Maßnahmen straffen den Durchsetzungsprozess und verringern Transaktionskosten. Auf der Seite der Urheber

⁹⁹⁰ Vgl. Van Gompel u.a. 2020.

⁹⁹¹ Art. 217(7) der spanischen Zivilprozessordnung, verfügbar unter: <https://www.mjusticia.gob.es/es/AreaTematica/DocumentacionPublicaciones/Documents/Law%201-2000%20of%207%20January.pdf> (Zugriff im Dezember 2024).

erfolgt eine Stärkung der Verhandlungsmacht, die zu besseren Lizenzbedingungen führen kann, während der Lizenzierungsprozess für Nutzer vereinfacht wird, die nicht länger individuell mit einer großen Zahl unterschiedlicher Rechtsinhaber verhandeln müssten. Dies ist vor allem in den Mitgliedstaaten der Fall, in denen es Dachstrukturen gibt, wie z. B. in Schweden, wo die Urheber häufig Mitglied einer Gewerkschaft für den jeweiligen Kreativsektor werden, die als Teil ihrer Mitgliedschaftsbedingungen ein Vertretungsmandat erhält und sich auf dieses Mandat im Umgang mit beaufsichtigten Organisationen für die kollektive Rechtewahrnehmung stützt, die als Dachorganisationen fungieren. Eine solche Dachstruktur verschafft einen klaren Verhandlungsvorteil gegenüber den Nutzern, da der stärkere Dachverband die Verhandlungen mit den Nutzern führen kann, die eigentliche Lizenz aber anschließend von der kleineren Organisation erteilt wird, die das direkte Mandat des Urhebers hat.

Vor allem aber kann der Rückgriff auf die kollektive Stärke des Kreativsektors durch die Verwertungsgesellschaften die Überwachungsmöglichkeiten zur Aufdeckung von Rechtsverletzungen und unentgeltlichen Nutzungen verbessern, insbesondere in komplexen Fällen, die neue Technologien oder neue Nutzungsbereiche wie Online-Streaming betreffen, da die Verwertungsgesellschaften oft über bessere Mittel zur Sammlung von Beweisen und über Know-how zur Bestimmung und Qualifizierung der Nutzung verfügen. Dies kann kleineren Urhebern die Rechtsdurchsetzung ermöglichen, die sie auf eigene Faust nicht erreichen könnten.

Auf EU-Ebene ergeben sich aus der Richtlinie über die kollektive Rechtewahrnehmung von 2014⁹⁹² bestimmte Regeln für Governance, Transparenz und Rechenschaftspflicht. Obwohl die Richtlinie speziell auf den Musiksektor ausgerichtet ist, kann sie als Vorbild für andere Urheberrechtsbereiche dienen, in denen die kollektive Wahrnehmung von Urheberrechten ebenfalls weit verbreitet ist oder anderweitig stattfindet, beispielsweise im literarischen Bereich. Die nationalen Gesetze zur Umsetzung der Richtlinie regeln dementsprechend häufig weitere Aspekte der kollektiven Rechtewahrnehmung oder des Vergütungseinzugs und erstrecken den Anwendungsbereich der Regelungen über den Musikbereich hinaus.

Die kollektive Rechtsdurchsetzung ist jedoch auch mit einer Reihe von Herausforderungen verbunden, die es hervorzuheben gilt. Für die Durchsetzung von Urheberrechten ist die formale Klagebefugnis von grundlegender Bedeutung. Auf EU-Ebene verlangt die Richtlinie 2004/48 zur Durchsetzung der Rechte

⁹⁹² Richtlinie 2014/26/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 2014 über die kollektive Wahrnehmung von Urheber- und verwandten Schutzrechten und die Vergabe von Mehrgebietslizenzen für Rechte an Musikwerken für Online-Nutzung im Binnenmarkt.

des Geistigen Eigentums⁹⁹³ gemäß Artikel 4 Buchstabe c, dass die Mitgliedstaaten Einrichtungen für die kollektive Rechtswahrnehmung, die ein Mandat zur Vertretung der Rechtsinhaber erhalten haben, als berechtigt anerkennen, die Anwendung der in der Richtlinie genannten Maßnahmen, Verfahren und Rechtsbehelfe zu beantragen. In Erwägungsgrund 18 wird hierzu ausgeführt, dass neben dem eigentlichen Rechtsinhaber eine Reihe von Akteuren ein „unmittelbares Interesse“ an der Durchsetzung des Urheberrechts haben kann. Obwohl die Klagebefugnis einer Organisation für die kollektive Rechtswahrnehmung, die in der Lage war, Lizenzen auf der Grundlage von Mandaten und erweiterten kollektiven Lizenzen zu erteilen, vor kurzem in Finnland angefochten wurde, verfolgte der EuGH einen weit gefassten Ansatz in Bezug auf Artikel 4 der Richtlinie, indem er klarstellte, dass sich die Klagebefugnis von Verwertungsgesellschaften aus einer spezifischen Bestimmung oder aus allgemeinen Verfahrensregeln ergeben könne.⁹⁹⁴ Nach Ansicht des EuGH würde eine restriktive Auslegung der Bestimmung, die die Einführung einer speziellen Bestimmung über das Recht von Verwertungsgesellschaften zur Erhebung von Klagen zur Durchsetzung von Urheberrechten erfordern würde, die Wirksamkeit der vom EU-Gesetzgeber zur Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums geschaffenen Mittel beeinträchtigen.⁹⁹⁵

Gleichzeitig verlangt das EU-Recht jedoch nicht ausdrücklich, dass die Mitgliedstaaten ein unmittelbares Interesse an der Durchsetzung des Urheberrechts der Verwertungsgesellschaften selbst anerkennen.⁹⁹⁶ Es scheint daher, dass die Klagebefugnis einer Verwertungsgesellschaft im Verletzungsverfahren angefochten werden kann, wenn sich aus dem nationalen Recht nicht ableiten lässt, dass ein solches Interesse besteht.⁹⁹⁷ Dies ist insbesondere bei der erweiterten kollektiven Rechtswahrnehmung von Bedeutung, da unter den besonderen Umständen, die sich aus diesem Handeln der Verwertungsgesellschaften ergeben, möglicherweise davon ausgegangen werden muss, dass die Verwertungsgesellschaft stets auf eigene Initiative handelt.

Da es sich bei Verwertungsgesellschaften in der Regel um große Organisationen handelt, ist auch zu berücksichtigen, dass bürokratische Ineffizienz ihre Reaktionsfähigkeit auf technologische Veränderungen verlangsamen können. Außerdem setzt die kollektive Durchsetzung voraus, dass die Interessen

⁹⁹³ Richtlinie 2004/48/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 29. April 2004 zur Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums.

⁹⁹⁴ Rechtssache C-201/22 *Kopisto gegen Telia Finland*, Randnr. 39.

⁹⁹⁵ ebd., Absatz 38.

⁹⁹⁶ Ibid, Absätze 50 und 53.

⁹⁹⁷ Siehe in diesem Sinne C-201/22 *Kopisto gegen Telia Finland*, Randnrn. 51-53.

der einzelnen Urheber oder der sie vertretenden Organisationen übereinstimmen. In Sektoren, in denen die Urheber die Möglichkeit haben, mehrere Organisationen auszuwählen, kann es notwendig sein, eine vollständige Angleichung zwischen den konkurrierenden Organisationen zu gewährleisten, um die Vorteile der kollektiven Stärke des Kreativsektors voll auszuschöpfen.

4.3.2.4 *Widerrufsrechte*

Ein weiterer Mechanismus des Urhebervertragsrechts, der die Vergütungsposition von Urhebern stärken kann, ist das Widerrufsrecht. Artikel 22 DSM-RL sieht vor, dass Urheber oder ausübende Künstler eingeräumte Verwertungsrechte bei ausbleibender Verwertung widerrufen können, sofern „eine angemessene Frist“ (Absatz 3) verstrichen ist.⁹⁹⁸ Bereits vor der Umsetzung der DSM-RL in nationales Recht verfügten die meisten EU-Mitgliedstaaten über einen Widerrufs- oder Kündigungsmechanismus.⁹⁹⁹ Die spezifischen Regeln für die nationale Ausübung des inzwischen harmonisierten Widerrufsmechanismus sowie die Auslegung dessen, was „eine angemessene Frist“ ist, unterscheiden sich jedoch erheblich von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat.¹⁰⁰⁰ Auch nach der Festschreibung in Artikel 20 DSM-RL sind verschiedene Aspekte der Regelung dem nationalen Ermessen und der nationalen Praxis überlassen.¹⁰⁰¹

Darüber hinaus besteht nach wie vor wenig Klarheit darüber, was unter Non-Usus im Sinne von Artikel 20 Absatz 1 DSM-RL zu verstehen ist, sowohl allgemein¹⁰⁰² als auch insbesondere im digitalen Kontext.¹⁰⁰³ Diese Unsicherheiten und Spielräume können die Ausübung des Widerrufsrechts erschweren.¹⁰⁰⁴ Im digitalen Umfeld, in dem Inhalte sofort verfügbar gemacht werden können und online zu geringen oder gar keinen Kosten zugänglich bleiben, mag der Nachweis einer fehlenden Nutzung besonders schwierig sein, wenn es keine weiteren Richtlinien zu den spezifischen Kriterien für die Bewertung der ausreichenden Nutzung in diesem Kontext gibt.¹⁰⁰⁵

⁹⁹⁸ Artikel 22(1),(3) DSM-Richtlinie.

⁹⁹⁹ Furgal 2021, S. 283-84.

¹⁰⁰⁰ Furgal 2021, S. 283-84.

¹⁰⁰¹ Artikel 22 Absatz 2 der DSM-Richtlinie.

¹⁰⁰² In Erwägungsgrund 80 der DSM-Richtlinie heißt es zwar, dass das Widerrufsrecht nur dann ausgelöst wird, wenn die Rechte "überhaupt nicht verwertet" werden, doch wird argumentiert, dass die gewöhnliche Bedeutung des Wortes "fehlen" mehr als das bloße Fehlen impliziert und daher auch eine unzureichende Verwertung einschließt. Siehe Hugenholtz 2022, S. 474.

¹⁰⁰³ Van Gompel u.a. 2020, S. 5; Johansson 2024), S. 46; Furgal 2021, auf S. 283.

¹⁰⁰⁴ Hugenholtz 2022, S. 476; Van Gompel u.a. 2020.

¹⁰⁰⁵ S Van Gompel u.a. 2020, S. 5; Hugenholtz, 2022), S. 476.

Neben dem harmonisierten Widerruf bei Nichtnutzung besteht eine weitere Option, die vollständig dem nationalen Ermessen überlassen ist, nämlich die Einführung eines automatischen Rückfalls der Verwertungsbefugnisse an den Urheber nach einem bestimmten Zeitraum. Diese Art von Reversion ist in vielen EU-Mitgliedstaaten unüblich.¹⁰⁰⁶ Die Mehrheit der nationalen Urheberrechtssysteme unter dem Dach des EU-Rechts bevorzugen den Widerruf von Rechten auf der Grundlage unzureichender Nutzung.¹⁰⁰⁷ Artikel 69 des spanischen LPI regelt allerdings weitere Gründe für die Beendigung eines Verlagsvertrags und besagt, dass der Vertrag automatisch erlischt, nachdem zehn Jahre seit der Übertragung verstrichen sind, wenn die Vergütung ausschließlich pauschal vereinbart wurde,¹⁰⁰⁸ oder in jedem Fall fünfzehn Jahre nachdem der Urheber den Verlag in die Lage versetzt hat, das Werk zu vervielfältigen.¹⁰⁰⁹

Die Einführung einer solchen harten Frist für die Beendigung nach einem bestimmten Zeitraum bietet eine strategische Möglichkeit, die Verwertungsbedingungen, einschließlich der Vergütung, neu zu verhandeln, insbesondere wenn sich das Werk als ausreichend profitabel erweist. Die Regelung bestimmt einen Zeitpunkt, zu dem beide Parteien – Urheber und Verleger – die Vereinbarung neu bewerten können, wobei der Verleger bei anhaltendem Absatzerfolg möglicherweise geneigt ist, bessere Bedingungen anzubieten, einschließlich einer höheren Vergütung für den Urheber.

Der Vorteil dieser Art von Reversion von Rechten besteht im Vergleich zum inzwischen harmonisierten Widerruf bei Nichtnutzung darin, dass kein proaktives Handeln des Urhebers erforderlich ist. Dadurch verringert sich das Risiko, auf einer „schwarzen Liste“ schwieriger Vertragspartner zu landen, oder anderer Gegenmaßnahmen ausgesetzt zu sein, die Verwerter in Erwägung ziehen könnten.¹⁰¹⁰ Die bereits angesprochenen Unsicherheiten bei der Definition von Non-Usus im Sinne von Artikel 20 Absatz 1 DSM-RL und Unwägbarkeiten bei der praktischen Durchsetzung des harmonisierten Widerrufsrechts werden im Falle eines gesetzlich geregelten automatischen Rückfalls von eingeräumten Nutzungsrechten an den Urheber vermieden.

¹⁰⁰⁶ Furgal 2021, S. 283, 290. Der Autor merkt auch an, dass die klare Präferenz für nutzungsbasierte Kündigungen die europäischen Länder von den Commonwealth-Ländern unterscheidet, die nur zeitbasierte Kündigungen anbieten (id.). Siehe auch, für eine umfassende Darstellung der Bestimmungen über Heimfallrechte in den europäischen Staaten, Furgal 2020.

¹⁰⁰⁷ Furgal 2021, S. 284, 291.

¹⁰⁰⁸ Artikel 69 Absatz 3 TRLPI.

¹⁰⁰⁹ Artikel 69 Absatz 4 TRLPI.

¹⁰¹⁰ Furgal 2021, S. 290. Zur Furcht vor „Black Listing“ als Hindernis für die effiziente Ausübung von urhebervertraglichen Rechten auf angemessene Vergütung siehe Senftleben 2018, S. 413-433; Van Gompel u.a., S. 36, 44, 63-64 und 96-97; Hugenholtz 2022, S. 474-476; Dusollier 2018, S. 447-448 und 454-455.

Als Nachteil einer automatischen Reversion von Rechten muss allerdings bedacht werden, dass Verwerter geneigt sein könnten, die Vergütung für die Einräumung von Nutzungsrechten von vornherein niedriger anzusetzen. Wenn laut gesetzlicher Regelung nur ein bestimmter Zeitraum für die Verwertung und Amortisation von Investitionen zur Verfügung steht, kann der Verwerter den Standpunkt einnehmen, dass die Einräumung der Verwertungsbefugnis auch wirtschaftlich einen geringeren Wert hat. Im Vergleich zur Rechtseinräumung für die gesamte Dauer des Urheberrechts erscheint eine begrenzte Zeitspanne von zehn Jahren beispielsweise als erheblich verkürzte Periode. In der niederländischen Diskussion zum Urhebervertragsrecht ist auf Grundlage derartiger Erwägungen beispielsweise eine Reversion in Fünfjahresintervallen letztlich abgewiesen worden.¹⁰¹¹ Dem steht wiederum gegenüber, dass der Investitionshorizont eines Unternehmens sich nicht unbedingt auf mehrere Jahrzehnte erstreckt und urheberrechtlich geschützte Werke nur im Einzelfall „Evergreens“ werden, die auch nach Jahrzehnten noch ungebrochen stark nachgefragt werden. Insofern die Regelung der Rechte-Reversion einen aus wirtschaftlicher Sicht ausreichend langen Amortisationszeitraum bietet, kann diese weitere Achse jenseits des harmonisierten Widerrufsrechts also erwägenswert sein.¹⁰¹²

Im Schrifttum wird die Bedeutung von Widerrufsrechten als Mittel zur Stärkung der vertraglichen Position von Urhebern teilweise besonders hervorgehoben.¹⁰¹³ Einige Stimmen bezeichnen diesen Mechanismus des Urheberrechtsvertragsrechts sogar als eine der vielversprechendsten Lösungen, um das Urheberrecht innerhalb seiner derzeitigen Grenzen neu zu gestalten und Urheber besser zu entlohnen.¹⁰¹⁴ Gleichzeitig bleibt die bestehende empirische Forschung über die Auswirkungen von Widerrufsrechten jedoch vorsichtig, was die möglichen Nachteile dieses Mechanismus angeht. Wie bereits ausgeführt wird insbesondere befürchtet, dass die Verwerter die vertragliche Vergütung der Urheber kürzen könnten, wenn ein zeitlich begrenzter Verwertungszeitraum (wie in Spanien) gesetzlich vorgeschrieben wird.¹⁰¹⁵

Darüber hinaus wird speziell im Zusammenhang mit dem Streaming audiovisueller Werke die Sorge geäußert, dass die Wirksamkeit von Widerrufsrechten aufgrund von Marktkonzentration abnimmt.¹⁰¹⁶ Bei einer geringen Anzahl von Produktions- und Vertriebsfirmen zögern die Urheber möglicherweise,

¹⁰¹¹ Vgl. Ministerie van Veiligheid en Justitie 2012; Poort & J.J.M. Theeuwes 2010, S. 142-143; Senftleben 2010, S. 147-148.

¹⁰¹² Vgl. Bently & Ginsburg 2010), S. 1475-1587; Schack 2001, S. 460.

¹⁰¹³ Siehe vor allem Towse 2018; Kretschmer & Giblin 2021; Furgal 2021.

¹⁰¹⁴ Kretschmer & Giblin 2021, S. 279.

¹⁰¹⁵ Furgal 2021, S. 284.

¹⁰¹⁶ Hugenholtz & Dusollier 2024.

von einem Widerrufsrecht Gebrauch zu machen, und haben die Urheber auch Schwierigkeiten, die Reversion von Verwertungsrechten zu ihren Gunsten zu nutzen, da sie ohnehin nur begrenzte Möglichkeiten haben, die Rechte an andere Verwerter zu vergeben.¹⁰¹⁷ Schließlich deuten einige vorläufige Ergebnisse der Umsetzung von Artikel 22 DSM-RL in den EU-Mitgliedstaaten vorsichtig darauf hin, dass bisher nur eine kleine Anzahl von Urhebern von der Möglichkeit des Widerrufs Gebrauch gemacht hat.¹⁰¹⁸

Zusammenfassend hat der deutsche Gesetzgeber in diesem Bereich mehrere Optionen. Eine Möglichkeit besteht darin, die bestehenden Regeln für den vertraglichen Widerruf bei Nichtverwertung¹⁰¹⁹ weiter zu präzisieren, indem die Kriterien für die Beurteilung einer ausreichenden Nutzung, etwa im Hinblick auf die digitale Verwertung von Werken und anderen Inhalten im Streaming- und Plattformkontext, klarer gefasst werden. Wie eine Studie aus dem Jahr 2020 über die Auswirkungen und die Wirksamkeit des Widerrufsrechts wegen Non-Usus, das 2015 in das niederländische Recht Eingang gefunden hat,¹⁰²⁰ nahelegt, sollte bei der Auslegung des Begriffs der ausreichenden Nutzung die ständige Auffindbarkeit und aktive Bewerbung von Werken auf digitalen Plattformen berücksichtigt werden.¹⁰²¹

Eine weitere Option, die der deutsche Gesetzgeber erneut¹⁰²² in Betracht ziehen könnte, ist die Aufnahme von Bestimmungen zur automatischen Reversion, wie sie in Artikel 69 des spanischen LPI enthalten sind. Wie die obige Diskussion gezeigt hat, können solche Bestimmungen den Urhebern unter bestimmten Umständen günstigere Vergütungsbedingungen bieten. Nach Ablauf der gesetzlich festgelegten Zeitspanne für die Werkverwertung liegen nähere Informationen zum Erfolg des Werkes vor, die bei ungebrochener Nachfrage die Verhandlungen über Vergütungsfragen erleichtern können. Mit dem Wissen, dass das Werk gewinnbringend war, könnten sich beide Parteien in einer besseren Position befinden, um über angemessene Anpassungen der vertraglichen Vergütung zu verhandeln, auch wenn, wie oben erwähnt, die Gefahr nicht auszuschließen ist, dass die Verwerter die ursprüngliche

¹⁰¹⁷ Id.

¹⁰¹⁸ Eine kürzlich durchgeführte Studie über die Auswirkungen der Bestimmungen der DSM-Richtlinie zu Urheberrechtsverträgen auf die Vergütung, die ausübende Künstler und Musiker in der EU von Online-Musik-Streaming-Plattformen erhalten, hat ergeben, dass weniger als 6 % der Urheber bisher versucht haben, ihre Rechte gemäß Artikel 22 der DSM-Richtlinie zu widerrufen. Siehe Johansson 2024, S. 30.

¹⁰¹⁹ 41 (Recht auf Widerruf bei Nichtausübung) UrhG.

¹⁰²⁰ Artikel 25e des niederländischen Urheberrechtsgesetzes (*Auteurswet*). Vgl. Terhorst 2015, S. 166-167.

¹⁰²¹ Van Gompel u.a. 2020, S. 5. Siehe in diesem Sinne auch Furgal 2021, S. 291.

¹⁰²² Zur historischen Diskussion derartiger Regelungen in Deutschland siehe Schack 2001, S. 460.

Vergütung des Urhebers von vornherein mit Blick auf das unvermeidliche Ende der Nutzungsperiode nach Ablauf der gesetzlich vorgeschriebenen Zeitspanne reduzieren.¹⁰²³

4.3.3 Direktvergütungsansprüche

Mit dem Urheberrechts-Diensteanbieter-Gesetz (UrhDaG) sind in Deutschland – im Zuge der Umsetzung von Artikel 17 der DSM-RL – zusätzliche Direktvergütungsansprüche im Streamingbereich entstanden, die insbesondere Plattformen für nutzergenerierte Inhalte ("UGC"), wie beispielsweise YouTube und Daily Motion („UGC-Plattformen“), betreffen.¹⁰²⁴ Ein Blick in andere europäische Länder zeigt, dass dieser regulatorische Ansatz mitunter breiter auf Streaming-Dienste angewandt wird – in dem Sinne, dass ausländische Gesetzgebung die Vergütungslösung über unübertragbare, verwertungsgesellschaftspflichtige Direktansprüche auch auf voll lizenzierte Streaming-Plattformen erstreckt, um die Vergütung der Urheber und ausübenden Künstler sicherzustellen. Gegenüber dem Urhebervertragsrecht bieten Direktvergütungsansprüche den Vorteil, dass der einzelne Urheber und ausübende Künstler nicht mit einer individuellen Klage auf angemessene Vergütung gegen einen Verwerter vorgehen müssen. Das bereits genannte „Black Listing“-Risiko entfällt.¹⁰²⁵

Im Wege von Direktvergütungsansprüchen können Urheber und ausübende Künstler über Verwertungsgesellschaften direkt in den Genuss von Vergütungszahlungen kommen. In der Literatur wird argumentiert, dass sich die Umsetzung des Direktvergütungsmodells, bei dem die Urheber nicht übertragbare Vergütungsrechte behalten, die kollektiv verwaltet werden und auf die nicht verzichtet werden kann, in der Praxis als recht wirksamer Vergütungsmechanismus erweisen kann, wenn man es mit Bemühungen vergleicht, ähnliche Ziele durch zwingendes individuelles Urhebervertragsrecht zu erreichen, insbesondere in Mitgliedstaaten mit einer soliden Tradition der kollektiven Wahrnehmung von

¹⁰²³ Furgal 2021, S. 284, mit weiteren Hinweisen; Poort & Theeuwes 2010, S. 142-143.

¹⁰²⁴ § 4 Absatz 3 UrhDaG.

¹⁰²⁵ Zur Furcht vor „Black Listing“ als Hindernis für die effiziente Ausübung von urhebervertraglichen Rechten auf angemessene Vergütung siehe Senftleben 2018, S. 413-33; Van Gompel u.a. 2020; Hugenholtz 2022, S. 474-76; Dusollier 2018), S. 447-448 und 454-455.

Urheberrechten.¹⁰²⁶ Das Modell der Direktvergütung kann eine praktikable, rechtlich verankerte Alternative zu Lizenzgebühren sein, die durch individuelle, kollektive oder andere Vereinbarungen festgelegt werden.¹⁰²⁷

4.3.3.1 Überblick über die bestehenden Direktvergütungsregelungen in Europa

Während das deutsche System von Direktvergütungsansprüchen im Streaming-Bereich auf UGC-Plattformen beschränkt geblieben und auf die Umsetzung der DSM-RL zurückzuführen ist, gibt es diesen Lösungsansatz schon länger in Spanien, wo bereits seit mehreren Jahren ein unverzichtbares, nicht übertragbares Recht auf Direktvergütung für die Bereitstellung von audiovisuellen Werken in Streaming-Kontexten besteht.¹⁰²⁸ Dieses Recht erstreckt sich unter anderem auf Anbieter von vollständig lizenzierten Streaming-Diensten im audiovisuellen Bereich. Nach dem spanischen Ansatz sind die zusätzlichen Vergütungsrechte an die Geltendmachung durch eine Verwertungsgesellschaft geknüpft.¹⁰²⁹ Sie betreffen Handlungen wie die öffentliche Zugänglichmachung des Werks in Spanien und gelten generell, wenn die Verwertung in Spanien erfolgt – selbst bei Verträgen, die ausländischem Recht unterliegen. Wie bereits erwähnt ist dieses System in Spanien seit geraumer Zeit in Kraft, ohne dass umfangreiche Rechtsprechung seine Legitimität in Frage gestellt hätte. Es gab nur wenige Gerichtsentscheidungen, darunter Urteile des Berufungsgerichts Madrid und des Obersten Gerichtshofs Spaniens (*Tribunal Supremo*). In diesen Entscheidungen wurde unter anderem das Argument zurückgewiesen, Direktvergütungsansprüche seien unzulässig, weil sie zu einer Doppelvergütung führen würden.¹⁰³⁰

¹⁰²⁶ Xalabarder Plantada 2020, S. 35; Leistnee 2022, S. 913. Siehe auch, mit der Feststellung, dass eine solche Lösung "ein hohes Maß an Effizienz und Transparenz der Verwertungsgesellschaften im Einklang mit der Richtlinie über die kollektive Rechtswahrnehmung erfordern würde, um die potenziellen Kosten der kollektiven Rechtswahrnehmung zu verringern", The European Copyright Society 2020, S. 142, Anm. 32.

¹⁰²⁷ Xalabarder Plantada 2020, auf S. 28; Dusollier 2024, plädiert ebenfalls für eine Lösung mit Direktvergütungsansprüchen für die Verwertung von Werken der Urheber auf On-Demand-Streaming-Plattformen.

¹⁰²⁸ Artikel 88, 90(4),(6), (7) und 108(3),(6) des spanischen Gesetzes über geistiges Eigentum 1/1996 vom 12. April 1996 (Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual) (TRLPI), geändert durch das Gesetz 23/2006, verfügbar unter: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1996-8930> (Zugriff im Januar 2025).

¹⁰²⁹ Artikel 90 Absätze 4, 6 und 7; Artikel 108 Absätze 3 und 6 der TRLPI.

¹⁰³⁰ Berufungsgericht von Madrid (Sektion 28), Urteil Nr. 285/2020 vom 26. Februar 2020 (ECLI:ES:APM:2020:8579) (iTunes); Berufungsgericht von Madrid (Sektion 28), Urteil Nr. 64/2015 vom 2. März 2015 (ECLI:ES:APM:2015:6900) (Buongiorno), auf Kassationsbeschwerde bestätigt durch den Obersten Gerichtshof (Zivil), Beschluss Nr. 1712/2017 vom 12. Juli 2017 (ECLI:ES:TS:2017:7230A) (Buongiorno).

Das System der Direktvergütungsansprüche hat mit der Umsetzung der DSM-Richtlinie in nationales Recht zusätzlichen Auftrieb im europäischen Ausland erhalten. Neben der deutschen Lösung, die sich auf Streaming-Plattformen für nutzergenerierte Inhalte bezieht, hat auch Belgien mit dem Umsetzungsgesetz vom 19. Juni 2022¹⁰³¹ einen Direktvergütungsanspruch eingeführt. Der belgische Ansatz umfasst sowohl voll lizenzierte Streaming-Angebote (ähnlich dem spanischen Modell) als auch UGC-Plattformen (wie in Deutschland).¹⁰³² Die belgische Regelung gilt sowohl für den Film- als auch den Musikbereich. Nach den einschlägigen Bestimmungen behält ein Urheber oder ausübender Künstler eines musikalischen oder audiovisuellen Werks, der seine Rechte zur öffentlichen Aufführung, einschließlich der öffentlichen Zugänglichmachung, an einen Produzenten abgetreten hat, das Recht auf eine Vergütung für die Bereitstellung und Wiedergabe durch Streaming-Anbieter.¹⁰³³ Ähnlich wie beim spanischen Modell ist dieses direkte Vergütungsrecht für Urheber und ausübende Künstler nicht verzichtbar,¹⁰³⁴ nicht übertragbar und unveräußerlich.¹⁰³⁵ Es unterliegt der obligatorischen kollektiven Rechtswahrnehmung,¹⁰³⁶ sofern es keine Tarifverträge über die Vergütung von Urhebern oder ausübenden Künstlern gibt.¹⁰³⁷

Schließlich hat das Modell der Direktvergütungsansprüche im Streaming-Bereich nicht nur in den genannten EU-Mitgliedstaaten sondern auch in der Schweiz Einzug gehalten. Das Schweizer Urheberrechtsgesetz bestimmt in Artikel 13a Absatz 1, dass ein Streaming-Anbieter, der ein audiovisuelles Werk erlaubterweise so zugänglich macht, dass Personen von Orten und Zeiten ihrer Wahl Zugang dazu haben, den Urhebern, die das audiovisuelle Werk geschaffen haben, hierfür eine Vergütung schuldet. Im Vergleich zu der beschriebenen Ausformung in Spanien und Belgien ist der Ansatz in der Schweiz von besonderem Interesse, weil der Schweizer Gesetzgeber zum einen in Artikel 13 a Absatz

¹⁰³¹ Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2019/790 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. April 2019 über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte im digitalen Binnenmarkt und zur Änderung der Richtlinien 96/9/EG und 2001/29/EG, 19. Juni 2022, abrufbar unter: https://www.ejustice.just.fgov.be/cgi/article_body.pl?language=fr&pub_date=2022-08-01&caller=list&numac=2022015053 (Zugriff im Januar 2025).

¹⁰³² Artikel XI.228/4 und XI.228/11 des Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2019/790 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. April 2019 über das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte im digitalen Binnenmarkt und zur Änderung der Richtlinien 96/9/EG und 2001/29/EG, 19. Juni 2022, verfügbar unter: https://www.ejustice.just.fgov.be/cgi/article_body.pl?language=fr&pub_date=2022-08-01&caller=list&numac=2022015053 (Zugriff im Januar 2025).

¹⁰³³ Artikel XI.228/11(1).

¹⁰³⁴ Artikel XI.228/11(4).

¹⁰³⁵ Artikel XI.228/11(2).

¹⁰³⁶ Artikel XI.228/11(3).

¹⁰³⁷ Id.

3 verdeutlicht hat, dass der Direktvergütungsanspruch „an die Stelle einer Vergütung für die vertraglich vereinbarte Verwendung des audiovisuellen Werks [tritt].“ Es geht demnach augenscheinlich nicht um eine Vergütung für die Einräumung der Verwertungsbefugnis als solches, sondern vielmehr um die Sicherstellung einer angemessenen Beteiligung an der Nutzung des Werkes, die sich in der Folge entfaltet. Zum anderen enthält die Schweizer Regelung ein spezielles Gegenseitigkeitserfordernis im Falle von ausländischen Produktionen. Absatz 4 bestimmt, dass Urheber von audiovisuellen Werken, die nicht von einer Person mit Wohnsitz oder Sitz in der Schweiz produziert wurde, ein Anspruch auf direkte Vergütung nur zusteht, „wenn das Land, in dem das audiovisuelle Werk produziert wurde, für dessen Zugänglichmachung ebenfalls einen kollektiv wahrzunehmenden Vergütungsanspruch für Urheber und Urheberinnen vorsieht.“¹⁰³⁸ Laut der amtlichen Begründung gewährleistet dieser Aspekt der Regelung, „dass es auch im internationalen Verhältnis nicht zu Doppelvergütungen kommt.“ Für die Erfüllung der Reziprozitätsvoraussetzung ist ausreichend, dass Vergütungsansprüche im Streaming-Bereich in einem anderen Land ebenfalls kollektiv geltend gemacht werden.¹⁰³⁹

4.3.3.2 Argument der Doppelzahlung

Wie bereits angedeutet können Direktvergütungsansprüche im Streaming-Sektor aus verschiedenen Gründen angefochten werden. In Spanien wurde beispielsweise das Argument vorgebracht, Direktvergütungsansprüche seien unzulässig, weil sie de facto auf eine doppelte Bezahlung für denselben Inhalt hinausliefen. Die spanischen Gerichte haben dieses Argument jedoch zurückgewiesen und stattdessen festgestellt, dass Direktvergütungsansprüche nicht auf eine doppelte Zahlung hinauslaufen, sondern vielmehr dazu dienen, die wirtschaftliche Beteiligung der ausübenden Künstler an den Verwertungshandlungen sicherzustellen.¹⁰⁴⁰ In diesem Zusammenhang haben es die spanischen Gerichte allerdings nicht für nötig befunden, dem EuGH Fragen vorzulegen. Es blieb bei einer nationalen Bewertung der Vereinbarkeit mit europäischen Vorschriften und internationalen Verpflichtungen.

¹⁰³⁸ Schweizerische Eidgenossenschaft, *Botschaft zur Änderung des Urheberrechtsgesetzes sowie zur Genehmigung zweier Abkommen der Weltorganisation für geistiges Eigentum und zu deren Umsetzung*, 22. November 2017, amtliche Veröffentlichung 17.069, *BBJ* 2018, 591 (623).

¹⁰³⁹ *Id.*

¹⁰⁴⁰ Berufungsgericht von Madrid (Sektion 28), Urteil Nr. 285/2020 vom 26. Februar 2020 (ECLI:ES:APM:2020:8579) (iTunes); Berufungsgericht von Madrid (Sektion 28), Urteil Nr. 64/2015 vom 2. März 2015 (ECLI:ES:APM:2015:6900) (Buongiorno), auf Kassationsbeschwerde bestätigt durch den Obersten Gerichtshof (Zivil), Beschluss Nr. 1712/2017 vom 12. Juli 2017 (ECLI:ES:TS:2017:7230A) (Buongiorno). Siehe auch die Diskussion in Xalabarder Plantada 2020), S. 36.

Die skizzierte Argumentation der spanischen Gerichte ist vergleichbar mit ähnlichen Systemen in anderen Ländern, wie z. B. der Schweiz, wo Direktvergütungsansprüche ausdrücklich als Beteiligung an den Verwertungseinnahmen und nicht als Vergütung für die ursprüngliche Einräumung von Nutzungsrechten verstanden werden. Die spanische Kommentarliteratur bestätigt dieses Verständnis und betont, dass die dort gewährten Direktvergütungsansprüche sich auf die Verwertungsphase beziehen und nicht als Vergütung für den ursprünglichen Schaffungsprozess als solches dienen.¹⁰⁴¹ Die verschiedenen Vergütungsrechte im spanischen System dienen nach dieser Auffassung getrennten, aber miteinander verbundenen Zwecken. Die Hinzufügung eines direkten Vergütungsanspruchs ist darauf gerichtet, sowohl die wirtschaftliche Beteiligung als auch die gerechte Vergütung von Urhebern und ausübenden Künstlern zu erleichtern.¹⁰⁴²

Mit der Zurückweisung des Arguments doppelter Bezahlung durch spanische Gerichte ist die Diskussion über die Legitimität von Direktvergütungsansprüchen im Streaming-Bereich jedoch nicht zum Stillstand gekommen. Die Einführung neuer Direktvergütungsansprüche im Zuge der Umsetzung der DSM-Richtlinie hat vielmehr in Belgien zu einer neuen Klagewelle geführt. Anfang 2023 haben Google, Spotify, Meta, Sony Music, Universal Music, Warner Music und der lokale belgische Streamingdienst Streamz beide belgischen Direktvergütungsansprüche – die Regelung in Bezug auf UGC-Plattformen (Artikel XI.228/4 des belgischen Wirtschaftsgesetzbuchs (*Wetboek van economisch recht/Code de droit économique*)) und den parallelen Anspruch hinsichtlich vollständig lizenzierter Dienste (Artikel XI.228/11) – vor dem Verfassungsgericht des Landes (*Grondwettelijk Hof/Cour constitutionnelle*) angefochten.¹⁰⁴³ Die Kläger argumentieren unter anderem, dass die neuen Bestimmungen zu direkten Vergütungsansprüchen ein hohes Risiko doppelter Bezahlung für das Streamingangebot von geschützten Inhalten bergen, während Artikel 18 der DSM-RL gesetzgeberische Maßnahmen ausschließt, die zu doppelter Vergütung führen.¹⁰⁴⁴ Konkret weisen die Kläger darauf hin, dass Urheber und ausübende Künstler aufgrund von Direktvergütungsansprüchen zwei Vergütungsströme für ein und dieselbe Verwertung erhalten könnten: eine vertragliche Vergütung, die nach den Vorgaben des Artikel 18 der

¹⁰⁴¹ Xalabarder Plantada 2020.

¹⁰⁴² Id.

¹⁰⁴³ Belgischer Verfassungsgerichtshof, Urteil Nr. 98/2024, 26. September 2024, verfügbar (auf Französisch) unter: <https://www.const-court.be/public/f/2024/2024-098f.pdf> (Zugriff im September 2024).

¹⁰⁴⁴ Id., at paras. A.35.2.3, A.41.2.3, A.69.2, A.69.3.

DSM-RL bereits „angemessen und verhältnismäßig“ sein muss, und eine außervertragliche direkte Vergütung, die zusätzlich zu den vertraglichen Leistungen an Verwertungsgesellschaften zu entrichten ist.¹⁰⁴⁵

Am 26. September 2024 setzte das belgische Verfassungsgericht das Verfahren in dieser Rechtssache aus und legte dem EuGH die Frage nach der Vereinbarkeit der in Belgien eingeführten Direktvergütungsansprüche mit dem EU-Recht in zehn Vorlagefragen vor.¹⁰⁴⁶ Je nachdem, welchen Standpunkt der EuGH in dieser Rechtssache letztlich einnimmt, kann das Urteil weitreichende Folgen für die Streaming-Vergütungssysteme in Europa haben. Neben den unmittelbaren Auswirkungen auf das belgische System könnte die Entscheidung auch die Beurteilung der Gültigkeit der u.a. im UrhDaG entwickelten Direktvergütungsansprüche beeinflussen.

Es bleibt zwar abzuwarten, wie der EuGH die von den Klägern in der belgischen Rechtssache vorgebrachten Argumente bewerten wird. Mehrere Dritte, die dem Verfahren vor dem belgischen Verfassungsgericht als Streithelfer beigetreten sind, haben stichhaltige Stellungnahmen abgegeben, mit denen sie die Argumente gegen Direktvergütungsansprüche zu entkräften versuchen, einschließlich des Arguments der Doppelzahlung. In Bezug auf letzteres Argument machen die Streithelfer insbesondere geltend, dass die in den angefochtenen belgischen Bestimmungen vorgesehenen Vergütungsansprüche nicht zu einer doppelten Zahlung, sondern zu zwei getrennten Zahlungen führen, was der in Spanien und der Schweiz bestehenden Rechtsauffassung entspricht: (1) die Zahlung an den Produzenten oder sonstigen Verwerter für die Befugnis, das Werk auf einer Plattform zugänglich machen zu dürfen; und (2) die Zahlung der Vergütung an die Urheber und ausübenden Künstler für die jeweilige Nutzung.¹⁰⁴⁷

4.3.3.3 Weitere Argumente gegen Direktvergütungsansprüche: Fragmentierung eines Exklusivrechts, Verletzung von Grundrechten und Unvereinbarkeit mit internationalen Verpflichtungen

In der belgischen Vorlage an den EuGH werden mehrere zusätzliche Argumente gegen Direktvergütungsansprüche vorgetragen, einschließlich des Arguments, dass der Direktvergütungsanspruch für Nutzungen durch vollständig lizenzierte Streaming-Dienste wie Netflix und Spotify das ausschließliche Recht der öffentlichen Wiedergabe und Zugänglichmachung in Artikel 3 InfoSoc-RL in unangemessener

¹⁰⁴⁵ Id., at paras. A.41.2.3, A.69.3, A.71.2.1.

¹⁰⁴⁶ Belgischer Verfassungsgerichtshof, Urteil Nr. 98/2024, 26. September 2024, verfügbar unter: <https://www.const-court.be/public/f/2024/2024-098f.pdf>, Rn. A.51.1 und A.41.2.3.

¹⁰⁴⁷ Id., bei para. A.144.3. Siehe auch Absätze. A.114.1, A.119.2, A.127.2, A.167.4.

Weise aufspaltet in (1) ein Recht zur Genehmigung und zum Verbot der Wiedergabe oder Zugänglichmachung als solches (das der Plattformanbieter vom Produzenten oder sonstigen Verwerter erwerben muss); und (2) ein Recht auf Vergütung andererseits (das ungeachtet der Rechtseinräumung an einen Verwerter stets beim Urheber verbleibt).¹⁰⁴⁸ Den Klägern zufolge sind diese beiden Aspekte des Exklusivrechts jedoch untrennbar miteinander verbunden.¹⁰⁴⁹ Die Kläger führen hierzu weiter aus, dass das streitige Vergütungsrecht unter keine der in Artikel 5 Absatz 3 InfoSoc-RL aufgeführten zulässigen Ausnahmen oder Beschränkungen falle.¹⁰⁵⁰ Die Streithelferinnen entgegnen diesem Argument, dass ein Direktvergütungsanspruch für die Nutzung auf vollständig lizenzierten Plattformen nicht die Rechtseinräumung nach Artikel 3 InfoSoc-RL betreffe, sondern sich vielmehr auf die Art und Weise seiner Ausübung beziehe.¹⁰⁵¹

Die Kläger berufen sich im belgischen Rechtsstreit, der zu Vorlagefragen beim EuGH geführt hat, außerdem auf die Charta der Grundrechte der Europäischen Union (GRC).¹⁰⁵² Sie machen geltend, dass die angefochtenen Direktvergütungsansprüche gegen die unternehmerische Freiheit nach Artikel 16 GRC verstoßen, da sie Streaming-Plattformen und -Dienste verpflichten, für dasselbe Recht zwei Vereinbarungen statt einer zu schließen.¹⁰⁵³ Der erste Vertrag wird mit den Inhabern der abgeleiteten Rechte geschlossen, denen die Urheber und ausübenden Künstler ihr Recht auf öffentliche Wiedergabe oder Zugänglichmachung übertragen haben.¹⁰⁵⁴ Der zweite Vertrag betrifft die Verwertungsgesellschaften, die die Urheber und ausübenden Künstler vertreten, und deckt die unveräußerlichen und nicht übertragbaren Vergütungsrechte ab.¹⁰⁵⁵ Infolgedessen sehen sich UGC-Plattformen und voll lizenzierte Streaming-Dienste den Klägern zufolge mit erhöhten Transaktionskosten und Unsicherheiten

¹⁰⁴⁸ Belgischer Verfassungsgerichtshof, Urteil Nr. 98/2024, 26. September 2024, verfügbar (auf Französisch) unter: <https://www.const-court.be/public/f/2024/2024-098f.pdf> (Zugriff im September 2024), in den Absätzen A.79.1, A.35.1.3.

¹⁰⁴⁹ Id., bei para. A.35.1.3.

¹⁰⁵⁰ Id., bei para. A.48.3.

¹⁰⁵¹ Id., at paras. A.123.2, A.155.2.

¹⁰⁵² Charta der Grundrechte der Europäischen Union, *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* 2000 C 364, 1.

¹⁰⁵³ Belgischer Verfassungsgerichtshof, Urteil Nr. 98/2024, 26. September 2024, verfügbar (auf Französisch) unter: <https://www.const-court.be/public/f/2024/2024-098f.pdf> (Zugriff im September 2024), unter Punkt A.41.1. A.41.1.

¹⁰⁵⁴ Id.

¹⁰⁵⁵ Id., bei para. A.41.1.

konfrontiert, die Maßnahmen mit erheblichen administrativen und finanziellen Auswirkungen erfordern. Nach Ansicht der Kläger sind dies Umstände, die die unternehmerische Freiheit zu sehr einengen.

¹⁰⁵⁶

Die Kläger machen außerdem Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung gemäß den Artikeln 20 und 21 GRC geltend und argumentieren, dass die neue belgische Gesetzgebung Dienstleister unterschiedlich behandelt, so dass eine Kategorie weiterhin in der Lage ist, grenzüberschreitende Verträge ohne Einschränkungen abzuschließen, während eine andere Kategorie – insbesondere Streaming-Plattformen, die dem belgischen Direktvergütungsanspruch ausgesetzt sind – dies nicht mehr tun können.¹⁰⁵⁷

Auf die von den Klägern geäußerten Bedenken hinsichtlich der Verletzung von Grundrechten entgegenen die Streithelfer, dass die unternehmerische Freiheit nach Artikel 16 GRC durchaus eingeschränkt werden kann, um eine angemessene und verhältnismäßige Vergütung für Urheber und ausübende Künstler sicherzustellen.¹⁰⁵⁸ Außerdem führen die Streithelfer an, dass Direktvergütungsansprüche an sich nicht zu einer Erhöhung der Transaktionskosten führen, da es möglich ist, einen einzigen Vertrag mit einer Verwertungsgesellschaft abzuschließen.¹⁰⁵⁹ In diesem Sinne seien Direktvergütungsansprüche für Streaming-Plattformen sogar vorteilhaft, weil sie den Aufwand verringerten, Urheber und ausübende Künstler einzeln anzusprechen, was mit wesentlich höheren Kosten verbunden wäre.¹⁰⁶⁰ Darüber hinaus weisen die Streithelfer darauf hin, dass die kollektive Wahrnehmung von Direktvergütungsansprüchen einem strengen rechtlichen Rahmen unterliegt. Auch wenn die neuen Vergütungsrechte zu einer gewissen finanziellen Unsicherheit führen könnten, gehe diese Unsicherheit nicht über das übliche Maß an Unwägbarkeiten bei der Erbringung von Dienstleistungen hinaus und sei im Zusammenhang mit der Verabschiedung neuer Rechtsvorschriften auch nicht ungewöhnlich.¹⁰⁶¹

Zum Vorwurf der Ungleichbehandlung und Diskriminierung wird vorgetragen, es gelänge den Klägern nicht, klar und stichhaltig darzulegen, welche Kategorien von Dienstleistern im Hinblick auf die von ihnen behauptete Diskriminierung genau zu vergleichen seien und in welcher Weise die angefochtenen Bestimmungen eine dieser Kategorien gegenüber anderen Gruppen diskriminierten.¹⁰⁶²

¹⁰⁵⁶ Id., bei para. A.41.1.

¹⁰⁵⁷ Id., bei para. A.51.3.2.

¹⁰⁵⁸ Id., at paras. A.119.2, A.123.2, A.161.2

¹⁰⁵⁹ Id., at paras. A.119.2, A.161.2

¹⁰⁶⁰ Id., bei para. A.165.2.

¹⁰⁶¹ Id., bei para. A.119.2.

¹⁰⁶² Id., at paras. A.141.1, A.141.2, A.141.4, A.141.5, A.141.6, A.141.7, A.144.1, A.165.4, A.168.3.

4.3.3.4 Effizienz von Direktvergütungsansprüchen in der Praxis

Nach dem derzeitigen Stand der Diskussion ist es noch nicht möglich, im Detail zu bestimmen, welchen Einfluss Direktvergütungsansprüche auf einzelne Lizenzvereinbarungen und Zahlungen haben. Stichhaltige empirische Belege für die Wirksamkeit von Direktvergütungsansprüchen – im Sinne höherer Einkünfte für den Urheber – liegen noch nicht vor. Auch in Ländern mit einer langen Tradition ihrer Anwendung, wie z.B. Spanien, bleiben die praktischen Auswirkungen teilweise ungeklärt. Auch wenn Verwertungsgesellschaften Berichte über ihre Einnahmen vorlegen¹⁰⁶³ und in diesen Berichten darlegen, welche Einnahmen aus dem Direktvergütungsanspruch erwachsen sind, bleibt ungeklärt, welche Auswirkungen die Zahlungsverpflichtung an Verwertungsgesellschaften auf die Vergütungsvereinbarungen in Verträgen zwischen Plattformen und Produzenten – und in der Folge zwischen Produzenten und Urhebern – haben. Weder in Spanien noch in anderen Ländern wurden systematische Studien über die gesamte Verwertungskette durchgeführt, um die finanziellen Auswirkungen oder die Wirksamkeit von Direktvergütungsansprüchen bei der Verbesserung der Vergütung von ausübenden Künstlern und Urhebern zu messen.

Das Fehlen empirischer Belege für die Wirksamkeit von Direktvergütungsansprüchen wird auch in der belgischen Klage vor dem EuGH hervorgehoben, in der die Kläger bereits im innerstaatlichen Verfahren geltend gemacht haben, dass die *travaux préparatoires* des belgischen Gesetzes vom 19. Juni 2022, mit dem die umstrittenen Direktvergütungsansprüche im Rahmen der Umsetzung der DSM-RL Einzug in das belgische Urheberrecht gehalten haben, keine Expertenstudien oder andere Grundlagen enthalten, die die Notwendigkeit der Schaffung von Direktvergütungsansprüchen zur Gewährleistung einer angemessenen Vergütung belegen.¹⁰⁶⁴

Insgesamt scheinen empirische Belege für die Funktionalität von Direktvergütungsansprüchen eine Lücke darzustellen, die angesichts der Komplexität der vertraglichen Beziehungen und Einflussfaktoren auf Vergütungsvereinbarungen in der Verwertungskette nur schwer zu schließen ist. Die Schwierigkeit, disaggregierte Daten von Verwertungsgesellschaften zu erhalten, erschwert solche potenziellen Bewertungen, da Einkommensströme im Zusammenhang mit Online-Plattformen in Jahresberichten oft unter breiteren Kategorien zusammengefasst werden. So meldete die spanische Verwertungsgesellschaft SGAE für das Jahr 2023 zwar erhebliche Einnahmen im Zusammenhang mit On-Demand-

¹⁰⁶³ Siehe beispielsweise Sociedad General de Autores y Editores (SGAE), Informe de gestión 2023, verfügbar unter: https://documentos-sgae.s3.eu-west-1.amazonaws.com/2024/WEB/Informe_Gesti%C3%B3n23_SGAE.pdf (Zugriff im Dezember 2024), S. 59.

¹⁰⁶⁴ Id., bei para. A.83.1.

Streaming; der genaue Beitrag der Direktvergütungsansprüche zu diesem Ergebnis bleibt jedoch unklar.¹⁰⁶⁵

Es ist wie bereits erwähnt auch denkbar, dass ein Streaming-Verwerter, der nach nationalem Recht direkte Lizenzgebühren an Verwertungsgesellschaften zahlen muss, die Urheberrechtsvergütungen in einzelnen Verträgen reduziert, um die unabdingbare direkte Zahlung an Verwertungsgesellschaften zu kompensieren. In Spanien hat die Einführung von Direktvergütungsansprüchen Berichten zufolge bereits die Bedingungen von Verwertungsverträgen beeinflusst, wobei Produzenten und Plattformen dazu neigen, einen ganzheitlichen Ansatz zu verfolgen und diese Direktzahlungsverpflichtungen bei der Aushandlung von Lizenzgebühren und anderen Formen der Vergütung im Rahmen der Lizenzvereinbarungen zu berücksichtigen.¹⁰⁶⁶ Ein ähnliches Argument wird auch in der belgischen Anfechtung von Direktvergütungsansprüchen vor dem EuGH vorgebracht, wo die Kläger betonen, dass Direktvergütungsansprüche nicht nur das Ziel verfehlten, die Vergütungssituation von Urhebern und ausübenden Künstlern zu verbessern,¹⁰⁶⁷ sondern auch die Verhandlungsposition der Urheber schwächen würden: Da sie einem Verwerter ihre Vergütungsrechte nicht mehr vollständig einräumen können, werden die Inhaber abgeleiteter Rechte nach dieser Darstellung angesichts des begrenzten Umfangs der Rechtseinräumung wahrscheinlich auch ihre Vergütungszahlungen reduzieren.¹⁰⁶⁸ Darüber hinaus führt die Einführung von Direktvergütungsansprüchen den Klägern zufolge zu Unsicherheiten in den Vergütungsverhandlungen zwischen Produzenten und Streaming-Anbietern, was wiederum zu niedrigeren Gesamtzahlungen führen könne.¹⁰⁶⁹

¹⁰⁶⁵ Sociedad General de Autores y Editores (SGAE), Informe de gestión 2023, verfügbar unter: https://documentos-sgae.s3.eu-west-1.amazonaws.com/2024/WEB/Informe_Gesti%C3%B3n23_SGAE.pdf (Zugriff im Dezember 2024), S. 59.

¹⁰⁶⁶ Zu einer ähnlichen Beobachtung in Bezug auf „Bestseller-Klauseln“ siehe A. Rubí Puig, „El mecanismo de adaptación contractual del artículo 20 de la directiva sobre derechos de autor en el mercado único digital y su transposición al derecho español“, 73 *Pe. i.: Revista de propiedad intelectual* 13 (2023), der feststellt, dass die Investitionsanreize der Produzenten untergraben werden, wenn die Gefahr besteht, dass sie ihre Gewinne mit den Urhebern teilen müssen.

¹⁰⁶⁷ Belgian Constitutional Court, judgment no. 98/2024, 26 September 2024, available (in French) at: <https://www.const-court.be/public/f/2024/2024-098f.pdf> (accessed September 2024), at paras. A.71.2.1, A.87.1.

¹⁰⁶⁸ Id., para. A.43.2.

¹⁰⁶⁹ Id., paras. A.43.2, A.81.2.

Es wird jedoch nach wie vor vermutet, und zwar weitgehend auf der Grundlage einzelner Stellungnahmen von Urhebern und Verbänden (in Ermangelung repräsentativer empirischer Studien),¹⁰⁷⁰ dass viele Urheber und ausübende Künstler Direktvergütungsansprüche grundsätzlich positiv bewerten. Für Kreative mit unregelmäßigem Auftragsrhythmus werden die vorhersehbaren Einnahmen aus diesen Rechten, die regelmäßig von den Verwertungsgesellschaften ausgeschüttet werden, als willkommener stabilisierender Faktor angesehen.¹⁰⁷¹ Darüber hinaus genießen Verwertungsgesellschaften bei Urhebern und ausübenden Künstlern häufig größeres Vertrauen als Produzenten und andere Verwerter, wenn es darum geht, eine gerechte Verteilung der Einnahmen zu gewährleisten. Die Unterstützung für Systeme der kollektiven Rechtswahrnehmung ist wahrscheinlich auf frühere Erfahrungen mit Produzenten und Vertreibern zurückzuführen, insbesondere im Zusammenhang mit Streaming-Plattformen.¹⁰⁷² Schließlich sprechen sich eine Reihe führender Rechtswissenschaftler und Vertreter der Urheber in verschiedenen EU-Ländern, darunter Spanien und Polen nachdrücklich für gesetzliche Direktvergütungsansprüche für Urheber aus.¹⁰⁷³ Sie argumentieren, dass solche Rechte die Vergütungsgechtigkeit angesichts ungleicher Verhandlungspositionen wiederherstellen können.¹⁰⁷⁴ Einige argumentieren sogar, dass solche Rechte sich dort, wo sie bereits in Kraft sind, als der beste Weg erwiesen haben, um einen fairen Anteil an den Einnahmen der audiovisuellen Urheber sicherzustellen.¹⁰⁷⁵

Direktvergütungsansprüche können daher als ein erwägenswerter Mechanismus zur Sicherstellung einer angemessenen Vergütung verstanden werden, der der traditionellen Abhängigkeit der Urheber von den Produzenten entgegenwirkt. Letztlich kann die Unterstützung für eine kollektive Wahrnehmung von Vergütungsrechten in Urheberkreisen ein Anzeichen für eine tiefere Besorgnis über die Fähigkeit der derzeitigen Verhandlungs- und Marktstrukturen sein, gerechte Ergebnisse für die Urheber zu erzielen.

¹⁰⁷⁰ Vgl. etwa Skoczek, Managing Director beim polnischen Filmemacherverband ZAPA, Aussagen in der Pressemitteilung der Society of Audiovisual Authors 2021, abrufbar unter: <https://www.saa-authors.eu/de/news/702-press-release-be-bold-and-implement-article-18-with-a-statutory-right-to-remuneration-advise-legal-experts-member-states> (abgerufen im Januar 2025).

¹⁰⁷¹ Zu Vorteilen von Vergütungen über Verwertungsgesellschaften für den einzelnen Urheber, siehe BGH, 11. Juli 2002, Rs. I ZR 255/00, "Elektronischer Pressespiegel", 14-15. Vgl. Senftleben & E. Izyumenko 2024, S. 26-27 und 44; Quintais 2017, S. 335-336, 340-341, 347-349 und 356-357; European Copyright Society 2015; Westkamp 2008), S. 55-59.

¹⁰⁷² Siehe beispielsweise die Diskussion zum so genannten „Value Gap“, aufgegriffen in: Europäische Kommission, 9. Dezember 2015, *Towards a Modern, More European Copyright Framework*, Dokument COM(2015) 626 final, 9-10.

¹⁰⁷³ Xalabarder Plantada 2020; Skoczek 2021; Dusollier 2025.

¹⁰⁷⁴ Dusollier 2025.

¹⁰⁷⁵ D. Skoczek 2021.

4.3.4 Sondierung alternativer Maßnahmen

Neben dem bereits näher untersuchten Dreiklang aus Privatkopievergütung, Urhebervertragsrecht und Direktvergütungsansprüchen hat die rechtsvergleichende Untersuchung auch Einsichten in weitere gesetzgeberische Maßnahmen gewährt, die als Regelungsalternativen in Erwägung gezogen werden können. Der folgende Überblick dieser Alternativmechanismen beginnt mit einem Instrument, das dem Urheberrecht im engeren Sinne zugerechnet werden kann: der kollektiven Lizenzvergabe mit erweiterter Wirkung (4.3.4.1), die in Artikel 12 der DSM-RL auch europäisch verankert worden ist („Extended Collective Licensing“, ECL). Auf die Besprechung dieses Ansatzes folgt ein Aufriss wettbewerbsrechtlicher Lösungen, die in der jüngeren Vergangenheit insbesondere im Pressebereich eine Rolle gespielt haben (4.3.4.2). Auch die Anwendung von Regelungen des internationalen Privatrechts zu schutzbedürftigen Parteien kann erwogen werden (4.3.4.3). Eine Erörterung der Wechselwirkung zwischen den Regeln des Urhebervertragsrechts und arbeitsrechtlichen Instrumenten schließt den Überblick alternativer Maßnahmen ab (4.3.4.4). Die Besprechung dieses letzten Punkts mündet in eine Skizze der besonderen Situation im Videospielektor ein, aus der sich letztlich mit Anmerkungen zu Buyout-Verträgen eine Zurückverweisung auf Instrumente des Urhebervertragsrechts ergibt (4.3.4.5).

4.3.4.1 *Extended Collective Licensing*

Neben der Privatkopieregelung, des urhebervertragsrechtlichen Anspruchs auf angemessene, verhältnismäßige Vergütung und Direktvergütungsansprüchen können unter dem Dach des harmonisierten Urheberrechts auch ECL-Lösungen Vergütungsströme in Gang bringen, die ansonsten aufgrund von praktischen Problemen, wie etwa Informationsdefiziten oder prohibitiv hohen Transaktionskosten, unter der Oberfläche blieben. Artikel 12 Absatz 2 der DSM-RL beschränkt den Einsatz von ECL auf Fälle, „in denen die Einholung der Erlaubnis der Rechteinhaber in jedem Einzelfall normalerweise beschwerlich und in einem Maße praxisfern ist, dass die erforderliche Erteilung der Lizenz aufgrund der Art der Nutzung oder des Typs der jeweiligen Werke oder sonstigen Schutzgegenstände unwahrscheinlich wird.“

Die Erfahrungen mit dem Einsatz von ECL in den ausgewählten Ländern zeigen dementsprechend, dass der Einsatz dieses Mechanismus oft auf spezielle Teilmärkte, wie etwa den Rundfunkmarkt (Fernsehen und Radio) oder den Bildungssektor, beschränkt bleibt. In einigen nordischen Ländern gibt es einen allgemeinen ECL-Mechanismus, wie z. B. in Schweden seit 2013, bei dem grundsätzlich jeder Akteur eine ECL in einem beliebigen Sektor von einer Verwertungsgesellschaft erhalten kann, die eine ausreichende Anzahl von Rechteinhabern vertritt und repräsentativ ist im Sinne von Artikel 12 Absatz 3 der DSM-RL. Auch dieser breiter gefasste Mechanismus steht allerdings nur unter der Voraussetzung zur Verfügung, dass es nicht möglich ist, Einzellizenzen zu erhalten. Die Erfahrung mit dieser Form des ECL-

Einsatzes zeigt, dass es sich um einen Regelungsansatz handelt, der insbesondere Lizenzlösungen auf völlig neuen oder technologieabhängigen Märkten ermöglicht. In den Experteninterviews wurde im Hinblick auf den Einsatz von ECL in der Streaming- und Plattformindustrie allerdings darauf hingewiesen, dass ECL grundsätzlich, wie auch in Artikel 12 Absatz 1 der DSM-RL festgelegt, auf das Territorium eines bestimmten EU-Mitgliedstaates beschränkt bleibt. Für die Vergabe von Lizenzen über die Ländergrenzen im europäischen Binnenmarkt hinweg scheint ECL daher von vornherein wenig geeignet – es sei denn, man wolle im Zuge eines weiteren Ausbaus dieses Mechanismus eine ECL-Vergabe an eine Ursprungslandfiktion koppeln, wonach die gesamteuropäische Nutzungshandlung nur in dem Mitgliedstaat erfolgt, in dem die ECL erteilt wurde.¹⁰⁷⁶ In dieser Hinsicht hat die Untersuchung allerdings keine Hinweise darauf erbracht, dass eine solche Ursprungslandlösung eine angemessene Vergütung sicherstellen könnte, die andernfalls ausbliebe. Es erscheint daher nicht zielführend, diesen Ansatz weiter zu verfolgen.

Während ECL-Regelungen im Allgemeinen die Effizienz der Repertoirelizenzierung durch eine Verringerung der Transaktionskosten zwischen Rechtsinhabern und Nutzern erhöhen können, bietet dieser Mechanismus auch die Möglichkeit, eine ungleiche Verhandlungsposition auszugleichen. Die Regelungen in verschiedenen untersuchten Mitgliedstaaten zum verwandten Schutzrecht der Presseverleger können als Beispiel dienen. Sowohl in Dänemark als auch in Schweden entstanden ECL-Lösungen für die Ausübung des neuen Presseverlegerrechts¹⁰⁷⁷ mit dem Resultat, dass eine Verwertungsgesellschaftsstruktur für das Presseverlegerrecht entstand.¹⁰⁷⁸ Wie im Fall kollektiver Verhandlungen kann auch im Hinblick auf ECL festgestellt werden, dass es sich um ein Instrument zur positiven Beeinflussung der Verhandlungsmacht handelt, das auf die kollektive Stärke der Verwertungsgesellschaften baut.

Eine auf Grundlage der bestehenden ECL-Regeln in Artikel 12 der DSM-RL umsetzbare, maßgeschneiderte ECL-Lösung wurde in Spanien erörtert. Dabei ging es um den Einsatz von ECL als Instrument, um eine angemessene Vergütung von Urhebern für die Verwendung ihrer Werke zu KI-Trainingszwecken

¹⁰⁷⁶ Vgl. Artikel 5 Absatz 3 DSM-RL; Article 1(2)(b) of Council Directive 93/83/EEC of 27 September 1993 on the Coordination of Certain Rules Concerning Copyright and Rights Related to Copyright Applicable to Satellite Broadcasting and Cable Retransmission, *Official Journal of the European Communities* 1993, L 248, 15; Article 4 of Regulation 2017/1128 of the European Parliament and of the Council of 14 June 2017, on Cross-border Portability of Online Content Services in the Internal Market, *Official Journal of the European Union* 2017, L 168, 1.

¹⁰⁷⁷ Danish Copyright Act § 29a with § 50; Swedish Copyright Act, 42a § with 42h §,

¹⁰⁷⁸ Danske Pressepublikationers Kollektive Forvaltningsorganisation, (DPCMO); Sveriges publicisters kollektiva förvaltningsorganisation (SPCMO).

sicherzustellen. Im November 2024 veröffentlichte das spanische Kultusministerium (*Ministerio de Cultura*) einen Gesetzesvorschlag zur Einführung von ECL für die Entwicklung von KI-Modellen mit allgemeinem Verwendungszweck.¹⁰⁷⁹ Der Vorschlag stützte sich auf Artikel 12 der DSM-RL,¹⁰⁸⁰ der die Einführung von ECL unter den bereits beschriebenen Vorzeichen für jede Art von Werk oder sonstigen Schutzgegenstand, und für jeden Verwertungszweck zulässt, wobei jedoch sowohl in den Erwägungsgründen als auch in den materiellen Bestimmungen klargestellt wird, dass der ECL-Mechanismus nur für genau definierte Nutzungsbereiche gelten sollen, in denen die Einholung von Lizenzen bei einzelnen Rechteinhabern so aufwändig und unpraktisch ist, dass es aufgrund der Art der Nutzung unwahrscheinlich ist, dass die Lizenzvergabe erfolgen kann.

Nach der Begründung des spanischen Gesetzesentwurfs ist genau dies der Fall bei der massiven Nutzung von Werken und sonstigen Schutzgegenständen im Zusammenhang mit der Entwicklung von KI-Modellen mit allgemeinem Verwendungszweck, so dass die Einführung einer ECL-Lösung in Bezug auf diese Art der Nutzung, wie in der Begründung ausgeführt, sowohl als notwendig als auch als angemessen angesehen werden kann.¹⁰⁸¹ Die Notwendigkeit ergibt sich nach den Ausführungen im Gesetzesentwurf insbesondere aus der Art des KI-Trainingsvorgangs, der die Nutzung geschützter Werke und sonstiger Schutzgegenstände, die ihrerseits einer großen Zahl von Rechteinhabern gehören, in sehr großem Umfang erfordert. Die individuelle Einholung der erforderlichen Lizenzen bewertete die spanische Initiative als übermäßig aufwändig und schwierig, so dass es unwahrscheinlich erscheine, ohne den kollektiven ECL-Mechanismus die benötigten Lizenzen für das KI-Training zu erlangen. Die Einführung von ECL erschien unter diesen Prämissen als ein probates Mittel, die Lizenzierung zu ermöglichen und Vergütungsströme in Gang zu setzen.¹⁰⁸² Nach dem spanischen Vorschlag sollte die erweiterte Lizenz für KI-Trainingszwecke für die Dauer von drei Jahren gültig sein.¹⁰⁸³

Wie einige Kommentatoren jedoch bemerkten, enthielt der vorgeschlagene Text des königlichen Dekrets keine Bestimmung, die das Verhältnis zwischen der erweiterten Lizenz und solchen Werken und Schutzgegenständen regelte, für die Rechteinhaber einen wirksamen Nutzungsvorbehalt („Opt-

¹⁰⁷⁹ Spanish Ministry of Culture, Draft Royal Decree 2024 available at: <https://www.cultura.gob.es/en/dam/jcr:95c986c7-893f-46c6-81d4-3ba822a6696e/proyecto-rd-licencias-colectivas.pdf> (accessed January 2025).

¹⁰⁸⁰ The national implementation is planned in Spain by means of a Royal Decree through the regulatory development of Article 163 of TRLPI regulating the grant of non-exclusive licenses.

¹⁰⁸¹ Spanish Ministry of Culture 2024, S. 4.

¹⁰⁸² Id., S. 4-5.

¹⁰⁸³ Article 2(5) of the Draft Royal Decree, id.

Out“) im Sinne der Regelung des Text- und Dataminings (TDM) in Artikel 4 Absatz 3 der DSM-RL erklärt haben.¹⁰⁸⁴ Diese Lücke im Gesetzentwurf warf schwierige Fragen hinsichtlich der korrekten Anwendung des vorgeschlagenen ECL-Modells auf.¹⁰⁸⁵ Zur Klärung der Situation wurde empfohlen, die vorgeschlagene ECL-Lösung nur dann als eine Möglichkeit zum Lizenzerwerb anzubieten, wenn ein Opt-Out nach Artikel 4 Absatz 3 der DSM-RL erfolgt ist – d.h. ein Rechtsinhaber einen Nutzungsvorbehalt im Hinblick auf TDM erklärt hat. Sollte kein Opt-Out vorliegen, müsse es nach diesem Lösungsvorschlag bei der Anwendbarkeit der Urheberrechtsschranke für TDM in Übereinstimmung mit Artikel 4 Absatz 1 der DSM-RL bleiben.¹⁰⁸⁶

Angereichert mit einer solchen Klarstellung hätte der spanische Vorstoß dann im Wesentlichen ein zweistufiges Opt-Out-System hervorgebracht. Ein Rechtsinhaber, der über den ECL-Mechanismus eine Vergütung für KI-Training erlangen möchte, hätte zunächst einen Opt-Out nach Artikel 4 Absatz 3 der DSM-RL erklären müssen, um seinen Wunsch zu artikulieren, eine Vergütung für die Nutzung seiner Werke zu KI-Trainingszwecken zu erhalten. Auf dieser Grundlage hätten Verwertungsgesellschaften, die in Spanien als ausreichend repräsentativ für die Rechteinhaber in einer relevanten Kategorie geschützter Werke oder sonstiger Schutzgegenstände angesehen werden können und die Bescheinigung über die Repräsentativität für die Erteilung einer erweiterten Lizenz erhalten haben, im Namen der Rechteinhaber, die einen Nutzungsvorbehalt erklärt haben, vom KI-Entwickler eine angemessene Lizenzgebühr einziehen und in der Folge an die Rechteinhaber ausschütten können.

Sollte ein Rechtsinhaber hingegen seine TDM-Rechte selbständig und unabhängig vom ECL-Modell ausüben wollen, dann hätte er einen weiteren, zweiten Opt-Out erklären müssen, nämlich die Erklärung zum Ausschluss seiner Werke von der ECL-Vergabe im Sinne von Artikel 12 Absatz 3 Buchstabe c der DSM-RL.¹⁰⁸⁷ Für die selbständige Aushandlung von Vergütungen für die Nutzung zu KI-Trainingszwecken hätte sich demnach ein doppeltes Opt-Out-Erfordernis ergeben.

Die weiteren Entwicklungen hinsichtlich des ECL-Vorschlags in Spanien bleiben abzuwarten. Der Vorstoß, der mit der Konsultation unternommen wurde,¹⁰⁸⁸ hat bisher nicht zu weiteren, konkreten Schrit-

¹⁰⁸⁴ Nobre 2024.

¹⁰⁸⁵ Id.

¹⁰⁸⁶ Id.

¹⁰⁸⁷ Articles 1(1)(d) and 5 of the Draft Royal Decree, id.

¹⁰⁸⁸ Siehe <https://www.cultura.gob.es/en/servicios-al-ciudadano/informacion-publica/audiencia-informacion-publica/cerrados/2024/concesion-licencias-colectivas.html>.

ten in Spanien geführt. Vor dem Hintergrund der laufenden Diskussion über die angemessene Vergütung von Werknutzungen zu KI-Trainingszwecken erscheint das spanische Modell allerdings – ganz unabhängig von der weiteren Behandlung im Land selbst – durchaus interessant. In der KI-Debatte wurde bereits darauf hingewiesen, dass das Opt-Out-Modell des Artikel 4 Absatz 3 der DSM-RL – auch mit den flankierenden Regeln der KI-Verordnung – nicht unbedingt und automatisch zu einer angemessenen Vergütung führt.¹⁰⁸⁹ Es ist gut vorstellbar, dass auf der Grundlage der bestehenden KI-Trainingsregeln in der DSM-RL und der KI-Verordnung Lizenzvereinbarungen zwischen Inhabern großer Werkrepertoires in der kreativen Industrie und KI-Entwicklern in der High-Tech-Industrie zu Stande kommen.¹⁰⁹⁰ Einzelne Urheber, ausübende Künstler und Inhaber von eher kleinen, aus KI-Trainingsperspektive weniger zentralen Werkkatalogen sehen sich allerdings mit praktischen Opt-Out-Schwierigkeiten konfrontiert.¹⁰⁹¹ Wenn die wirksame Erklärung eines Nutzungsvorbehalts gelingt, bleibt das Problem des Nachweises der Werkverwendung zu KI-Trainingszwecken und der praktischen Durchsetzung von Vergütungsansprüchen. Für die letztgenannte Gruppe der individuellen Urheber, ausübenden Künstler und Inhaber von kleineren Repertoires mag eine ECL-Lösung, die zur kollektiven Einziehung von Vergütungen für das KI-Training führt, eine durchaus attraktive Alternative zur individuellen Geltendmachung von Vergütungsansprüchen sein. Im Rahmen der rechtsvergleichenden Länderstudie ergab sich allerdings keine Möglichkeit, diese Hypothese näher – und in verschiedenen Länderkontexten – zu untersuchen. Der spanische Vorstoß erscheint allerdings als ein deutlicher Hinweis auf den Mehrwert, den die kollektive Rechtswahrnehmung auf Grundlage eines ECL-Modells im KI-Trainingsbereich erbringen könnte.

4.3.4.2 Wettbewerbsrecht

Im Hinblick auf rechtliche Instrumente zur Herbeiführung einer angemessenen Vergütung können neben den besprochenen urheberrechtlichen Mechanismen auch wettbewerbsrechtliche Maßnahmen in Betracht gezogen werden. Eine wettbewerbsrechtliche Herangehensweise kann beispielsweise das grundlegende Problem ungleicher Verhandlungsmacht zum Ausgangspunkt nehmen. Dieses Kernproblem zeigt sich wiederum vorwiegend in Marktsegmenten mit hoher Marktkonzentration. In Gegensatz zu urheberrechtlichen Ansätzen, die etwa auf die besprochene Einräumung direkter Vergütungsrechte

¹⁰⁸⁹ Vgl. Senftleben 2025; Geiger 2024, S. 67-68; Geiger & Iaia 2024, S. 1-2; Frosio 2024, S. 1-3; Senftleben 2023, S. 1549-1556.

¹⁰⁹⁰ Für ein Beispiel einer bestehenden Vereinbarung auf dem Niveau großer Rechteinhaber, siehe die Informationen zu Vertragsverhandlungen zwischen Universal Music und Google/YouTube, in: Nicolaou & Murgia 2023, abrufbar auf: <https://www.ft.com/content/6f022306-2f83-4da7-8066-51386e8fe63b>.

¹⁰⁹¹ Vgl. Engelfriet & Visser 2024, S. 8-14.

abzielen, konzentriert sich das Wettbewerbsrecht auf verstärkte Marktkontrolle. Eines der Hauptprobleme bei den Direktvergütungsansprüchen ist die Schaffung einer zusätzlichen Vergütungskomponente, die von Produzenten und Streaming-Anbietern als zusätzlicher Risikofaktor gewertet werden kann: Produzenten sind rechtlich nicht länger in der Lage, Inhalte mit vollständig abgegoltenen Vergütungsansprüchen anzubieten; Streaminganbieter müssen neben Vereinbarungen mit Produzenten auch Zahlungen an Verwertungsgesellschaften einkalkulieren. Wenn das Geflecht aus individuellen Verwertungsverträgen einerseits und parallelen kollektiven Vergütungsansprüchen zu komplex wird, kann das von Produzenten und Anbietern von Streamingdiensten zu tragende Risiko möglicherweise zu hoch werden, um ein breites Spektrum von Inhaltsangeboten aufrecht zu erhalten. Derartige Bedenken über die künftige Entwicklung von Urheberrechtsmärkten wurden zumindest teilweise in Regierungsberichten der untersuchten Länder geäußert, in denen die Durchführbarkeit der Einführung eines Direktvergütungsanspruchs adressiert wurde, wie z.B. in Schweden, wo diese Regelungsoption letztlich nicht empfohlen wurde.¹⁰⁹²

Abgesehen von diesen Bedenken gegen die wachsende Komplexität von urheberrechtlichen Vergütungsstrukturen kann eine wettbewerbsrechtliche Perspektive interessant sein, weil sie im Licht des dynamischen Charakters von Kreativmärkten robuster erscheinen mag – in dem Sinne, dass wettbewerbsrechtliche Instrumente sich auf die Marktmacht einzelner Akteure konzentriert und der Ausübung dieser Marktmacht zur Verringerung von Vergütungszahlungen entgegenwirkt. Allerdings stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob es ratsam ist, im Zuge eines wettbewerbsrechtlichen Ansatzes die Bildung von Vereinigungen von Urhebern – und möglicherweise auch nachgeordneten Rechteinhabern, wie etwa Produzenten – als Gegengewicht zu einer ungleichen Verhandlungsposition zuzulassen, selbst wenn diese Vereinigungen einen monopolistischen Charakter haben.¹⁰⁹³ Obwohl bei wettbewerbsrechtlichen Regelungsansätzen die Definition des relevanten Marktes – und im Streamingbereich auch damit verknüpfte komplexe Verwertungskette – eine offensichtliche Herausforderung darstellt, kann die zentrale Rolle eines übermächtigen Plattformanbieters in der Wertschöpfungskette eine besondere Situation ergeben, die Möglichkeiten zum Einsatz wettbewerbsrechtlicher

¹⁰⁹² Offizielle Regierungsuntersuchung, *En oavvislig ersättningsrätt?* SOU 2022:23, S. 144.

¹⁰⁹³ Fragen dieser Art wurden bereits vor Gericht erörtert, z. B. durch den EuGH in der Rechtssache C-52/07 *Kanal 5 und TV4 gegen Föreningen Svenska Tonsättarens Internationella Musikbyrå (STIM)*, die aus Schweden stammt, und in der Rechtssache C-372/19 *Belgische Vereniging van Auteurs, Componisten en Uitgevers (SABAM) gegen Weareone World und Wecandance*, die aus Belgien stammt. Die wettbewerbsrechtlichen Auswirkungen auf die Tätigkeit von Organisationen zur kollektiven Rechtswahrnehmung reichen jedoch bis in die 1990er Jahre zurück und wurden sowohl von Gerichten als auch von den nationalen Wettbewerbsbehörden bewertet, z. B. in Schweden: Marktgericht 1998:5; Bezirksgericht Stockholm, Urteil vom 28. Mai 1997 in den Rechtssachen T 8-768-96 und T 8-1135-96; KKV-Beschluss vom 5. März 1996, dnr 712/94; KKV-Beschluss vom 5. März 1996, dnr 1302/93.

Instrumente eröffnet. Ein Streaming-Anbieter kann als marktbeherrschender Akteur angesehen werden, wenn die gesamte Wertschöpfungskette von ihm abhängt und de facto seine Vergütungskonditionen akzeptieren muss.

Verschiedene EU-Mitgliedstaaten haben bereits von wettbewerbsrechtlichen Instrumenten zur Durchsetzung spezifischer Rechte auf angemessene Vergütung Gebrauch gemacht. Ins Blickfeld ist dabei allerdings insbesondere die Position von Produzenten urheberrechtlich geschützter Inhalte und die Nutzung durch große Plattformanbieter geraten, speziell im Bereich der Presseprodukte. Die Vergütung für die Nutzung von Presseprodukten, etwa zur Generierung von Presseübersichten, hat insbesondere in Frankreich eine wichtige Rolle im Streit um die Vergütung von Presseverlegern gespielt, nachdem Artikel 15 der DSM-RL mit einem neuen verwandten Schutzrecht die Basis für vom Urheberrecht der Journalisten unabhängigen Vergütungsansprüchen gelegt hatte. Einen Monat vor der Implementierung des neuen Presseverlegerrechts in Frankreich kündigte Google im Oktober 2019 an, die Anzeige von Inhaltsvorschauen für europäische Presseverlage in Frankreich einstellen zu wollen, wenn die Verlage nicht ausdrücklich ihre Bereitschaft zur Erteilung kostenloser Lizenzen erklären würden.¹⁰⁹⁴ Die meisten französischen Verleger akzeptierten die Bedingungen von Google und erlaubten die Nutzung ihrer Inhalte ohne Vergütung.¹⁰⁹⁵ Die französische Wettbewerbsbehörde kippte jedoch diese Regelungen und forderte Google auf, mit den Presseverlegern in Verhandlungen zu treten.¹⁰⁹⁶ Diese Entscheidung wurde später von den französischen Gerichten bestätigt.¹⁰⁹⁷

Einige Kommentatoren leiteten aus diesen Entwicklungen in Frankreich die Erkenntnis ab, dass das neue verwandte Schutzrecht für Presseverleger allein nicht ausreicht, um die Verhandlungsposition der Presseverleger zur Erlangung einer angemessenen Vergütung in ausreichendem Maße zu stärken. Nach dieser Ansicht erfordert die Erzielung einer angemessenen Vergütung einen komplexeren Ansatz, bei dem das Wettbewerbsrecht und die Beteiligung der Wettbewerbsbehörde als eines unparteiischen Dritten in den Streit zwischen Plattformen und Presseverlegern mit einbezogen wird.¹⁰⁹⁸ Im Hinblick

¹⁰⁹⁴ Treppoz 2023, S. 275.

¹⁰⁹⁵ Id.

¹⁰⁹⁶ Französische Wettbewerbsbehörde (*Autorité de la concurrence*), Entscheidung Nr. 20-MC-01 vom 9. April 2020 über Anträge auf einstweilige Maßnahmen des Syndicat des éditeurs de la presse magazine, der Alliance de la presse d'information

¹⁰⁹⁷ The Paris Court of Appeal, judgment of 8 October 2020, available (in French) at: https://www.autoritedelaconcurrence.fr/sites/default/files/appealsd/2020-10/ca_20mc01_oct20.pdf (accessed January 2025). For a detailed discussion of this Google litigation in France, see É. Treppoz, "View of The Past and Present of Press Publishers' Rights in the EU", 46(3) *The Columbia Journal of Law & the Arts* 267 (2023), S. 275-281.

¹⁰⁹⁸ Treppoz 2023, S. 278.

auf das breitere Feld von Streaming- und Plattformnutzungen erhebt sich vor diesem Hintergrund die Frage, ob die Anwendung von kartellrechtlichen Mitteln nicht breiter im Kontext des Online-Streaming von geschützten Inhalten erwogen werden sollte. Aus den Experteninterviews hat sich in diesem Zusammenhang die Einsicht ergeben, dass, wie oben bereits angedeutet, die Anwendung kartellrechtlicher Korrekturen grundsätzlich denkbar ist, sobald ein Plattformanbieter über eine Marktmacht verfügt, die es ihm ermöglicht, einseitig Nutzungs- und Vergütungsbedingungen zu diktieren. Eine Studie für den JURI-Ausschuss des Europaparlaments richtet beispielsweise das Augenmerk in breiterem Sinne auf Buyout-Verträge, die Produzenten in der kreativen Industrie durch Plattformen auferlegt werden.¹⁰⁹⁹

Auf dem Terrain der Presseprodukte haben sich im Einklang mit dem Verständnis dieser Problematik in Frankreich – und in Übereinstimmung mit dem französischen Ansatz – parallele Entwicklungen in weiteren EU-Mitgliedstaaten gezeigt. Artikel 43-bis des italienischen Urheberrechtsgesetzes (*Legge sul diritto d'autore*) ermächtigt beispielsweise die italienische Kommunikationsbehörde (AGCOM), eine „gerechte Entschädigung“ für Presseverleger festzulegen, falls die Verhandlungen mit Internetdiensteanbietern scheitern.¹¹⁰⁰ Dies folgt einer von der AGCOM im Januar 2023 festgelegten Regelung, wonach die AGCOM eingreift, wenn innerhalb von dreißig Tagen keine Einigung über die Vergütung erzielt wird. Insofern notwendig kann auch eine gerichtliche Entscheidung zur Vergütung herbeigeführt werden.¹¹⁰¹ Diese italienische Umsetzung von Artikel 15 der DSM-RL ist derzeit Gegenstand eines Vorabentscheidungsverfahrens vor dem EuGH, in dem geklärt werden soll, ob Artikel 15 nationalen Vorschriften entgegensteht, die u.a. vorschreiben, dass die Anbieter von Internetdiensten und -inhalten mit Presseverlegern verhandeln müssen, nicht nur den Presseverlegern sondern auch der AGCOM die für die Festsetzung einer angemessenen Vergütung erforderlichen Informationen zur Verfügung stel-

¹⁰⁹⁹ Carre u.a. 2023.

¹¹⁰⁰ Für eine detaillierte Analyse der nationalen Umsetzung von Artikel 15 der DSM-Richtlinie in Italien, siehe Sganga & Contard 2022.

¹¹⁰¹ Regolamento in materia di individuazione dei criteri di riferimento per la determinazione dell'equo compenso per l'utilizzo online di pubblicazioni di carattere giornalistico di cui all'articolo 43-bis della legge 22 aprile 1941 n.633, Delibera 3/23/CONS, 19 January 2023, available (in Italian) at: <https://www.agcom.it/provvedimenti/delibera-3-23-cons> (accessed January 2025).

len müssen, und die Sichtbarkeit von Presseveröffentlichungen während der laufenden Vergütungsverhandlungen nicht einschränken dürfen.¹¹⁰² Die letztgenannte Anforderung des italienischen Gesetzes wird als direkte Reaktion auf die Änderung der Sichtbarkeit von Presseprodukten von Google in Frankreich im Jahr 2019 und zuvor in Deutschland im Jahr 2015 gesehen. Nachdem dort neue Rechte für Presseverleger eingeführt worden waren, hatte Google seine Anzeigepolitik geändert.¹¹⁰³ Darüber hinaus wird der EuGH voraussichtlich entscheiden, ob die DSM-RL die aus den genannten italienischen Vorschriften folgende Übertragung von Befugnissen auf eine Verwaltungsbehörde wie die AGCOM zulässt.¹¹⁰⁴ Zu diesen Befugnissen gehören nach dem italienischen Modell die Überwachung und die Verhängung von Sanktionen, die Festlegung von Vergütungskriterien und die Befugnis, die geschuldete Vergütung festzusetzen, wenn keine Einigung zwischen den Parteien erzielt wird.¹¹⁰⁵

Ein ähnliches Vorabentscheidungsersuchen an den EuGH, das analoge Fragen zur Überprüfung der Angemessenheit der Vergütung von Presseverlegern durch Dritte aufwirft, wurde vor kurzem in Belgien gestellt, wo das vorlegende Gericht unter anderem die Frage stellte, ob Artikel 15 der DSM-RL einer nationalen Regelung entgegensteht, die ein bestimmtes Verhandlungsverfahren vorsieht, das von einer Verwaltungsbehörde überwacht wird, gegen deren Entscheidungen Rechtsmittel eingelegt werden können, und die möglicherweise eine Vergütung für die Online-Nutzung von Presseveröffentlichungen vorschreibt, unabhängig davon, ob die Verleger diese selbst hochgeladen haben.¹¹⁰⁶

Das Wettbewerbsrecht und die Einbeziehung neutraler Dritter in die Schaffung angemessener Vergütungsstandard und, falls erforderlich, die Festlegung von angemessenen Vergütungssätzen erscheinen im Licht dieser Entwicklungen in Frankreich und Italien als wichtige Bausteine, die möglicherweise dafür sorgen können, dass urheberrechtliche Bestimmungen zur angemessenen Vergütung in der Praxis auch eine ausreichende Wirksamkeit entfalten. Im Hinblick auf die breite Palette von Werken, die im Zuge von Online-Streaming-Angeboten genutzt werden, ist es gleichwohl wichtig, auch auf potenzielle Nachteile dieses Lösungsansatzes hinzuweisen. Ein solcher Nachteil ist insbesondere die begrenzte Reichweite der wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen, die von vornherein nur anwendbar sind,

¹¹⁰² Regional Administrative Court of Lazio, judgment No. 18790/2023, 12 December 2023, available (in Italian) at: https://drive.google.com/file/d/1VbN_nAwpl2q7zZTFGLRyJ2f28JEBVltv/view (accessed January 2025). Eine ausführlichere Erörterung dieses Vorabentscheidungsersuchens aus Italien findet sich unter Rosati 2023.

¹¹⁰³ Furgal 2023, S. 656.

¹¹⁰⁴ Regional Administrative Court of Lazio, judgment No. 18790/2023, 12 December 2023, available (in Italian) at: https://drive.google.com/file/d/1VbN_nAwpl2q7zZTFGLRyJ2f28JEBVltv/view (accessed January 2025).

¹¹⁰⁵ Id.

¹¹⁰⁶ Belgian Constitutional Court, judgment no. 98/2024, 26 September 2024, available (in French) at: <https://www.const-court.be/public/f/2024/2024-098f.pdf> (accessed September 2024).

wenn die Gefahr des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung besteht.¹¹⁰⁷ Obwohl die französische Wettbewerbsbehörde zu dem Schluss kam, dass dieses Erfordernis im genannten Google-Fall erfüllt war, könnte die marktbeherrschende Stellung bei weniger zentralen Anbietern von Onlinediensten zu Hindernissen für die Anwendung wettbewerbsrechtlicher Instrumente führen. Das Wettbewerbsrecht bietet demnach keinen Universalschlüssel zur Sicherstellung angemessener Vergütungen in der Streaming- und Plattformwirtschaft.¹¹⁰⁸

Auf der Suche nach breiteren Anwendungsmöglichkeiten bietet der Blick über Europa hinaus gewisse Anknüpfungspunkte, die auch im EU-Kontext erwägenswert sein könnten. In Australien hat sich auf dem Terrain der Presseverlegerrechte eine spezielle Lösung zur Förderung des Wettbewerbs auf dem Markt herauskristallisiert, die im Gegensatz zum EU-Modell kein spezielles Recht für Presseverleger erfordert. Stattdessen beauftragte die dortige Regierung die australische Wettbewerbs- und Verbraucherkommission (ACCC) mit der Ausarbeitung eines verbindlichen Verhaltenskodexes, um Machtungleichgewichte zwischen australischen Medienunternehmen und digitalen Plattformen (mit Schwerpunkt auf Google und Facebook) zu beseitigen. Die ACCC erarbeitete in ihrem Abschlussbericht eine Reihe von Empfehlungen,¹¹⁰⁹ die im Zuge des *News Media and Digital Platforms Mandatory Bargaining Code Act 2021* Eingang in die australische Wettbewerbsgesetzgebung¹¹¹⁰ gefunden haben. Der verabschiedete Kodex schafft einen verpflichtenden Verhandlungsrahmen, der digitale Plattformen dazu verpflichtet, in gutem Glauben mit Nachrichtenunternehmen zu verhandeln, die bei der australischen Kommunikations- und Medienbehörde (ACMA) registriert sind und der Behörde ihren Wunsch nach einer solchen Verhandlung mitteilen.¹¹¹¹ Der zuständige Minister bestimmt die Plattformen und muss dabei berücksichtigen, ob ein erhebliches Ungleichgewicht der Verhandlungsmacht zwischen australischen Nachrichtenunternehmen und dem betreffenden Plattformdienst besteht und ob der Dienst durch Vereinbarungen über Nachrichteninhalte australischer Nachrichtenunternehmen (einschließlich Vereinbarungen über die Vergütung dieser Unternehmen für ihre Nachrichteninhalte) einen wesentlichen Beitrag zur Nachhaltigkeit der australischen Nachrichtenindustrie geleistet hat.¹¹¹² Die Parteien

¹¹⁰⁷ Treppoz 2023, S. 278.

¹¹⁰⁸ Id.

¹¹⁰⁹ Australian Competition & Consumer Commission, 'Digital Platforms Inquiry. Final Report', Juni 2019; abrufbar unter < <https://www.accc.gov.au/system/files/Digital%20platforms%20inquiry%20-%20final%20report.pdf> > .

¹¹¹⁰ Competition and Consumer Act 2010.

¹¹¹¹ Competition and Consumer Act 2010, ss 52ZG ZH

¹¹¹² Competition and Consumer Act 2010, s. 52E(3).

haben drei Monate Zeit, um eine Einigung zu erzielen. Gelingt ihnen dies nicht, können sie den Fall an einen von der ACMA bestellten Mediator verweisen, der die Vermittlung übernimmt.¹¹¹³ In der Regel dauert das Schlichtungsverfahren zwei Monate, doch können die Parteien eine Verlängerung vereinbaren.¹¹¹⁴ Wird die Schlichtung ohne Einigung beendet, kann ein Nachrichtenunternehmen ein Schiedsverfahren über die Vergütung beantragen.¹¹¹⁵ Dies gilt allerdings nur, wenn die digitale Plattform dem Verfahren zugestimmt hat.¹¹¹⁶ Wie einige Kommentatoren anmerken, wurde bisher noch keine Plattform benannt, und sowohl Google als auch Facebook haben Lizenzvereinbarungen außerhalb des Rahmens unterzeichnet, um eine Benennung zu vermeiden.¹¹¹⁷ Über die Effektivität des australischen Kodex lässt sich vor diesem Hintergrund streiten. Einerseits bleibt die Tatsache, dass der rechtliche Mechanismus als solches noch nicht in Anspruch genommen worden ist. Andererseits kann nicht ausgeschlossen werden, dass das Bestehen des rechtlichen Instrumentariums die Schließung von Lizenzvereinbarungen begünstigt hat.

Eine Regelung, die dem australischen Ansatz ähnelt, wurde im Juni 2023 in Kanada mit dem *Online News Act 2023* (c. 23) verabschiedet, der dazu dient, die Fairness auf dem kanadischen digitalen Nachrichtenmarkt zu verbessern und zu seiner Nachhaltigkeit beizutragen, einschließlich der Nachhaltigkeit von Nachrichtenunternehmen in Kanada, sowohl im gemeinnützigen als auch im gewinnorientierten Sektor,¹¹¹⁸ indem Plattformen (digitale Nachrichtenvermittler) ermutigt werden, freiwillige geschäftliche Vereinbarungen mit einer Reihe von Nachrichtenunternehmen zu treffen. Anders als bei der australischen Regelung müssen die Plattformen nicht benannt werden, damit die Verhandlungsverpflichtungen gelten.¹¹¹⁹

Obwohl diese Initiativen nicht aus einer strikten Anwendung und Durchsetzung der Wettbewerbsregeln im Sinne des europäischen Rechtsrahmens resultieren, liegt ihr Schwerpunkt dennoch auf der

¹¹¹³ Competition and Consumer Act 2010, s. 52ZIA

¹¹¹⁴ Competition and Consumer Act 2010, § 52ZIC(1).

¹¹¹⁵ Competition and Consumer Act 2010, s. 52ZL

¹¹¹⁶ Competition and Consumer Act 2010, s. 52ZL(2)(b).

¹¹¹⁷ Furgał & Kretschmer 2024, S. 14.

¹¹¹⁸ Gesetz über Online-Nachrichten 2023, s. 4.

¹¹¹⁹ Online News Act 2023, § 21 (Verhandlungspflicht) in Verbindung mit § 2(1) (Definition des Begriffs "digitaler Nachrichtenvermittler" und des Begriffs "Betreiber").

Marktdynamik, die durch eine wettbewerbsrechtliche Analyse ermittelt werden kann. Aus einem wettbewerbsrechtlichen Blickwinkel sind die australischen und kanadischen Ansätze demnach durchaus interessant.

4.3.4.3 *Internationales Privatrecht*

Zur Wahrung der Ansprüche von Urhebern und ausübenden Künstlern auf eine angemessene Vergütung können auch Mechanismen des internationalen Privatrechts herangezogen werden. Im Schrifttum wird beispielsweise vorgeschlagen, Urheber und ausübende Künstler ähnlich wie Verbraucher oder Arbeitnehmer zu behandeln und sie als schutzbedürftige Partei innerhalb von Vertragsbeziehung anzuerkennen.¹¹²⁰ Diese Perspektive erscheint besonders interessant, wenn man sie unter dem Gesichtspunkt des internationalen Privatrechts bei Vertragsabschlüssen betrachtet, insbesondere im Hinblick auf die Anwendung ausländischen Rechts und die Anwendbarkeit der Rom-II-Verordnung über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anwendbare Recht.

Derzeit gibt es keine harmonisierte Regelung, die speziell Verträge über geistiges Eigentum regelt. Modelle für die Entwicklung solcher Regeln gibt es jedoch in angrenzenden Bereichen. Insbesondere die Verordnung über die grenzüberschreitende Portabilität regelt in Artikel 7 die Vertragsfreiheit zwischen Anbietern von Online-Inhaltediensten und Verbrauchern sowie zwischen Anbietern von Online-Inhaltediensten und Rechteinhabern, die Inhaber der Rechte an den in einem Online-Inhaltedienst angebotenen Inhalten sind, indem sie Vereinbarungen ausschließt, die der Verordnung zuwiderlaufen (Artikel 7 Absatz 1), unabhängig von dem auf die betreffenden Verträge anwendbaren Recht (Artikel 7 Absatz 2). Analog dazu könnte die Einführung einer zwingenden Vorschrift des Urhebervertragsrechts erwogen werden, die die Wahl des anwendbaren Rechts zwischen den Parteien überdauert, um die Verhandlungsposition der Urheber wieder ins Gleichgewicht zu bringen.¹¹²¹ Eine solche Initiative würde aller Voraussicht nach nicht durch den europäischen *Acquis* im Bereich des Urheberrechts eingeschränkt werden.¹¹²²

4.3.4.4 *Besondere Buyout-Problematik im Videospielsektor*

Rechtsentwicklungen auf der Schnittfläche zwischen Urhebervertragsrecht und Arbeitsrecht scheinen auch für den Teilmarkt Games von besonderer Bedeutung, wo sich die Vergütung von Urhebern oft

¹¹²⁰ Treppoz 2021, S. 65; Treppoz 2020, S. 677-680.

¹¹²¹ Treppoz 2020, S. 653.

¹¹²² Id.

aus Arbeitsverträgen – und nicht ausschließlich aus werkbezogenen Nutzungsverträgen – ergibt. In einer deutschen Studie wird beispielsweise berichtet, dass Spieleentwickler oft über viele Jahre hinweg fest angestellt sind, und zwar nicht nur für die Entwicklung eines einzelnen Spiels, sondern für weiter reichende und verschiedenartige Projekte.¹¹²³

Im Allgemeinen scheinen Urheber im Gamingsektor jedoch – im Vergleich zu Kreativen in anderen Sektoren – in geringerem Maße geneigt zu sein, über eine unzureichende Vergütung ihrer Arbeit zu klagen. Die Interviews mit Experten in den untersuchten Ländern haben in dieser Hinsicht zu der Einsicht geführt, dass die Gruppe der Spieleentwickler nur selten in urheberrechtlichen Debatten zur Angemessenheit der Vergütung in Erscheinung tritt. Dieser Befund steht im Gegensatz zu anderen Branchen der Kreativwirtschaft, wo die oftmals schwache Position von Urhebern und ausübenden Künstlern in Verhandlungen über Vergütungen wesentlich stärker in den Vordergrund tritt.

In dieser Hinsicht ist zu berücksichtigen, dass die Repräsentation von Urhebern und ausübenden Künstlern im Bereich der Spieleproduktion nahezu deckungsgleich mit der Interessenvertretung im Filmbereich sein kann. Dementsprechend ist eine starke Überlagerung der Aussagen zur Einkommenssituation – und das Fehlen einer eigenen „Stimme“ in der urheberrechtlichen Debatte – nicht auszuschließen. Zumindest in einigen EU-Ländern scheinen Verwertungsgesellschaften im audiovisuellen Sektor beispielsweise auch auf dem Terrain der Verwertung von Games – und damit zusammenhängender Vergütungsansprüche – aktiv zu sein. In Italien genießen die Autoren von Videospielen beispielsweise denselben rechtlichen Schutz und dieselben Vergütungsrechte wie Filmschaffende. Diese Gleichstellung wird durch Entscheidungen verstärkt, in denen Gerichte Videospielproduzenten mit Filmproduzenten gleichgesetzt haben. Zumindest im Ausgangspunkt führt dieser Ansatz zur Anwendung der gleichen Regulierungsstrukturen und Vergütungsmodelle über beide Sektoren – und mögliche Branchenunterschiede – hinweg.¹¹²⁴

Das Stillschweigen der Kreativen im Videospielsektor bedeutet allerdings nicht, dass es in der Branche keine Probleme und Bedenken hinsichtlich der Vergütung gäbe. Im Folgenden werden zunächst mehrere mögliche Gründe für die Ruhe im Gamingsektor genannt. Darauf folgt eine Skizze der Vergütungsproblematik in der Videospielbranche. Für andere als die im vorangehenden Abschnitt bereits genannten Ursachen verweist die Literatur auf die Besonderheiten der Branche in Bezug auf Anstellungsverhältnisse und Interessenvertretung. Eine Studie aus dem Jahr 2023 über die Interessenvertretung in

¹¹²³ Hentsch 2023, S. 617..

¹¹²⁴ See, notably, Italian Supreme Court, *Dalvit*, 25 May 2007, 40(1) IIC 107 (2009).

der Videospielindustrie in Dänemark, Italien und den Niederlanden liefert nützliche Erkenntnisse.¹¹²⁵ Die Studie zeigt, dass die Struktur der Beschäftigungsverhältnisse im Gamingsektor zwar einerseits eine Interessenvertretung der (kreativen) Arbeitnehmer ermöglicht. Andererseits wird deutlich, dass nicht unbedingt die Neigung besteht, diese Interessenvertretung durch traditionelle Gewerkschaften im Wege von Tarifverhandlungen ausüben zu lassen. In den letzten Jahren hat sich jedoch ein gewisser Wandel hin zu mehr gewerkschaftlicher Organisation vollzogen, zumindest in den drei untersuchten Ländern.

Drei Hauptmerkmale der Beschäftigung in der Videospielindustrie treten aus der Studie hervor. Erstens zeichnet sich die Branche durch eine Fluidität des Arbeitsmarktes und der Arbeitsgewohnheiten aus. Arbeitnehmer in der Videospielindustrie erfüllen häufig noch weitere Rollen, sind etwa als Freiberufler oder auch als eigener Arbeitgeber tätig. Je nach Art des Projekts können regelmäßig auch Wechsel zwischen diesen verschiedenen Rollen stattfinden.¹¹²⁶ Dadurch wird die eindeutige Identifizierung mit der Arbeitnehmeridentität verringert. Die Bedeutung traditioneller Arbeitnehmerorganisationen, d.h. der Gewerkschaften, ist dementsprechend auch reduziert. Das zweite Merkmal, das die Studie hervorhebt, ist die intrinsische Motivation der Arbeitnehmer und ihr Bedürfnis, durch die Teilnahme an verschiedenen Projekten ein Portfolio aufzubauen. Dies führt zu einer erhöhten Bereitschaft, niedrige Löhne oder schwierige Arbeitsbedingungen zu akzeptieren, ohne dass eine Intervention von Gewerkschaften als notwendig erachtet wird.¹¹²⁷ Das dritte Merkmal ist die Tendenz von Arbeitnehmern und Freiberuflern im Videospielektor, gegenwärtig bestehende intensive Arbeitsanforderungen als Investition in den künftigen Erfolg zu akzeptieren, der angesichts des anhaltenden Wirtschaftswachstums in der Branche in den letzten drei Jahrzehnten in Dänemark, Italien und den Niederlanden als realistisches Zukunftsszenario erscheint.¹¹²⁸ Die Studie legt nahe, dass diese Faktoren zu einer geringeren Hinwendung zu Akteuren wie Gewerkschaften führen. Andere Organisationsformen, wie Berufsverbände und -vereinigungen, aber auch informelle Netzwerke erfreuen sich größerer Beliebtheit. Das geringere Gewicht von Gewerkschaften erschwert möglicherweise die Artikulation und Lösung von Problemen, die sich aus ungünstigen Arbeitsbedingungen ergeben.¹¹²⁹

¹¹²⁵ Dorigatti u.a. 2023, S. 1266-1288.

¹¹²⁶ Dorigatti u.a. 2023, S. 1284.

¹¹²⁷ Dorigatti u.a. 2023, S. 1284.

¹¹²⁸ Dorigatti u.a. 2023, S. 1282.

¹¹²⁹ Dorigatti u.a. 2023, S. 1284.

Angesichts des multimedialen Charakters von Videospielen ist für die Games-Branche ein breites Spektrum von kreativen Berufen relevant, von Programmierern zu Spieldesignern, Trickfilmzeichnern, Komponisten, ausübenden Künstlern, Autoren.¹¹³⁰ Wie bereits erwähnt sind Komponisten von Game-musik eine besonders interessante Berufsgruppe im Hinblick auf die Vergütungsdiskussion im Streamingkontext. Oben wurden bereits Parallelen zwischen dem audiovisuellen Sektor und der Videospiegelbranche erwähnt. Es gibt jedoch auch relevante Unterschiede zwischen den beiden Sektoren. Die Rolle der Musik bietet einen Ausgangspunkt, um die rechtlichen Auswirkungen dieser Unterschiede im Hinblick auf Streamingvergütungen zu illustrieren.

Im Gegensatz zu Filmen, die vor allem des passiven Werkgenusses dienen, sind Spiele von Natur aus interaktiv. Die Entscheidungen des Nutzers beeinflussen, wie oft eine bestimmte Musik gespielt wird.¹¹³¹ Außerdem gibt es bei Videospielen keine feste Spielzeit. Sie kann von einer halben Stunde bis hin zu sechs Stunden pro Sitzung reichen.¹¹³² Diese Faktoren stellen eine praktische Herausforderung dar, wenn es darum geht, die Anzahl der Streams eines Musikwerks für Spiele zu schätzen. Verwertungsgesellschaften schütten ihre Gelder in der Regel auf der Grundlage der Anzahl der Veröffentlichungen (und der gespielten Sekunden) aus.¹¹³³ Bei Anwendung dieser Systematik auf den Games-Bereich wäre die für interaktiv ausgelöste Spielemusik gezahlte Vergütung im Vergleich zu linear erklingenden Musikwerken in anderen Sparten unverhältnismäßig hoch. In Spielen wird nahezu ständig Musik im Hintergrund gespielt. Da einige Spiele täglich von Millionen von Menschen über viele Stunden hinweg gespielt werden, wären die Vergütungen sehr hoch. Dieses Ausschüttungsniveau mag allerdings für Musikschöpfungen, die nicht als eigenständiges Hauptwerk in Erscheinung treten, unverhältnismäßig hoch erscheinen. Es wäre überraschend, wenn Gamer halten sich stundenlang in einer virtuellen Spielumgebung aufhielten, um in den Genuss der Musik zu kommen.¹¹³⁴ Dieses Problem einer potenziellen Überkompensation nach traditionellen Verteilungsschlüsseln kann möglicherweise erklären, warum die kollektive Wahrnehmung und weitere Verstärkung der Vergütungsrechte von Musikschaffenden im Games-Markt für Verwertungsgesellschaften ohne besonderen Fokus auf die Videospiegelbranche nicht unbedingt zur Priorität wird.

¹¹³⁰ Dorigatti u.a. 2023, S. 1273.

¹¹³¹ Zimmer & Soppe 2023, S. 633.

¹¹³² Russell 2021.

¹¹³³ Visser 2024, S. 26.

¹¹³⁴ Visser 2024, S. 26.

Darüber hinaus liegt der besondere Nutzen der kollektiven Rechteverwertung unter anderem in der Bewerksstellung von Lizenzverhandlungen mit vielen verschiedenen Parteien. Dies wirft die Frage auf, ob die Verwaltung von Spielemusik, die überwiegend von einem individuellen Spieleentwickler oder -produzenten in Auftrag gegeben wird, einen sinnvollen Anwendungsbereich für die Mechanismen der kollektiven Rechtswahrnehmung bildet.¹¹³⁵ Die auftragsbezogene Praxis in der Spielebranche führt häufig zu „Buyouts“, bei denen Entwickler und Produzenten den Urhebern eine Pauschalsumme für die Einräumung von Nutzungsrechten zahlen.¹¹³⁶ Schließlich wird es – ähnlich wie im Filmsektor – bei der Entwicklung und Verwertung von Videospielen als besonders wichtig angesehen, alle auf einem Videospiel ruhenden Urheberrechte erworben zu haben. Damit geraten die besonderen Regeln zu Buyouts ins Blickfeld, die mit der DSM-RL Einzug ins europäische Urheberrecht gehalten haben. Erwägungsgrund 73 enthält bekanntlich die nuancierte Aussage, dass auch eine Pauschalzahlung eine verhältnismäßige Vergütung darstellen kann, jedoch nicht zur Regel werden darf. Die Mitgliedstaaten haben unter diesen Vorzeichen die Möglichkeit, „unter Berücksichtigung der Besonderheiten jeder Branche Sonderfälle zu bestimmen, in denen eine Pauschalzahlung geleistet werden kann.“ Der französische Gesetzgeber hat sich im Licht dieser europäischen Vorgaben dazu entschieden, Buyout-Konstruktionen zurückzudrängen, da sie im Prinzip verboten sind.¹¹³⁷ Nach dem französischen Ansatz sind Pauschalvergütungen nur in Ausnahmefällen zulässig, z.B. wenn ein proportionaler Anteil an den Verwertungserlösen praktisch nicht bestimmbar ist, oder der individuelle kreative Beitrag eines Urhebers für das Gesamtwerk zweitrangig ist.¹¹³⁸ Im Hinblick auf die beschriebenen Besonderheiten des Teilmarch Games ist es denkbar, diese Ausnahmeregelungen auf Musikwerke in Videospielen anzuwenden. Nach den französischen Vorschriften erscheinen Buyouts im Games-Sektor demnach nicht ausgeschlossen. Für den deutschen Gesetzgeber erhebt sich angesichts dieses rechtsvergleichenden Ergebnisses die Frage, ob es sinnvoll sein kann, im Teilmarch Games – etwa als Gegengewicht zur relativen Schwäche kollektiver Strukturen zur Wahrnehmung von Vergütungsrechten – die Voraussetzungen und Modalitäten von Pauschalvergütungen näher zu regeln. Die Besprechung von potenziellen alternativen Maßnahmen auf der Schnittfläche von Urhebervertragsrecht und Arbeitsrecht führt im Licht der Besonderheiten des Videospielesektors also zu den Instrumenten des Urhebervertragsrechts zurück.

¹¹³⁵ Allen 2018.

¹¹³⁶ ECSA. (2021). ECSA's vision on how Europe can prevent buyout contracts, S. 3, available at: <https://compos-eralliance.org/media/250-ecsas-vision-on-how-europe-can-prevent-buyout-contracts.pdf>.

¹¹³⁷ Article L131-4 Code de la Propriété Intellectuelle.

¹¹³⁸ Hentsch 2023, S. 617.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass besondere Merkmale des Teilmarkt Games – vor allem oszillierende Beschäftigungsformen (Amalgam aus Freiberufler- und Arbeitnehmerstatus) und der ungebrochene Optimismus einer relativ jungen Branche – als Erklärungsansätze für die Tatsache herangezogen werden können, dass sich die Kreativen im Videospielsektor nicht, oder nur zurückhaltend, für eine stärkere Anerkennung und einen stärkeren Schutz des Rechts auf angemessene und verhältnismäßige Vergütung einsetzen. In der Literatur und einschlägigen Studien wird einerseits auf potenzielle Probleme und Ungleichgewichte in den bestehenden Vergütungsstrukturen hingewiesen. Die Praxis von Buyout-Verträgen kann als Beispiel dienen. Andererseits darf nicht übersehen werden, dass die Games-Industrie als solches – auch im weiter gezogenen Kreis der audiovisuellen Rechte und Produktionen – erfolgreich und effizient zu funktionieren scheint. Die Zurückhaltung der Kreativen im Videospielbereich im Hinblick auf Vergütungsfragen mag demnach auch dem Erfolg der Branche geschuldet sein und den daraus erwachsenden Chancen, in angemessenem Maße an Gewinnen teilzuhaben.

4.4 Das deutsche Vergütungssystem im europäischen Vergleich

4.4.1 Lokalisierung der deutschen Vergütungsregelungen in der europäischen Matrix

Für die Verortung der deutschen Vergütungsregelungen im Gesamtgefüge der untersuchten europäischen Systeme können die in der vorangehenden rechtsvergleichenden Analyse näher besprochenen Kernelemente – Privatkopie, Urhebervertragsrecht und Direktvergütungsansprüche – als Vektoren verwendet werden. Folgend sind die Ergebnisse der Gesamtschau zusammengefasst. Diese sind dabei punktuell in Form von Fallstudien aufbereitet, um Unterschiede des Status Quo im deutschen System zu Regelungsalternativen auf Basis der mit internationalen Experten geführten Gesprächen aufzuzeigen:

4.4.1.1 *Privatkopieregelung*

Die deutsche Regelung lässt im Vergleich zu den untersuchten ausländischen Systemen keine besonderen Schwierigkeiten oder Schwächen erkennen, die nicht in vergleichbarer Form auch in anderen europäischen Systemen bestünden.

Zur Typisierung von Privatkopiesystemen bietet sich auf der Grundlage der vorliegenden Studie die Einteilung in zwei Kategorien an: staatliche Vergütungssysteme ohne spezielle Abgaben- und Verteilungsmechanismen und Vergütungssysteme mit solchen Mechanismen.¹¹³⁹ Innerhalb dieser beiden Kategorien können Vergütungssysteme für Privatkopien des Weiteren in vier Typen unterteilt werden, je nachdem, wie die Vergütung festgelegt wird – zum einen durch die Erhebung von Abgaben auf bestimmte Gerätekategorien, die nach direkter staatlicher Intervention, durch Verhandlungen zwischen den Beteiligten oder nach Verhandlungen durch den Gesetzgeber festgelegt werden, und zum anderen durch staatlich finanzierte Systeme, die keine Abgaben auf Geräte beinhalten.

Wie sich aus einer Studie von CISAC, BIEM und Stichting de Thuis kopie (CISAC-Studie) aus dem Jahr 2020 ergibt,¹¹⁴⁰ variiert die Wirksamkeit dieser Systeme weltweit je nach Rechtsrahmen, Erhebungsmechanismen und Durchsetzungsstrategien. Viele EU-Mitgliedstaaten setzen auf ein System für Privatkopien, das auf einer Abgabe für Speichermedien und Geräte mit Kopierfunktionen beruht und um Mechanismen zur Erhebung und Verteilung der Abgaben ergänzt wird. Es handelt sich um ein festes Abgabesystem, das sich nach der Art des Geräts oder Mediums, seiner Speicherkapazität und seiner Nutzung (Verbraucher oder Unternehmen) richtet. Die vorliegende Studie hat in dieser Hinsicht bestätigt, dass die konkrete Abgabenhöhe häufig auf Tarifen beruhen, die zwischen den Interessengruppen der Industrie, der Urheber und der Kreativindustrie ausgehandelt werden. Das Privatkopiesystem wird in den EU-Mitgliedstaaten zumeist auf eine relativ breite Palette von Speichermedien und elektronischen Geräten angewendet.¹¹⁴¹

Das deutsche System kann sowohl vor dem Hintergrund der Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung als auch nach der international ausgerichteten CISAC-Studie als eines der am weitesten entwickelten und strukturiertesten Modelle der Welt angesehen werden. Im Vergleich zu anderen europäischen Ansätzen zeichnet es sich durch hohe Einnahmen, starke Durchsetzungsmechanismen, einen komplexen, auf Verhandlungen basierenden Ansatz sowie eine sehr detaillierte Tarifstruktur aus, die eine lange Liste spezifischer Speichermedien und -geräte enthält.¹¹⁴² Jedes dieser Merkmale kann als gemeinsamer Nenner mit einzelnen untersuchten Mitgliedstaaten betrachtet werden. Was die hohen

¹¹³⁹ CISAC-Studie 2020, S.8.

¹¹⁴⁰ CISAC-Studie, S. 11

¹¹⁴¹ CISAC-Studie, S. 345-346.

¹¹⁴² CISAC-Studie, S. 348-352. *Vergleichen Sie die Struktur im Falle des ähnlich einnahmestarken französischen Systems, CISAC-Studie, S. 338-342.*

Einnahmen angeht, so verzeichnet Deutschland zusammen mit Frankreich nominal die höchsten Einnahmen aus der Privatkopieabgabe. Im Durchschnitt der Jahre 2015-2018 nahmen diese beiden Länder rund 60 % der weltweiten Einnahmen ein, während die EU-Mitgliedstaaten zusammen rund 90 % der weltweiten Privatkopievergütungen erzielen.¹¹⁴³

Im Gegensatz zu Mitgliedstaaten wie Frankreich oder Italien, die einen Prozentsatz der Einnahmen an Kultur- und Sozialfonds abführen, gibt es in Deutschland¹¹⁴⁴ keinen vorgeschriebenen Kulturabzug für seine Privatkopieabgaben,¹¹⁴⁵ so dass die Rechteinhaber direkte Zahlungen erhalten. Während das deutsche System hohe Einnahmen generiert, führt die Einbeziehung von Verhandlungen der Interessengruppen bei der Festlegung der Tarife häufig zu Streitigkeiten. Im Jahr 2016 stiegen die Einnahmen aufgrund von Nachzahlungen aus Gerichtsvergleichen auf 754,1 Mio. EUR. Dies steht im Gegensatz zu Frankreichs besser vorhersehbaren und stabilen jährlichen Abgabeneinnahmen, die aufgrund des zentralisierten Verhandlungsverfahrens mit einer Verwaltungskommission, die sich aus Interessenvertretern der Branche und einem Präsidenten, der den Staat und das allgemeine Interesse vertritt, zusammensetzt, keine großen Schwankungen aufweisen.¹¹⁴⁶ Auch in den Niederlanden entscheidet ein Verhandlungsgremium mit Anbindung an das Justizministerium, die *Stichting Onderhandeligen Thuiskopievergoeding* (SONT), über die Tarifstruktur. SONT setzt sich aus Interessenvertretern der vergütungspflichtigen Industrie, der Verwertungsgesellschaften und einem vom Justizministerium ernannten unabhängigen Vorsitzenden zusammen, dessen Stimme im Falle einer ausbleibenden Einigung der Verhandlungsparteien bei der Ermittlung angemessener Abgabebeträge ausschlaggebend ist.¹¹⁴⁷

Ähnliche Entwicklungen sind in Schweden zu beobachten,¹¹⁴⁸ wo sich derzeit auch das Problem eines unvorhersehbaren, von den Beteiligten häufig angefochtenen Abgabensystems zeigt. In diesem Mitgliedstaat schwankten die eingenommenen Beträge in den letzten Jahren beträchtlich, und es kam zu Nachzahlungen im Anschluss an Abrechnungen und zu Rückschlägen in der Industrie, die eine Einigung verzögerten. In dieser Hinsicht stellen die französischen und niederländischen Systeme sowie die staat-

¹¹⁴³ CISAC-Studie, S. 21-22 (Tabelle 4).

¹¹⁴⁴ CISAC-Studie, S. 335 (Frankreich) und S. 375 (Italien). Im Falle der Schweiz findet vor der Verteilung an die jeweiligen Gesellschaften kein Abzug statt, sondern jede Gesellschaft nimmt einen eigenen Abzug vor; CISAC-Studie, S. 481.

¹¹⁴⁵ CISAC-Studie, S. 347.

¹¹⁴⁶ CISAC-Studie, S. 332-333.

¹¹⁴⁷ CISAC-Studie, S. 403.

¹¹⁴⁸ Official Governmental Inquiry *Privatkopieringsersättningen i framtiden* SOU 2022:20, S. 130-131.

lich finanzierten Modelle in Norwegen und Finnland alternative Ansätze mit geringerem Konfliktpotenzial dar; allerdings hat die jüngste Halbierung der Vergütung für Privatkopien in Finnland, wie oben näher erläutert, zu heftigen Diskussionen geführt.

Die rechtsvergleichende Analyse bietet abgesehen von diesen Verfahrensaspekten keine Anhaltspunkte für die Annahme, die Kompensationsleistungen seien im deutschen Kontext besorgniserregend niedrig. Umgekehrt ergibt sich aus der Gesamtschau der untersuchten europäischen Privatkopieregelungen keine solide Basis für die Annahme, das Volumen der Privatkopieabgabe ginge im europäischen Ausland aufgrund des Erfolgs von Streamingangeboten überwiegend zurück (und Deutschland sei in dieser Hinsicht ein schwer zu begründender Ausnahmefall). Ein derartiger allgemeiner Trend ist nicht erkennbar. Vielmehr zeichnet sich ab, dass die Privatkopiesysteme im Hinblick auf die jährlichen Erlöse im Großen und Ganzen eine bemerkenswerte Stabilität aufweisen.

In Systemen, die auf eine Verhandlungslösung setzen – im Sinne der Ermittlung der angemessenen Vergütung durch Gremien, in denen Rechteinhaber, die abgabepflichtige Industrie und möglicherweise auch Verbraucher repräsentiert sind –, ist die Kontinuität der Vergütungshöhe in vielen Fällen der Tatsache geschuldet, dass die Interessenvertreter sich nicht auf eine Konsensformel einigen können. Im Zweifel bleibt es im weiteren Entscheidungsweg dann oftmals bei der Fortschreibung des „eingebürgerten“ jährlichen Vergütungssatzes. Auch Studien zum Nutzerverhalten führen nicht zwangsläufig zu einer radikalen Abkehr vom angestammten Vergütungsvolumen. Zur Erklärung dieses Phänomens ist als weiterer Faktor zu bedenken, dass die Privatkopieregelungen nach den Ergebnissen der Untersuchung in ganz Europa ständig fortgeschrieben werden. Neue Geräte und Träger halten Einzug in die Kataloge der abgabepflichtigen Medien. Dementsprechend weitet sich auch der Blick auf relevantes Nutzerverhalten. Die Abkehr von Kassetten und CDs bedeutet also keineswegs, dass eine Vergütungskomponente ersatzlos gestrichen würde. Vielmehr geraten durch Smartphones und Clouddienste eröffnete Speichermöglichkeiten ins Blickfeld. Auch im Hinblick auf derartige „Updates“ der Vergütungsgrundlagen fügt sich die deutsche Diskussion nahtlos in den europäischen Kanon ein. Die Frage der Abgaben für Cloudkopien – und die Problematik potentieller Doppelzahlungen für Zugangsgeräte einerseits und Cloudspeicherungen andererseits – ist nicht nur in Deutschland nicht abschließend geklärt. Auch im europäischen Ausland zeigt sich – selbst nach der Entscheidung des EuGH in *Austro-Mechana*¹¹⁴⁹ – kein einheitlicher Trend, der darauf schließen ließe, dass die deutsche Regelung Ent-

¹¹⁴⁹ EuGH, 24. März 2022, Rs. C-433/20, ECLI:EU:C:2022:217, *Austro-Mechana*.

wicklungen im Ausland hinterherhinkt. Hinsichtlich der Tethered Downloads sind im europäischen Ausland Rechtsentwicklungen nachweisbar, die in dieser Form in Deutschland bisher nicht stattgefunden haben. Erwähnenswert sind insbesondere die Vorlagefragen, die der niederländische Oberste Gerichtshof (Hoge Raad) an den EuGH gerichtet hat.¹¹⁵⁰ Für die Zwecke der vorliegenden Untersuchung lässt sich aus dieser Rechtsentwicklung in den Niederlanden allerdings kein direkter Handlungsbedarf ableiten. Die Antwort des EuGH auf die niederländischen Vorlagefragen steht derzeit noch aus. Es erscheint daher überstürzt, zum jetzigen Zeitpunkt konkrete Maßnahmen zu empfehlen.

Den größten Anstoß für eine mögliche Neuordnung des Privatkopiesystems liefern angesichts dieser Ergebnisse vor allem Regelungsansätze, die Abstand genommen haben von der traditionellen Abgabenlösung und stattdessen die Vergütung für privates Kopieren aus allgemeinen Steuermitteln aufbringen. Dieser Ansatz lässt sich, wie bereits erörtert, insbesondere in Finnland und Norwegen beobachten. Die Entwicklungen in Finnland – mit einem deutlichen Rückgang des Vergütungsaufkommens in der jüngsten Vergangenheit – lassen deutlich erkennen, dass die Vergütungshöhe sich parallel zur allgemeinen Entwicklung des Staatshaushalts bewegen kann: notwendige Kürzungen über die Staatsetats hinweg hinterlassen auch im Privatkopieportfolio deutliche Spuren. Die traditionelle Abgabenlösung weist im Vergleich zu diesem Koppelungseffekt möglicherweise eine größere Vergütungsstabilität auf. Zu beachten ist allerdings, dass in der vorliegenden Untersuchung lediglich zwei Systeme mit Vergütungszahlungen aus Steuermitteln zur Verfügung standen. Verlässliche Vergleiche mit der Vergütungsstabilität in den viel weiter verbreiteten Abgabensystemen anderer Länder sind auf dieser Grundlage kaum möglich. Bemerkenswert ist allerdings, dass die beachtliche Reduzierung der Vergütungsvolumens in Finnland unter anderem mit verändertem Nutzerverhalten begründet wurde. Es ist demnach denkbar, dass steuerbasierte Vergütungssysteme schneller und direkter auf nachweisbare Verschiebungen im Nutzerverhalten reagieren als traditionelle Abgabensysteme die, wie beschrieben, eine gewisse Tendenz zur Fortschreibung des angestammten Vergütungsumfangs aufweisen. In der Diskussion über die Finanzierung der Privatkopievergütung aus Steuermitteln darf allerdings nicht übersehen werden, dass der EuGH in der EGEDA-Entscheidung geurteilt hat, dass die InfoSoc-RL einem Vergütungssystem entgegensteht, das aus dem allgemeinen Staatshaushalt und damit über alle Steuerzahler, einschließlich juristischer Personen, finanziert wird. Ein solches System gewährleistet nach Ansicht des EuGH nicht ausreichend, dass die Kosten der Privatkopie allein von privaten Nutzern – und nicht auch von Unternehmen und anderen professionellen Nutzern – getragen werden müssen.¹¹⁵¹ Die

¹¹⁵⁰ Hoge Raad, 12. Juli 2024, SONT/HP Nederland, Dell und Stobi und Stichting de Thuis kopie/HP Nederland, Dell und Stobi, ECLI:NL:HR:2024:1074, Rn. 5-6.

¹¹⁵¹ EuGH, Rs. C-470/14, EGEDA, Rn. 39-42.

diesbezügliche schwedische Diskussion zeigt deutlich, dass diese europarechtliche Vorgabe komplexe Fragen im Hinblick auf die richtige nationale Implementierung einer steuerbasierten Lösung aufwerfen kann. Insgesamt bieten die gewonnen Erkenntnisse zu einer Finanzierung der Privatekopievergütung aus Steuermitteln keine ausreichende Grundlage, um diese Alternativlösung empfehlen zu können (vgl. Fallstudie 1).

Fallstudie 1: Privatkopievergütung aus Steuermitteln

Vergleichsdimension	Status Quo: Bewertung	Status Quo: Beschreibung	Ein steuerbasiertes Systems der Privatkopievergütung: Bewertung	Ein steuerbasiertes Systems der Privatkopievergütung: Beschreibung
1. Grad der Pauschalisierung von Vergütungen	+	Pauschale Vergütungssätze, individuelle Erhebung per Träger/Gerät	+++	Koppelung an individuelle Träger/Geräte entfällt
2. Transaktionskosten	--	komplexe Abgaben- und Verteilungsregelung, Informationsaustausch und Zahlung an VGs	-	individuelle Informations- und Zahlungspflicht entfällt, Verteilungskomplexität nicht

3. Einschätzung eines steuerbasierten Systems der Privatkopievergütung ggü. dem Status Quo aus Stakeholderperspektive (Basierend auf Experteninterviews)

Stakeholder	Bewertung	Beschreibung
Individuelle Urheber	<i>Schlechterstellung</i>	Risiko der Vergütungsreduzierung oder -aufhebung bei rückläufigen Steuereinnahmen
Rechtsinhaber in der KuK	<i>Schlechterstellung</i>	Risiko der Vergütungsreduzierung oder -aufhebung bei rückläufigen Steuereinnahmen
Verwertungsgesellschaften	<i>Kleinere Schlechterstellung</i>	steuerbasierte Vergütung könnte VGs zur Verteilung zufließen
Vergütungspflichtige Industrie	<i>Große Besserstellung</i>	individuelle Vergütungspflicht per Träger/Gerät entfällt
Nutzer	<i>Nicht eindeutig zu bewerten</i>	je nach Ausgestaltung der Steuererhebung höhere Kosten für manche Nutzer, niedrigere für andere

Anmerkung: Basierend auf Interviews mit internationalen Experten. Bewertungsskala von „+++“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten zu befürworten“ bis „---“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten abzulehnen.“

4.4.1.2 Urhebervertragsrecht

Die rechtsvergleichende Untersuchung lässt deutlich erkennen, dass das deutsche Urhebervertragsrecht solide ausgestaltet ist und im Vergleich zu den untersuchten ausländischen Systemen wenig Anknüpfungspunkte für mögliche Verstärkungen der Vergütungsansprüche bietet. Die im Wege der DSM-RL harmonisierten Ansprüche auf angemessene und verhältnismäßige Vergütung sind in vielen ausländischen Systemen noch Neuland, das erst im Zuge der Umsetzung der Richtlinie klare Konturen erhalten hat. In Deutschland bestehen derartige urhebervertragsrechtliche Regelungen hingegen schon lange.

Ein interessanter Anstoß für eine mögliche Neuordnung folgt allerdings aus Rechtsentwicklungen in Frankreich. Dort betreffen die Regeln zum internationalen Privatrecht nicht nur die Problematik einer abweichenden Rechtswahl sondern auch die Frage des Gerichtsstands. Auch wenn die Implementierung eines doppelten Sicherungsnetzes – Anwendbarkeit französischen Rechts trotz anderslautender Rechtswahl sowie Anrufung der französischen Gerichte trotz anderer Gerichtsstandsvereinbarung – in Frankreich auf Verträge zwischen Produzenten und Komponisten von Filmmusik begrenzt geblieben ist, erhebt sich angesichts dieser Rechtsentwicklung doch die Frage, ob eine Nachbesserung des Urhebervertragsrechts im Hinblick auf Gerichtsstandsklauseln wünschenswert erscheint (vgl. Fallstudie 2).

Fallstudie 2: Gerichtsstandsklauseln

Vergleichsdimension	Status Quo: Bewertung	Status Quo: Beschreibung	Ergänzung von Gerichtsstandsklauseln: Bewertung	Ergänzung von Gerichtsstandsklauseln: Beschreibung
1. Grad der Durchsetzung des deutschen Urhebervertragsrechts	+	Regeln über abweichende Rechtswahl	++	Noch stärkere Kopplung von Verträgen an das deutsche System

2. Einschätzung von Gerichtsstandsklauseln ggü. dem Status Quo aus Stakeholderperspektive (Basierend auf Experteninterviews)

Stakeholder	Bewertung	Beschreibung
Individuelle Urheber	<i>Große Besserstellung</i>	Anrufung deutscher Gerichte ist erheblicher Vorteil gegenüber Prozessführung im Ausland
Internationale Verwerter, Streaminganbieter	<i>Schlechterstellung</i>	Präferenz für Gericht im Ausland, etwa am Hauptsitz des Unternehmens, allerdings regelmäßig auch Erfahrungen in Deutschland
Deutsche Verwerter, Streaminganbieter	<i>Nicht eindeutig zu bewerten</i>	deutscher Gerichtsstand keine Sonder-situation

Anmerkung: Basierend auf Interviews mit internationalen Experten. Bewertungsskala von „+++“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten zu befürworten“ bis „---“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten abzulehnen.“

Ein weiterer Aspekt der rechtsvergleichenden Analyse betrifft die Arbeit von Verbänden der Urheber und ausübenden Künstler in den nordischen Ländern, wie etwa Dänemark und Schweden. Die Ergebnisse der Untersuchung deuten darauf hin, dass die Sammlung von Informationen zu branchenüblichen Vergütungssätzen durch Verbände – und die Bereitstellung dieser Einsichten in Form einer Einschätzung der Angemessenheit von vertraglichen Vergütungsklauseln auf Anfrage – eine wichtige Orientierungsfunktion für individuelle Urheber und ausübende Künstler erfüllen kann. Insofern die Informationszugänge und Beratungsaktivitäten von deutschen Verbänden in dieser Hinsicht weniger gut ausgeprägt sind als in den genannten Ländern (ein diesbezüglicher näherer Vergleich war im Rahmen der

aktuellen Studie nicht möglich), wäre zu erwägen, den Informationsfluss zu deutschen Verbänden zu verstärken. Auch die Ergebnisse der ökonomischen Analyse bestätigen, dass die Arbeit von Verbänden als Informationslieferanten zum Ausgleich von Asymmetrien hinsichtlich der Kenntnisse zur Üblichkeit und Angemessenheit von vertraglichen Vergütungen nicht unterschätzt werden darf. Zu denken wäre in dieser Hinsicht vor allem an gesetzliche Mechanismen, die dafür sorgen, dass Verbände – in anonymisierter Form – verlässliche Informationen zu branchenüblichen Vergütungssätzen und -absprachen erhalten und ihre Mitglieder – in aggregierter Form – auch dazu beraten dürfen. Im deutschen Kontext ist allerdings zu bedenken, dass die bestehenden Regeln zu gemeinsamen Vergütungsregeln eine ähnliche Funktion erfüllen können. Etwaige Maßnahmen in diesem Bereich erfordern dementsprechend eine Ermittlung des praktischen Vorteils, den weitere, auf stärkere Verbandsarbeit gerichtete Regelungen für individuelle Urheber und ausübende Künstler erbringen könnten. Die vorliegende Studie erlaubt keine verbindlichen Aussagen über diesen Mehrwert in der Praxis (vgl. Fallstudie 3).

Fallstudie 3: Verbandsarbeit zu branchenüblichen Vergütungssätzen

Vergleichsdimension	Status Quo: Bewertung	Status Quo: Beschreibung	Bündelung von Vergütungsinformationen bei Verbänden: Bewertung	Bündelung von Vergütungsinformationen bei Verbänden: Beschreibung
1. Informationen zu branchenüblicher Vergütung	+	Informationsfluss auf Grundlage Gemeinsamer Vergütungsregeln, Klagen einzelner Urheber oder Verbände	++	Schaffung einer weiteren, möglicherweise repräsentativen Informationsquelle

2. Einschätzung von Vergütungsinformationen bei Verbänden ggü. dem Status Quo aus Stakeholderperspektive (Basierend auf Experteninterviews)

Stakeholder	Bewertung	Beschreibung
Individuelle Urheber	<i>Besserstellung</i>	Reduzierung von Informationsasymmetrie
Rechtsinhaber in der KuK	<i>Schlechterstellung</i>	verringerte Möglichkeit individuelle Vergütungssätze je nach Verhandlungsposition zu vereinbaren
Verwerter, Streaminganbieter	<i>Schlechterstellung</i>	verringerte Möglichkeit individuelle Vergütungssätze je nach Verhandlungsposition zu vereinbaren

Anmerkung: Basierend auf Interviews mit internationalen Experten. Bewertungsskala von „+++“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten zu befürworten“ bis „---“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten abzulehnen.“

4.4.1.3 Direktvergütungsansprüche

Während die deutschen gesetzlichen Regelungen in den Bereichen Privatkopie und Urhebervertragsrecht im europäischen Vergleich gut entwickelt erscheinen, nimmt die deutsche Regelung im Hinblick auf Direktvergütungsansprüche gegen Plattformen und Streamingdienste eine Mittelposition ein. In Deutschland hat die Umsetzung der DSM-RL bekanntlich zu neuen Direktvergütungsansprüchen gegen Anbieter von Plattformen für nutzergenerierte Inhalte („OCSSPs“ in der Terminologie der DSM-RL) geführt, die im Urheberrechts-Diensteanbieter-Gesetz niedergelegt sind. Einige ausländische Rechtsordnungen, die im Zuge der vorliegenden Studie näher untersucht wurden, gehen über diesen deutschen Ansatz hinaus. Neben Plattformen für nutzergenerierte Inhalte unterliegen auch Streaming-Plattformen mit vollständig lizenzierten Inhalten Vergütungsverpflichtungen, die aus Direktvergütungsansprüchen folgen. Diese breitere Ausformung der Direktvergütungsansprüche besteht in Belgien, Spanien und der Schweiz. Vor diesem Hintergrund erhebt sich die Frage, ob auch in Deutschland eine Ausweitung von Direktvergütungsansprüchen auf Streaming-Anbieter mit vollständig lizenzierten Inhalten in Betracht gezogen werden sollte (vgl. Fallstudie 4).

Fallstudie 4: Direktvergütung für vollständig lizenzierte Inhalte

Vergleichsdimension	Status Quo: Bewertung	Status Quo: Beschreibung	Ausweitung auf Plattformen mit vollständig lizenzierten Inhalten: Bewertung	Ausweitung auf Plattformen mit vollständig lizenzierten Inhalten: Beschreibung
1. Grad der Kollektivierung von Streamingvergütungen	+	verwertungsgesellschaftspflichtige Ansprüche bei UGC-Plattformen	+++	kollektive Komponente für beide Formen von Streamingplattformen
2. Transaktionskosten	--	UGC-Plattformen müssen neben individuellen Lizenzvergütungen auch Zahlungen leisten an VGs	-	Transaktionskosten der kollektiven VG-Komponente betrifft breiteres Spektrum von Anbietern

3. Einschätzung der Direktvergütung für vollständig lizenzierte Inhalte auch auf Plattformen ggü. Status Quo aus Stakeholderperspektive (Basierend auf Experteninterviews)

Stakeholder	Bewertung	Beschreibung
Individuelle Urheber	<i>Besserstellung</i>	Ausweitung verlässlicher, VG-pflichtiger, direkter Vergütungen, unklar jedoch ob Vergütungen in individuellen Verträgen entsprechend gekürzt werden
Rechtsinhaber in der KuK	<i>Schlechterstellung</i>	Möglichkeit, dass individuelle Vergütungen gekürzt werden, Ausgleich müsste dann über VGs erfolgen
Verwertungsgesellschaften	<i>Große Besserstellung</i>	Ausweitung der Vergütungsströme, stärkere Position in der Branche
Streaminganbieter	<i>Große Schlechterstellung</i>	neben individuellen Lizenzvergütungen auch Zahlungen und Verhandlungen mit VGs
Nutzer	<i>Nicht eindeutig zu bewerten</i>	nicht ersichtliche, dass Nutzer von der Änderung betroffen wären

Anmerkung: Basierend auf Interviews mit internationalen Experten. Bewertungsskala von „+++“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten zu befürworten“ bis „---“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten abzulehnen.“

Im zeitlichen Rahmen der vorliegenden Studie lässt sich die Frage, ob Direktvergütungsansprüche auf vollständig lizenzierte Inhalte erstreckt werden sollten, nicht abschließend klären. Der Grund hierfür

sind Entwicklungen in Belgien, wo die Umsetzung der DSM-RL zu neuen Direktvergütungsansprüchen gegen beide Formen von Streamingdiensten – sowohl Plattformen für nutzergenerierte Inhalte als auch Plattformen mit vollständig lizenzierten Inhalten – geführt hat. Diese Rechtsentwicklung hat inzwischen Vorlagefragen an den EuGH nach sich gezogen. Der belgische Verfassungsgerichtshof (Grondwettelijk Hof/Cour constitutionnelle) hat dem EuGH unter anderem die Frage vorgelegt, ob Direktvergütungsansprüche möglicherweise zu einer unzulässigen Doppelvergütung führen. Diese Frage wurde im spanischen Kontext auf nationaler Ebene bereits verneint. Eine Entscheidung des EuGH steht bisher jedoch aus. Es ist im Licht dieser Entwicklung derzeit nicht möglich, eine abschließende Aussage zur europarechtlichen Zulässigkeit direkter Vergütungsansprüche im Hinblick auf die genannten Formen von Streamingplattformen zu treffen. Die Vorlagefragen aus Belgien betreffen neben den voll lizenzierten Diensten auch OCSSPs, die in Deutschland in den Anwendungsbereich der vorgenannten Direktvergütungsansprüche fallen. Rückwirkungen auf die bereits bestehende deutsche Regelung im UrhDaG sind demnach nicht auszuschließen. Weitergehende Schritte in diesem Regelungssegment erscheinen unzureichend abgesichert und vor der EuGH-Entscheidung verfrüht.

4.4.1.4 Regelungsalternativen

Jenseits der genannten Mechanismen – Privatekopievergütung, Urhebervertragsrecht, Direktvergütungsansprüche – hat die rechtsvergleichende Analyse zwei weitere Instrumente zu Tage gefördert, die in Deutschland als Ausgangspunkte für weitere Regelungen dienen könnten.

Zum einen hat die Debatte um Vergütungen für die Nutzung geschützten Materials zu KI-Trainingszwecken in Spanien zu einem Lösungsvorschlag geführt, der auf Extended Collective Licensing (ECL) – und die diesbezüglich bestehenden, harmonisierten Regeln in der DSM-RL – aufbauen. Dieser Ansatz könnte auch in Deutschland näher untersucht werden. In Spanien ist es bisher jedoch bei einem ersten Vorstoß in diese Richtung geblieben. Eine konkrete Regelung ist nicht erfolgt.

Fallstudie 5: ECL für KI-Training

Vergleichsdimension	Status Quo: Bewertung	Status Quo: Beschreibung	Einführung von ECL für KI-Training: Bewertung	Einführung von ECL für KI-Training: Beschreibung
1. Grad der Kollektivierung von Vergütungsmechanismen	—	unklar ob VGs über kollektiv erklärten Opt-out Lizenzverhandlungen und Vergütungsvereinbarungen erreichen können, KI-Entwickler verhandeln möglicherweise nur vereinzelt mit VGs	+	Stärkung der Attraktivität von VGs für den Lizenzerwerb, unklar inwieweit Beschränkung auf deutsches Grundgebiet Anziehungskraft von ECL-Lösungen vermindert
2. Transaktionskosten	— — —	Opt-out erfordert individuelle Verhandlungen, KI-Entwickler treten möglicherweise nur mit großen Repertoire-Anbietern in Kontakt (ein Verhandlungsprozess liefert Zugang zu breiten Ressourcen), kleine Produzenten und individuelle Urheber haben möglicherweise nur geringe Chance auf individuelle Lizenzvereinbarung (Ressourcenspektrum nicht breit genug)	+	VGs können gesamtes Repertoirespektrum für Deutschland abdecken, abzüglich Rechtsinhabern die aus ECL treten, allerdings Beschränkung auf deutsches Grundgebiet

3. Einschätzung von Einführung von ECL für KI-Training ggü Status Quo aus Stakeholderperspektive (Basierend auf Experteninterviews)

Stakeholder	Bewertung	Beschreibung
Individuelle Urheber	<i>Besserstellung</i>	ECL erhöht Chance auf Vergütung
Kleine(re) Rechtsinhaber in der KuK	<i>Besserstellung</i>	ECL erhöht Chance auf Vergütung
Große Rechtsinhaber in der KuK	<i>Schlechterstellung</i>	haben möglicherweise Aussicht auf individuelle Verhandlungen, müssen zu diesem Zweck ECL-System verlassen
Verwertungsgesellschaften	<i>Große Besserstellung</i>	Ausweitung der Vergütungsströme, Stärkung der Position in der Branche

Stakeholder	Bewertung	Beschreibung
KI-Entwickler	<i>Große Schlechterstellung</i>	VG-basierte Lizenzen umfassen breiteres Repertoirespektrum, ECL kann attraktive Möglichkeit sein, um mit einem Verhandlungsprozess diverse, auch kleine Repertoirezugänge zu erwerben
Nutzer	<i>Kleine Besserstellung</i>	ECL kann Spektrum von KI-Trainingsressourcen erhöhen, KI-Modelle und KI-Output werden vielfältiger

Anmerkung: Basierend auf Interviews mit internationalen Experten. Bewertungsskala von „+++“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten zu befürworten“ bis „---“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten abzulehnen.“

Zum anderen haben die Bemühungen um eine angemessene Vergütung für die Verwendung von Presseprodukten in Frankreich neben dem neuen verwandten Schutzrecht für Presseverleger auch zu kartellrechtlichen Maßnahmen geführt. Auch diese Regelungsvariante könnte in Deutschland einen Impuls für flankierende Maßnahmen geben, die das neue Presseverlegerrecht ergänzen.

Fallstudie 6: Kartellrechtliche Maßnahmen für Presseprodukte

Vergleichsdimension	Status Quo: Bewertung	Status Quo: Beschreibung	Einführung kartellrechtlicher Maßnahmen: Bewertung	Einführung kartellrechtlicher Maßnahmen: Beschreibung
1. Grad der Kollektivierung von Vergütungen	—	Presseverlegerrecht, das im Grundsatz individuell ausgeübt werden muss	+	Kartellbehörden können kollektive Interessen der Branche berücksichtigen, Möglichkeit einer kartellrechtlichen Freistellung, die Presseverlegern erlaubt, gemeinsam, quasi „kollektiv“ zu verhandeln
2. Transaktionskosten	—	Presseverlegerrecht erhöht Aufwand für Rechte-Erwerb, tritt neben urheberrechtliche Ansprüche	— —	Eintritt von Kartellbehörden kann zusätzliche Verhandlungen und Vergütungsverpflichtungen nach sich ziehen

3. Einschätzung kartellrechtlicher Maßnahmen aus Stakeholderperspektive (Basierend auf Experteninterviews)

Stakeholder	Bewertung	Beschreibung
Presseverleger	<i>Besserstellung</i>	Stärkung der Position durch flankierende kartellrechtliche Maßnahmen
Intermediäre/Suchmaschinen	<i>Schlechterstellung</i>	erhöhte Komplexität durch kartellrechtliche Maßnahmen neben individuellen Presseverlegerrechten

Anmerkung: Basierend auf Interviews mit internationalen Experten. Bewertungsskala von „+++“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten zu befürworten“ bis „---“ = „Entsprechend der Vergleichsdimension angemessener Urhebervergütung am stärksten abzulehnen.“

4.4.2 Europarechtlicher Rahmen für gesetzgeberische Maßnahmen

Im Hinblick auf die europarechtliche Einordnung möglicher gesetzgeberischer Maßnahmen sind abschließend vor allem Ausführungen zum Urhebervertragsrecht, zu Direktvergütungsansprüchen und zu ECL-Lösungen von besonderer Bedeutung.

4.4.2.1 Urhebervertragsrecht

Die meisten der besprochenen Impulse für den weiteren Ausbau der urhebervertragsrechtlichen Regelungen in Deutschland lassen sich unmittelbar aus dem *Acquis* des europäischen Urheberrechts ableiten und bedürfen daher keiner gesetzgeberischen Intervention auf EU-Ebene, bevor der deutsche Gesetzgeber in diesem Bereich tätig werden kann.

Nähere Bestimmungen zur Zulässigkeit von Pauschalvergütungen – insbesondere die Beschreibung spezifischer Fallgruppen nach dem Vorbild Frankreichs, Spaniens und Italiens – lassen sich direkt auf Erwägungsgrund 73 DSM-RL stützen. Dort heißt es, wie oben bereits ausgeführt, ausdrücklich, dass die Mitgliedstaaten die Möglichkeit haben sollten, „unter Berücksichtigung der Besonderheiten jeder Branche Sonderfälle zu bestimmen, in denen eine Pauschalzahlung geleistet werden kann.“ Um den Ausnahmecharakter von Buy-Out-Klauseln zu unterstreichen, könnte der deutsche Gesetzgeber den Anwendungsbereich für diese Form der Vergütung eng abgrenzen.

Weitere Vorkehrungen zum Schutz urhebervertragsrechtlicher Ansprüche im internationalen Privatrechts, die denen in Frankreich in Bezug auf Musik in Filmen ähneln, dürften ebenfalls keine unüberwindlichen Einwände des EU-Urheberrechts entgegenstehen.¹¹⁵² Wie oben dargelegt geht es vor allem um die Flankierung der bestehenden deutschen Bestimmungen zur Rechtswahl¹¹⁵³ mit Regeln zur Anrufung deutscher Gerichte, selbst wenn vertraglich ein ausländischer Gerichtsstand vereinbart ist. Die Freiheit zur Gestaltung von Normen, die sowohl die Wahl des Gerichtsstands als auch die Rechtswahl regeln, kann letztlich auf Erwägungsgrund 81 DSM-RL zurückgeführt werden. Dort verdeutlicht der Unionsgesetzgeber, dass „die Anwendung der in [der DSM-RL] festgelegten Bestimmungen über Transparenz, Vertragsanpassungsmechanismen und alternative Streitbeilegungsverfahren in der von dem Mitgliedstaat des angerufenen Gerichts umgesetzten Form von der Wahl des Rechts eines Drittstaats unberührt bleibt, wenn sich alle anderen Elemente des Sachverhalts zum Zeitpunkt der Rechtswahl in einem oder mehreren Mitgliedstaaten befinden.“ Zwar ist zuzugeben, dass diese Passage lediglich die Rechtswahl ausdrücklich anspricht. Zugleich wird jedoch deutlich, dass es dem Unionsgesetzgeber um die konkrete Anwendung der genannten urhebervertragsrechtlichen Garantien in der Ausgestaltung geht, die diese Regelungen in „dem Mitgliedstaat des angerufenen Gerichts“ erhalten haben. Der deutsche Gesetzgeber kann diese Schutzrichtung näher ausformen, indem er ausdrücklich die Möglichkeit der Anrufung deutscher Gerichte auch im Falle einer abweichenden Gerichtsstandsklausel im Vertrag

¹¹⁵² Zu einer möglichen Lösung, wie ein solcher gesetzgeberischer Eingriff auf EU-Ebene aussehen könnte, siehe Carre u.a. 2023, S. 61-63.

¹¹⁵³ § 32b UrhG.

zwischen Urheber und Verwerter eröffnet. Darüber hinaus ruft Artikel 23 Absatz 1 DSM-RL die Mitgliedstaaten ausdrücklich dazu auf, zu gewährleisten, „dass Vertragsbestimmungen, durch die die Einhaltung der Artikel 19, 20 und 21 [der DSM-RL] verhindert wird, gegenüber den Urhebern und ausübenden Künstlern nicht durchsetzbar sind.“ Die Möglichkeit, deutsche Gerichte um die Durchsetzung der genannten urhebervertraglichen Bestimmungen zu ersuchen, kann als geeignete Maßnahme zur Realisierung dieser unionsrechtlichen Vorgabe angesehen werden. Ein weiteres Indiz für die europarechtliche Zulässigkeit von Regelungen hinsichtlich des Gerichtsstands ergibt aus den Entwicklungen in Frankreich. Das oben besprochene französische Beispiel¹¹⁵⁴ belegt, dass im Nachbarland die europäischen Vorgaben in dem Sinne verstanden worden sind, dass neben Regeln zur Rechtswahl auch Vorkehrungen gegen den Verlust urhebervertragsrechtlicher Ansprüche vor ausländischen Gerichten möglich sind. Sollte der deutsche Gesetzgeber dieser Route folgen wollen, ist allerdings nochmals, wie bereits oben, darauf hinzuweisen, dass der französische Lösungsansatz – mit seinem Fokus auf Musikwerke für Filmproduktionen – zu begrenzt erscheint, um Urhebern und ausübenden Künstlern in allen Sparten der Kreativwirtschaft Zugang zu den einheimischen Gerichten zu gewähren.

Was andere mögliche Initiativen, wie die Umkehrung der Beweislast und die automatische Reversion von Rechten nach einem bestimmten Zeitraum betrifft, so könnte Deutschland diese wahrscheinlich im Rahmen des derzeitigen unionsrechtlichen *Acquis* ergreifen, indem es sich auf die aus Erwägungsgrund 73 DSM-RL erwachsende Flexibilität – und die fehlende Harmonisierung dieser Mechanismen auf EU-Ebene – beruft. Nach Erwägungsgrund 73 steht es den Mitgliedstaaten frei, „den Grundsatz der angemessenen und verhältnismäßigen Vergütung mit verschiedenen bestehenden oder neu eingerichteten Verfahren, die unter anderem Kollektivverhandlungen und andere Verfahren umfassen könnten, umzusetzen, sofern sie dem geltenden Unionsrecht entsprechen.“ Bestimmungen zur Umkehrung der Beweislast haben einen klaren verfahrensrechtlichen Bezug. Ein Spannungsfeld mit dem Unionsrecht ist nicht erkennbar.

Auch die Möglichkeit des automatischen Rückfalls von Verwertungsrechten an den Urheber nach einer gesetzlich festgelegten Verwertungsperiode mag als ein neues Verfahren zur Erlangung einer angemessenen Vergütung eingeordnet werden. Zusätzlich kann Artikel 18 Absatz 2 DSM-RL herangezogen werden, wonach es den Mitgliedstaaten bei der Implementierung des Rechts auf angemessene und verhältnismäßige Vergütung freisteht, unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Vertragsfreiheit und des fairen Ausgleichs von Rechten und Interessen „auf verschiedene Mechanismen zurückzugreifen.“ Es erscheint vertretbar, auf dieser Grundlage nicht nur das in Artikel 22 DSM-RL harmonisierte

¹¹⁵⁴ L. 132-24 CPI.

Widerrufsrecht zu gewährleisten, sondern daneben auch einen Mechanismus zur automatischen Reversion von Nutzungsrechten nach einer gesetzlich festgelegten Zeitspanne zu schaffen. Zugleich werden potenzielle Gegenargumente erkennbar: Sollte die automatische Reversion von Rechten als ein Unterfall des europäisch harmonisierten Widerrufs gesehen werden,¹¹⁵⁵ dann könnte Artikel 22 DSM-RL möglicherweise als abschließende Regelung gelten, deren Verfahrensgarantien – unter anderem angemessene Fristsetzung nach Absatz 3 – durch ein parallel bestehendes Reversionsrecht unterlaufen würden. Zwingend erscheint jedoch auch diese Auffassung nicht. Beim oben skizzierten Reversionsrecht geht es gerade nicht um Non-Usus, der beim harmonisierten Widerrufsrecht im Mittelpunkt steht. Die beiden Instrumente können demnach voneinander getrennt werden. Dennoch kann eine nähere Abstimmung auf EU-Ebene im Licht dieser auseinanderlaufenden Deutungsmöglichkeiten von Vorteil sein, falls der deutsche Gesetzgeber die Schaffung einer Reversion von Verwertungsrechten in Betracht ziehen sollte.

4.4.2.2 Direktvergütungsansprüche

Direktvergütungsansprüche im Streaming- und Plattformsektor können unter dem Dach des bestehenden unionsrechtlichen *Acquis* insbesondere auf der Grundlage von Artikel 18 DSM-RL entstehen. Dies gilt sowohl für zusätzliche Vergütungsrechte für die Nutzung auf UGC-Plattformen, wie sie in Deutschland bereits eingeführt wurden,¹¹⁵⁶ als auch im breiteren Kontext von vollständig lizenzierten Plattformen, wie sie kürzlich in Belgien eingerichtet wurden.

Darüber hinaus können Direktvergütungsansprüche für UGC-Plattformen auch in Artikel 17 der DSM-Richtlinie eine zusätzliche Rechtfertigung finden. Wie aus Erwägungsgrund 61 DSM-RL hervorgeht, zielt die Bestimmung auf die Förderung der „Entwicklung des Markts für die Vergabe von Lizenzen zwischen Rechteinhabern und Diensteanbietern für das Teilen von Online-Inhalten“ ab. Lizenzvereinbarungen sollten in diesem Kontext „gerechte Lösungen und ein ausgewogenes Gleichgewicht zwischen beiden Parteien vorsehen. Die Rechteinhaber sollten eine angemessene Vergütung für die Nutzung ihrer Werke und sonstigen Schutzgegenstände erhalten.“¹¹⁵⁷ Neben der individuellen Lizenzvergabe kann grundsätzlich auch eine direkt an den Urheber fließende Vergütung über Verwertungsgesellschaften

¹¹⁵⁵ Schack 2001, S. 460, sprach in der früheren deutschen Diskussion zu diesem Punkt von „Termination rights“ und deutete diese Rechte als „unverzichtbare gesetzliche Kündigungsrechte.“ Die allgemeine Kündigung (nicht die von Schack als „unverzichtbare gesetzliche Kündigung“ beschriebene „Termination“) ist nach Artikel 22 Absatz 2 DSM-RL eine zulässige Variante des harmonisierten Widerrufs.

¹¹⁵⁶ § 4 Absatz 3 UrhDaG.

¹¹⁵⁷ Erwägungsgrund 61 DSM-RL.

zu diesen Zielsetzungen beitragen. In der Rechtsprechung und Literatur ist anerkannt, dass gerade die Einschaltung von Verwertungsgesellschaften für den einzelnen Urheber und ausübenden Künstler Vorteile gegenüber Vergütungsmodellen haben kann, die primär einen Geldfluss zwischen Plattform- und kreativer Industrie in Gang bringen (und den einzelnen Urheber, der Zweifel über die Angemessenheit der ihm zukommenden Vergütung hat, auf die Instrumente des Urhebervertragsrechts verweist).¹¹⁵⁸

Was die bestehenden Gegenargumente betrifft, so bestreiten die Plattformbetreiber in der belgischen Rechtssache über Direktvergütungsansprüche, die zu Vorlagefragen beim EuGH geführt hat, eine ausreichende Grundlage im EU-Recht. Nach ihrer Auffassung kommen auch die Artikel 17 und 18 DSM-RL nicht als Ausgangspunkte für die Einführung von Direktvergütungsansprüchen auf nationaler Ebene in Betracht. In Bezug auf Artikel 18 DSM-RL machen die Kläger geltend, dass diese Bestimmung keinen allgemeinen Grundsatz für die Vergütung außerhalb des Vertragsrechts im engen Sinne aufstellt.¹¹⁵⁹ Ihrer Ansicht nach gilt Artikel 18 DSM-RL nur für unmittelbare vertragliche Beziehungen zwischen Urhebern und ausübenden Künstlern und ihren Vertragspartnern (wie Plattenfirmen oder Produzenten) und kann daher nicht auf gesetzliche Vergütungsverpflichtungen zwischen Online-Plattformen einerseits und Urhebern bzw. ausübenden Künstlern andererseits ausgedehnt werden. Eine solche gesetzliche Verpflichtung entstehe jedoch mit den belgischen Bestimmungen zu Direktvergütungsansprüchen.¹¹⁶⁰

In Bezug auf das für UGC-Plattformen wie YouTube eingeführte Vergütungsrecht und die mögliche Verankerung dieses Rechts in Artikel 17 DSM-RL argumentieren die Kläger, dass diese Bestimmung eine Maßnahme der Maximalharmonisierung darstelle und als solche die Einführung zusätzlicher Regeln, wie z.B. eines Sonderrechts zugunsten von Urhebern und ausübenden Künstlern, nicht erlaube.¹¹⁶¹ Dies war Berichten zufolge auch die Position der Europäischen Kommission in der Entwurfsphase der belgischen Gesetzgebung, in der die Kommissionsdienststellen zu dem Schluss kamen, Arti-

¹¹⁵⁸ Zu Vorteilen von Vergütungen über Verwertungsgesellschaften für den einzelnen Urheber, siehe BGH, 11. Juli 2002, Rs. I ZR 255/00, "Elektronischer Pressespiegel", 14-15. Vgl. Senftleben & Izyumenko 2024, S. 26-27 und 44; Quintais 2017, S. 335-336, 340-341, 347-349 und 356-357; European Copyright Society 2015; Westkamp 2008, S. 55-59.

¹¹⁵⁹ Belgian Constitutional Court, judgment no. 98/2024, 26 September 2024, available (in French) at: <https://www.const-court.be/public/f/2024/2024-098f.pdf> (accessed September 2024), at para. A.35.1.2.

¹¹⁶⁰ Id., at paras. A.35.1.2, A.39.4, A.48.6, A.69.1.

¹¹⁶¹ Id., at paras. A.35.1.1, A.79.1. Arguing among the same lines, see also an academic opinion authored at the request of the plaintiffs: Eleonora Rosati, "Assessment of the Belgian additional remuneration rights for authors and performers (Articles 54 and 62 of the Law of 19 June 2022) in light of EU law", 46(3) *European Intellectual Property Review* 142 (2024), S. 144.

kel 17 DSM-RL erlaube es den Mitgliedstaaten nicht, Online-Streaming-Plattformen mit einer Direktvergütungsverpflichtung zu belegen, wie es schließlich in Belgien (und im Hinblick auf UGC-Plattformen auch in Deutschland) geschehen ist.¹¹⁶²

Das Argument der fehlenden Grundlage für Direktvergütungsansprüche im EU-Recht wird jedoch von den Streithelfern in der belgischen Rechtssache bestritten, die insbesondere argumentieren, dass Artikel 17 DSM-RL nicht als Maßnahme der Maximalharmonisierung in Bezug auf Fragen angesehen werden könne, die er nicht regelt, wie z.B. die Modalitäten für die Aushandlung, den Abschluss und den Erhalt von Lizenzen durch Online-Plattformen.¹¹⁶³ Darüber hinaus führen sie aus, dass die Grundlage des belgischen Rechts auf direkte Vergütung für die Nutzung auf UGC-Plattformen nicht Artikel 17, sondern Artikel 18 DSM-RL ist.¹¹⁶⁴ Die letztgenannte Bestimmung – die nach dieser Auffassung als Rechtsgrundlage für die Direktvergütungsansprüche sowohl für UGC-Plattformen als auch für vollständig lizenzierte Streaming-Dienste dient – ermächtigt die Mitgliedstaaten wie oben bereits wiedergegeben ausdrücklich, verschiedene Mechanismen anzuwenden, um das Recht der Urheber und ausübenden Künstler auf eine angemessene und verhältnismäßige Vergütung umzusetzen. Es sei nicht ersichtlich, dass Direktvergütungsansprüche nicht zum Spektrum demnach möglicher Mechanismen gehörten.¹¹⁶⁵

Die Drittparteien fügen hinzu, dass die Verwertungsgesellschaften vom europäischen Gesetzgeber als Hauptakteure in der Urheberrechtswirtschaft angesehen werden und dass die Festlegung von Tarifen durch Verwertungsgesellschaften auf europäischer und nationaler Ebene stark reguliert ist.¹¹⁶⁶ Sie weisen auch darauf hin, dass das EU-Recht, einschließlich der DSM-RL, die kollektive Wahrnehmung von Urheberrechten fördert, die auch bereits Gegenstand zahlreicher EuGH-Urteile war.¹¹⁶⁷ In diesem Zusammenhang betonen die Dritten, dass die kollektive Rechtswahrnehmung nicht die Gefahr willkürlicher Vergütungssätze birgt, sondern im Gegenteil eine Kontrolle ermöglicht, die sicherstellen soll, dass die Vergütungssätze angemessen und nicht diskriminierend sind.¹¹⁶⁸ Es wird auch darauf hingewiesen, dass viele europäische Länder, darunter Spanien, Direktvergütungsansprüche eingeführt haben, die

¹¹⁶² Belgian Constitutional Court, id., at paras. A.37.1, B.42.3.

¹¹⁶³ Id., at paras. A.111.1, A.141.4, A.141.5, A.159.2.

¹¹⁶⁴ Id., at paras. A.116.3.1, A.121.2, A.133.1, A.133.3, A.141.4, A.155.2, A.158.2, A.159.2, A.163.2.

¹¹⁶⁵ Id., at paras. A.141.4, A.155.2, A.114.1, A.132, A.163.2, A.165.3, A.167.3.

¹¹⁶⁶ Id., at para. A.132.4.

¹¹⁶⁷ Id., at paras. A.132.4, A.163.2.

¹¹⁶⁸ Id., at para. A.132.4.

kollektiv geltend gemacht werden müssen, und zwar nach demselben Modell, das der angefochtenen belgischen Gesetzgebung zugrunde liegt. Keines dieser Vergütungsrechte, die im Falle Spaniens schon einige Jahre vor dem Inkrafttreten der DSM-RL eingeführt wurden, seien für unvereinbar mit dem EU-Recht erklärt worden.¹¹⁶⁹ Außerdem machen die Dritten geltend, dass Artikel 18 DSM-RL entgegen den Behauptungen der Kläger nicht nur auf Plattenfirmen und Produzenten abziele, die die Rechte von Urhebern und ausübenden Künstlern verwerten. Der allgemeine Wortlaut der Bestimmung biete den Mitgliedstaaten vielmehr Raum, Artikel 18 DSM-RL weiter auszulegen und auf dieser Grundlage auch direkte Vergütungsverpflichtungen für Streaming-Plattformen zu schaffen.¹¹⁷⁰

Die skizzierten Positionen im belgischen Rechtsstreit lassen deutlich erkennen, dass die unionsrechtlichen Vorgaben zu Direktvergütungsansprüchen im Streaming- und Plattformsektor aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet und beurteilt werden können. Die Diskussion reicht von der problemlosen Einordnung der Direktvergütungsansprüche in das unionsrechtliche Gefüge – als gültige Exponenten der Umsetzung der DSM-RL in nationales Recht – bis hin zur Unvereinbarkeit mit den Artikeln 17 und 18 DSM-RL. Im Licht der beachtlichen Argumente, die zugunsten der bestehenden Regelungen angeführt werden, besteht nach aktuellem Stand keine Notwendigkeit, die in Deutschland im Hinblick auf UGC-Plattformen gewählte Route zu ändern.¹¹⁷¹ Zugleich erscheint es angesichts des beim EuGH laufenden Verfahrens wenig ratsam, dem bestehenden deutschen Portfolio weitere Direktvergütungsansprüche hinzuzufügen, die beispielsweise nach belgischem Vorbild neben UGC-Streaming auch vollständig lizenzierte Streamingangebote umfassen könnten. Vielmehr scheint es vorzugswürdig, die Antwort des EuGH auf die belgischen Vorlagefragen abzuwarten, um auf dieser Grundlage sowohl die bestehende deutsche Regelung zum UGC-Streaming als auch eine mögliche Ausweitung auf vollständig lizenzierte Dienste zu beurteilen. Dabei darf auch nicht übersehen werden, dass im Hinblick auf vollständig lizenzierte Angebote, wie oben dargelegt, belastbare empirische Erkenntnisse zur Effizienz eines Direktvergütungsanspruchs – im Sinne höherer Einnahmen für Urheber und ausübender Künstler – noch nicht vorliegen.

Was schließlich die Vereinbarkeit von Direktvergütungsansprüchen mit internationalen Urheberrechtsverträgen anbelangt, bleibt abzuwarten, ob der EuGH auch hierzu Stellung nehmen wird. Wie bereits oben ausgeführt erbrachte die diesbezügliche Diskussion in Spanien das Ergebnis, dass inter-

¹¹⁶⁹ Id., at paras. A.132.4, A.163.2. See also paras. A.122.2, A.132.2, A.155.2, A.163.2, A.167.3.

¹¹⁷⁰ Id., at para. A.167.2. See also paras. A.112.1, A.160.2, A.165.3.

¹¹⁷¹ § 4 Absatz 3 UrhDaG.

ationale Abkommen es den nationalen Gesetzgebern nicht verbieten, solche Rechte einzuführen, sofern Direktvergütungsansprüche nicht an die Stelle eines ausschließlichen Rechts treten (und der Urheber dieses Recht demnach noch stets einem Verwerter einräumen kann), sondern vielmehr einen Ausgleich für dessen konkrete Ausübung in der Verwertungskette (auch nach Rechtseinräumung an einen Produzenten oder sonstigen Verwerter) darstellen.¹¹⁷²

4.4.2.3 Kollektive Lizenz mit erweiterter Wirkung

Sollte sich der deutsche Gesetzgeber für ECL-Lösungen im Zusammenhang mit Streamingnutzungen oder, nach spanischem Vorbild,¹¹⁷³ für KI-Trainingsvergütungen entscheiden, dann ergibt sich eine unionsrechtliche Basis unmittelbar aus der Möglichkeit für die Mitgliedstaaten, solche Lösungen gemäß Artikel 12 DSM-RL einzuführen.

Der deutsche Gesetzgeber ist in diesem Kontext allerdings an die näheren Vorgaben in Artikel 12 DSM-RL gebunden. Insbesondere ist nach Absatz 2 der Nachweis zu erbringen, dass eine deutsche ECL-Lösung nur in „genau bestimmten Bereichen der Nutzung Anwendung findet, in denen die Einholung der Erlaubnis der Rechteinhaber in jedem Einzelfall normalerweise beschwerlich und in einem Maße praxisfern ist, dass die erforderliche Erteilung der Lizenz aufgrund der Art der Nutzung oder des Typs der jeweiligen Werke oder sonstigen Schutzgegenstände unwahrscheinlich wird.“ Wie oben ausgeführt wurde dieses Erfordernis in der spanischen Diskussion im Hinblick auf KI-Trainingsvorgänge grundsätzlich als erfüllt erachtet.¹¹⁷⁴

¹¹⁷² Xalabarder Plantada 2020, S. 28.

¹¹⁷³ Spanish Ministry of Culture 2024.

¹¹⁷⁴ Id.

5. Fazit, Reformbedarf und politische Handlungsoptionen

Im finalen Kapitel der Studie finden sich die Fazits der beiden Forschungsziele, in denen basierend auf den Erkenntnissen der Untersuchungen in Kapitel 3 und 4 Schlussfolgerungen für den Reformbedarf und mögliche Handlungsoptionen gezogen werden.

Im Rahmen der juristischen und ökonomischen arbeiten ist immer wieder ein Querschnittthema aufgetaucht, das den Themenkomplex dieser Studie in den nächsten Jahren maßgeblich beeinflussen wird, nämlich die Rolle generativer KI. Auch wenn dieses Thema nicht im Mittelpunkt dieser Studie stehen konnte, haben wir die gewonnenen Erkenntnisse zu dieser das Thema angemessene Urhebervergütung herausfordernder Thematik im Rahmen eines Exkurses im Anschluss an Kapitel 5.1 zusammengetragen (siehe Box 5-1).

5.1 Reformoptionen zur Frage der angemessenen Vergütung insbesondere im Bereich Streaming und Plattformökonomie (Forschungsziel I)

5.1.1 „Angemessene Vergütung“ aus ökonomischer Sicht

Was „angemessene Vergütung“ nicht bedeutet

Das Konzept „angemessener Vergütung“ ist aus ökonomischer Sicht erklärungsbedürftig. In der öffentlichen Debatte zur angemessenen Vergütung von Urhebern finden sich eine Reihe unterschiedlicher Interpretationen.

Zum Beispiel versteht man eine Vergütung häufig als angemessen, wenn sie bei Vollzeitarbeit zum Lebensunterhalt reicht oder dem Werkträgern erlaubt, kostendeckend zu arbeiten. Allerdings treten unter Urhebern extrem unterschiedliche Einkommenssituationen auf: von internationalen Superstars bis zu enthusiastischen Amateuren. Dies ist u.a. darauf zurückzuführen, dass kreative Arbeit häufig auch intrinsisch motiviert ist. Daher bietet eine auf den Lebensunterhalt zielende Interpretation keine Basis zur Ableitung allgemein anwendbarer Richtlinien.

Nichtsdestotrotz ist es ein zentrales Ziel dieser Studie, durch einen Vergleich der verschiedenen Einkommensströme, über die Urheber vergütet werden, Einsichten in die Angemessenheit derzeitiger Vergütungsmechanismen zu gewinnen. Das schließt die verfügbaren Informationen zur tatsächlichen

Höhe dieser Vergütungen mit ein. Jedoch ist eine der wichtigsten Einblicke dieser Übung, dass Hauptaspekte der Urhebervergütung selbst für viele Urheber und ihre Interessensvertreter unübersichtlich und intransparent bleiben. Das ist ein zentrales Problem an sich. Zudem fällt basierend auf öffentlich verfügbaren Informationen die Vergütung von Urhebern allem Anschein nach oft bescheiden aus.

Probleme bestehen beispielsweise im Teilmarkt Text-Wissenschaft. Hier generieren überwiegend staatlich finanzierte Urheber (und die Forschungseinrichtungen, für die sie arbeiten) oft mit hohem Aufwand wertige Inhalte. Exklusive Nutzungsrechte an diesen Werken werden in der Regel *unbezahlt* gegen Sachleistungen an kommerzielle Unternehmen abgegeben und anschließend zu profitablen Preisen an öffentlich finanzierte Wissenschaftler und Forschungseinrichtungen (zurück)verkauft. Ein weiteres Beispiel sind kommerzielle Social-Media-Plattformen und Online-Abonnementdienste. Diese wichtigen und umsatzstarken neuartigen Akteure in der KuK leisten nur einen geringen direkten Beitrag zur Urhebervergütung, insofern man es anhand der prekären Datenlage beurteilen kann.

Was bedeutet „angemessene Vergütung“ im Sinne dieser Studie?

Aus ökonomischer Perspektive ist eine Vergütung angemessen, wenn sie proportional zur Bruttowertschöpfung durch die Tätigkeit der Urheber ist und daher ausreichende Anreize bietet, werthaltige Werke zu erzeugen und anzubieten. Ändert sich die Vergütung, ist ein Indikator für relative Angemessenheit, ob dies mit einer steigenden Wertschöpfung einher geht. Jedoch ist die Wertschöpfung durch kreative Werke aufgrund ihrer Eigenschaften als quasi-öffentliche Güter kaum präzise zu bemessen. Ihr gesamtgesellschaftlicher Nutzwert liegt häufig weit über dem offensichtlichen Marktwert für Nutzer sowie für Urheber. Zudem ist die kausale Wirkung von Veränderungen der Urhebervergütung auf die Wertschöpfung vor dem Hintergrund des schnellen technologischen Wandels nur schwer zu isolieren. In dieser Studie berichten wir daher zwar zu Wertschöpfungsindikatoren bzw. Marktergebnissen, aber ergänzen diese mit einer (wohlfahrts)ökonomischen Analyse der Vergütungsprozesse der Urheber.

Grundlegender ökonomischer Theorie zufolge erbringen die individuellen Entscheidungen und Interaktionen in funktionierenden Märkten einen angemessenen Interessensausgleich der Beteiligten. Das relativ offensichtliche Problem besteht allerdings darin, dass eine ganze Reihe von Gründen für Marktversagen in der KuK so ausgeprägt ist, dass ein blindes Vertrauen in unregulierte Märkte nicht angebracht erscheint. Das Urheberrecht selbst ist aus ökonomischer Sicht ein Mittel, Marktversagen entgegenzuwirken. Um die Angemessenheit der Urhebervergütungsprozesse zu bewerten, bedienen wir uns verschiedener Kriterien: Transaktionskostenminimierung, die Art der Vergütung und ihre Anreizkompatibilität, die Informationslage für Urheber und Verlässlichkeit der Vergütung, die Marktmacht

der Interaktionspartner von Urhebern sowie die Flexibilität und Vertragsfreiheit für Urheber und ihre Partner.

Dabei bestehen zwischen den Kriterien eine Reihe von Zielkonflikten. So können zum Beispiel Plattformen oder Verwertungsgesellschaften Transaktionskosten durch Standardisierung und Bündelung von Interaktionen in Märkten für urheberrechtlich geschützte Werke stark reduzieren. Gleichzeitig entwickeln solche zentralen Akteure aber fast zwangsläufig Marktmacht.

Um eine nachvollziehbare Bewertung der Angemessenheit von Prozessen und Organisation der Urhebervergütung zu erreichen, haben wir im Rahmen dieser Studie ein ordinales Bewertungsschema entwickelt, das zehn verschiedene Dimensionen umfasst. Auf dieser Grundlage lässt sich relativ übersichtlich darstellen, wie in den verschiedenen Teilen der KuK unterschiedlichen Arten des Marktversagens entgegengewirkt wird und entsprechende Zielkonflikte gelöst werden. Wir nutzen dieses Schema, um verschiedene, tatsächlich angewandte Organisationsformen der Urhebervergütung miteinander zu vergleichen und „Best Practice“-Beispiele zu identifizieren. Die wesentlichen und allgemeine Einsichten aus dieser Arbeit sind die folgenden:

Einerseits haben sich innerhalb der verschiedenen Teilmärkten der KuK übliche Vergütungsprozesse herausgebildet, deren Grundzüge wir schematisch darstellen und vergleichen (siehe Abschnitte 2.2.3 und 3). Zwischen den Teilmärkten treten dagegen erhebliche Unterschiede auf, zum Beispiel bei ambitionierten Videospielen (vgl. Abschnitt 3.2.5.1), zu denen viele Kreative arbeitsteilig beitragen, bei einem durch einen einzelnen Autor verfassten belletristischen Werk (vgl. Abschnitt 3.2.1.1) oder bei einem wissenschaftlichen Artikel (vgl. Abschnitt 3.2.3.1), bei dem die Autoren darauf hoffen, ihren Lebensunterhalt durch eine Anstellung an einer öffentlichen Forschungseinrichtung decken zu können. Dabei stellen wir fest, dass die jeweiligen Vergütungsprozesse weitestgehend sinnfällig an unterschiedliche Marktumstände angepasst sind (siehe Abschnitte 3.2 und 3.3). Aus ökonomischer Sicht spricht vieles dafür, Unterschiede in der Urhebervergütung zuzulassen und den Akteuren Freiräume zu erhalten, mit neuen Lösungen zu experimentieren, um beispielsweise technologischen Wandel voranzutreiben.

Andererseits bestehen allgemeine Herausforderungen aufgrund der Struktur der jeweiligen Teilmärkte, in denen Urheber praktisch immer Kooperationen mit integrierten intermediären Unternehmen eingehen, um effizienter mit einem Publikum in Bezug zu treten (siehe Abschnitte 3.1 und 3.2). Dabei sind Probleme aufgrund der Ausübung von Marktmacht gegenüber Urhebern und von asymmetrischen Informationsvorteilen zugunsten von Intermediären praktisch nicht vollständig zu vermeiden. Im Rahmen der Digitalisierung und Plattformisierung sind Teile der Urheberindustrien zwar produkti-

ver geworden, aber diese Probleme wurden dabei nicht gelöst, sondern haben sich höchstens verlagert. Ihnen sollte so effizient wie möglich entgegengewirkt werden, um eine nachhaltige Entwicklung der KuK sicherzustellen. Viele Maßnahmen zur angemessenen Vergütung im deutschen (und unionalen) Urheberrecht zielen bereits darauf ab, sollten aber regelmäßig überprüft und gegebenenfalls verfeinert werden.

Der ökonomische Teil dieses Projekts weist auf zwei Bereiche hin, in denen ein derzeit ein großes Verbesserungspotential in der KuK besteht. Erstens gibt es in fast allen Teilmärkten der KuK (trotz des vielfachen Einsatzes digitaler IKT) ein Transparenzproblem. Dies betrifft nicht nur einzelne Urheber, die eng begrenzte Kapazitäten und Erfahrungen haben, sondern durchaus auch erfahrene Akteure und größere KuK-Unternehmen (bspw. im Teilmarkt Film und Fernsehen vgl. Abschnitt 3.2.4 oder Wort und Bild in Abschnitt 3.2.6). Damit verbunden können hohe Verhandlungs- und Monitoringkosten anfallen oder fehlendes Vertrauen die Leistungs- und Kooperationsbereitschaft von Akteuren verschlechtern. In diesem Zusammenhang sollten Marktteilnehmer stärker angeregt werden, Informationen zu teilen und überprüfbar zu machen, um nachhaltiges Vertrauen zu fördern und die Entscheidungsgrundlagen anderer Marktteilnehmer (sowie der Legislative und Judikative) zu verbessern. Zweitens, sind die Teilmärkte durch eine hohe Angebotsvielfalt und Diversität bei der Nachfrage charakterisiert. Zudem haben sich eine Reihe neuartiger Verbreitungs- und Verwertungsformen urheberrechtlich geschützter Werke etabliert, durch welche die KuK insgesamt und die Urhebervergütung im speziellen noch variantenreicher und kleinteiliger wird (bspw. im Teilmarkt Text-Presse und im Besonderen im Teilmarkt Wort und Bild). Um das Beste aus dieser Entwicklung zu machen, besteht ein hoher Bedarf an Standardisierung, Bündelung und Automatisierung bei der Urhebervergütung. Dies sollte ermöglicht werden, ohne dass einzelnen Unternehmen eine übermäßige Marktmacht zufällt, was eine angemessene Urhebervergütung ansonsten in Frage stellt.

5.1.2 Elemente der gesetzlichen Vorgaben zur angemessenen Vergütung

Der **Beteiligungsgrundsatz** ist ein erstes, generelles Prinzip der gesetzlichen Vorgaben zur angemessenen Vergütung von Urhebern. Urheber sollen an allen Einnahmen beteiligt werden, die durch die Verwertung von geschützten Werken erzielt werden, und diese Vergütung soll in der Regel proportional zur tatsächlichen Nutzung der Werke eines Urhebers erfolgen.¹¹⁷⁵ Dieser Grundsatz ist vor allem aus zwei Gründen wichtig:

¹¹⁷⁵ Dazu aus juristischer Sicht Kapitel 2.1.1.

1. Eigennützige Verwerter haben ansonsten Anreize, ihre Geschäftsmodelle übermäßig auf Aktivitäten zu konzentrieren, bei denen sie Einnahmen nicht mit Urhebern teilen müssen.
2. Durch eine nutzungsabhängige Vergütung werden die Anreize für Urheber optimiert. Grundsätzlich ist es für Vertragspartner von Urhebern nur schwer zu bestimmen, inwiefern Urheber ihre Möglichkeiten ausschöpfen, die gemeinsame Wertschöpfung zu maximieren. Eine nutzungsabhängige Urhebervergütung wirkt diesem Problem entgegen.

Allerdings ist es ökonomisch sinnvoll, vom Grundsatz nutzungsproportionaler Beteiligung gelegentlich abzuweichen. Dies kann aus folgenden Gründen gerechtfertigt sein:¹¹⁷⁶

1. In der KuK bestehen fixe Kosten bei der Werksproduktion, und Markteinkünfte entstehen mit Verzögerung. Vorabzahlungen von Investoren können es daher Urhebern ermöglichen, ausreichend in die Produktion neuer Werke zu investieren. Dies trifft allgemein zu, ist aber besonders ausgeprägt bei komplexen Werken, die hohe Entwicklungskosten haben, wie Filme oder technisch ambitionierte Videospiele, bei denen es einzelnen Urhebern in der Regel nicht möglich ist, selbst ausreichende Mittel für ein Projekt bereit zu stellen – siehe Abschnitte 2.2.1 bis 2.2.3.
2. Einkünfte aus der Verwertung von urheberrechtlich geschützten Werken sind in ihrer Höhe kaum vorherzusehen. Investoren, die Vorabzahlungen oder zugesicherte pauschale Zahlungen an Urheber leisten, übernehmen einen Teil des unternehmerischen Risikos bei der Verwertung spezifischer Werke. Dies kann für risikoaverse Urheber von Vorteil sein und eventuell sogar Superstareffekten entgegenwirken.¹¹⁷⁷ Auch hier kann sich eine teilweise pauschale Urhebervergütung – unabhängig von Marktergebnissen – für Urheber positiv auswirken. Allerdings werden rationale Vertragspartner, die Risiken übernehmen, als Ausgleich in der Regel insgesamt geringere Vergütungszahlungen leisten (Caves 2000) – siehe Abschnitte 2.2.1 bis 2.2.3.
3. Darüber hinaus bestehen bei einer nutzungsbezogenen Vergütung relativ hohe Transaktionskosten. Urheber und ihre Vertragspartner müssen die Nutzung beobachten, daraus entstehende Ansprüche berechnen, sich gegenseitig informieren und in der Regel eine Reihe von Zahlungen abwickeln – siehe Abschnitte 2.2.1 bis 2.2.3. Diese Transaktionskosten verringern den Nutzen, den die Urheber und ihre Partner aus der Verwertung von Werken ziehen. Zwar

¹¹⁷⁶ Siehe auch § 32 Abs. 2 S. 3 UrhG: „Eine pauschale Vergütung muss eine angemessene Beteiligung des Urhebers am voraussichtlichen Gesamtertrag der Nutzung gewährleisten und durch die Besonderheiten der Branche gerechtfertigt sein.“

¹¹⁷⁷ Superstareffekte sind sehr ausgeprägte Einkommensunterschiede zwischen Urhebern. Superstareffekte können sich aufgrund von Größenökonomien, Informationskaskaden und Herdenverhalten in der KuK ergeben, die aber kaum vorhersehbar und allem Anschein nach nicht verlässlich die Qualitätsunterschiede der angebotenen Werke widerspiegeln und damit aus ökonomischer Sicht problematisch sind – siehe Abschnitt 2.2.

sinken durch Digitalisierung und Automatisierung die Kosten der „Rechnungslegung“ und von (Mikro-)Geldtransaktionen. Dennoch bleiben diese Kosten ein relevanter Faktor. Solche Transaktionskosten rechtfertigen es auch, dass viele Urheber, deren Vergütungsansprüche geringer ausfallen als die Kosten einer Vergütungsabwicklung, keine Zahlungen erhalten. Solche Situationen weitgehend zu vermeiden, ist ein wichtiges Thema bei der Weiterentwicklung der Urhebervergütung. Diesen Punkt nehmen wir im Folgenden wieder auf.

Wie in den Kapiteln 2 und 3 vielfach dargelegt bestehen insgesamt Zielkonflikte, zum Beispiel zwischen einer verlässlichen Urhebervergütung und einer anreizkompatiblen, nutzungsbezogenen Vergütung, oder zwischen der Transaktionskostenminimierung und der Flexibilität und Vertrags-freiheit.

Auch mit diesem Vorbehalt ist festzustellen, dass dem Beteiligungsgrundsatz in einigen Bereichen der KuK nicht verlässlich nachgekommen wird. Dies betrifft zunächst die Verwertung von Werks-, Nutzer- und Nutzungsdaten durch kommerzielle Plattformen. Durch die Verarbeitung und Vermarktung von Daten erzeugen kommerzielle Plattformen einen sehr hohen Wert. Beim Gebrauch dieser Daten zur Platzierung zielgerichteter Online-Werbung und Inhalte-Empfehlungssystemen profitieren Urheber in der Regel auch (soweit sie an Werbeeinnahmen beteiligt sind oder die Nachfrage nach Werken durch Empfehlungssysteme gefördert wird). Beim Verkauf von Daten oder datenbasierter Dienstleistungen an Dritte ist dies hingegen regelmäßig nicht sichergestellt, obwohl auch nach Auffassung des BGH eine wirtschaftliche Verwertung von Nutzerdaten für die Bestimmung der angemessenen Vergütung im Sinne von § 34 Abs. 1 Satz 2 VGG relevant sein kann.¹¹⁷⁸ Ein besonderes Problem tritt auf, wenn Plattformen Daten nicht einfach gegen Geldzahlungen verkaufen, sondern diese beispielsweise mit Mutterkonzernen teilen oder über Joint-Ventures tauschen. In solchen Fällen ist es für Außenstehende (z.B. Urheber und ihre Vertreter) praktisch unmöglich, den geldwerten Nutzen der Plattformen zu ermitteln. Somit ist eine Voraussetzung für eine angemessene Beteiligung nicht gegeben.

Transparenz ist eine weitere Verpflichtung, die sich für Verwerter von Werken aus der Regelung zur angemessenen Urhebervergütung ergibt. Eng verstanden geht es darum, dass Verwerter den Urhebern regelmäßige, präzise und zeitnahe Informationen zur Werknutzung und den sich daraus ergebenden Vergütungsansprüchen zukommen lassen. Wie bereits erwähnt muss dabei der entstehende Aufwand bei der Rechnungslegung und dem Monitoring berücksichtigt werden. Es bedarf eines angemessenen Kompromisses zwischen dem Transparenzanspruch der Urheber und den Kosten für Verwerter, um diesen Anspruch zu erfüllen. Ein fundamentales Problem in den Märkten der KuK ist aber, dass Urheber in der Regel keine effektive Möglichkeit haben, die Angaben von Verwertern zu prüfen. Dies

¹¹⁷⁸ BGH, Urteil vom 25.07.2024, I ZR 27/23, Rn. 46 ff. – Gesamtvertrag Kabelweitersendung.

geht mit den allseits bekannten Fehlanreizen für Verwerter einher, asymmetrische Informationsvorteile auszunutzen und damit zumindest kurzfristig ihre Profite zu erhöhen (Caves 2000). Dieses Problem besteht auch im digitalen Zeitalter fort und ist ein weiteres, wichtiges Thema bei der Weiterentwicklung der Urhebervergütung, auf das wir im Folgenden näher eingehen.

Zudem ergeben sich aus unserer Studie deutliche Hinweise, dass unvollständige Transparenz in einem weiteren Sinne für Urheber problematisch ist. Außerhalb der Bereiche, bei denen VGs die Urhebervergütung über standardisierte und transparente Verträge und Prozesse abwickeln, sind Verträge zwischen Urhebern und Verwertern prinzipiell frei verhandelbar. Für einzelne Urheber ist es wichtig, dass sie keine Wettbewerbsnachteile gegenüber ihrer direkten Konkurrenz (anderen Urhebern, die ähnliche Werke erstellen) erfahren. Dabei geht es nicht nur darum, ob die vereinbarte Vergütung in etwa gleichwertig zur Vergütung anderer Urheber ist, sondern auch um viele andere Konditionen, die sich vor- oder nachteilig auf die Interessen von Urhebern auswirken können. So können einzelne Urheber und Verlage zum Beispiel außerordentliche Promotionsleistungen vereinbaren, oder Urheber und Plattformen übereinkommen, spezifische Werke in Empfehlungssystemen bevorzugt zu behandeln. Dabei sind die Vertragskonditionen für Dritte in der Regel nicht ohne weiteres nachzuvollziehen oder sogar durch Geheimhaltungsvereinbarungen geschützt. Ein konsistentes Ergebnis unserer Interviews war es aber, dass kaum eine Urheberin und selbst kaum eine Urhebervertretung eine präzise Kenntnis der üblichen Verträge zwischen Urhebern und Verwertern in den jeweiligen Teilmärkten der KuK haben. Gegenüber einzelnen Urhebern bestehen somit asymmetrische Informationsvorteile für Verwerter, von Verlagen bis hin zu Plattformen, die viele solcher Verträge ausgehandelt haben. Im Ergebnis sind Urheber regelmäßig unsicher, ob sie zu konkurrenzfähigen Bedingungen arbeiten. Des Weiteren ist es unter diesen Bedingungen wahrscheinlich auch für die Gerichte schwierig, festzustellen, inwieweit einzelne, strittige Verträge in unangemessener Weise von einer üblichen Vergütung in ähnlichen Fällen abweichen. Diese fehlende Transparenz im weiteren Sinne, bezüglich der relativen „Qualität“ spezifischer Verträge zwischen Urhebern und Verwertern, ist ebenfalls ein wichtiges Thema bei der Weiterentwicklung der Urhebervergütung, das wir im Folgenden noch weiter diskutieren.¹¹⁷⁹

Das geltende Urhebervertragsrecht umfasst ferner seit vielen Jahren einen sog. **Bestsellerparagraph** (§ 32a UrhG). Grob gesagt wird Urhebern das unveräußerliche Recht eingeräumt, im Falle unerwartet hoher Einkünfte bestehende Verträge mit Verwertern nachzuverhandeln. Dies ist aus ökonomischer

¹¹⁷⁹ Ebenso Hacker 2025, S. 362 (Hacker, P. (2025), Die Vergütung von Musikschaaffenden auf digitalen Plattformen, In J. Costas & P. Vonderau, Vergütung im deutschen Markt für Musikstreaming, 351-396).

Sicht allerdings ein zweiseitiges Schwert. In einem funktionierenden Markt sollte dieses Nachverhandlungsrecht nämlich mit schlechteren Konditionen für die Urheber beim ersten Vertrag einhergehen.¹¹⁸⁰ Aufgrund europäischen Rechts ist der Anspruch auf weitere Beteiligung gem. § 32a UrhG aber zweifellos geboten. Nicht zuletzt sieht Art. 20 DSM-RL zwingend einen „Vertragsanpassungsmechanismus“ vor, „wenn sich die ursprünglich vereinbarte Vergütung im Vergleich zu sämtlichen späteren einschlägigen Einnahmen aus der Verwertung der Werke oder Darbietungen als unverhältnismäßig niedrig erweist.“

Schließlich kennt das deutsche Urhebervertragsrecht mit dem Recht zur anderweitigen Verwertung nach zehn Jahren bei pauschaler Vergütung (§ 40a UrhG) und dem Rückrufsrecht wegen Nichtausübung (§ 41 UrhG) inzwischen zwei Rechte, mit denen Urheber die Kontrolle über eingeräumte Nutzungsrechte ganz oder teilweise zurückerlangen können.

Aus unserer Studie ist nicht eindeutig ersichtlich, wie sich diese urhebervertragsrechtlichen Befugnisse in den untersuchten Branchen insgesamt auswirken. Hier lässt sich aus unserer empirischen Arbeit kein weiterer Handlungsbedarf ableiten.

5.1.3 Wichtige Trends in der Kultur- und Kreativwirtschaft im Hinblick auf eine angemessene Urhebervergütung

In unserer empirischen Arbeit ergeben sich Hinweise auf einige wichtige, längerfristige Entwicklungen in den sechs Teilmärkten. Diese Hintergrundinformationen stehen mit der Vergütung von Urhebern und deren Angemessenheit in Bezug.

Zunächst unterscheidet sich das **Wachstum**. In den Teilmärkten haben sich die wirtschaftlichen Kennzahlen sehr unterschiedlich entwickelt. Kein klarer Trend ergibt sich diesbezüglich bei der Belletristik, Film und Fernsehen, sowie der Wissenschaft. Diese drei Teilmärkte verzeichnen keine sonderlich ausgeprägten oder konsistenten Veränderungen bei Indikatoren zur Produktion oder dem aggregierten Marktwert. Bei der Belletristik spielen rein digitale Medienformate noch eine untergeordnete Rolle. Belletristische Werke werden weiterhin überwiegend als physische Kopien (Bücher) verkauft. Zudem besteht noch eine nahezu flächendeckende Infrastruktur für konventionellen Einzelhandel (Buchläden). Film und Fernsehen werden in Teilen durch die von Marktmechanismen entkoppelten Rundfunkgebühren stabilisiert, sowie im geringeren Maße über die staatliche Filmförderung. Die Wissenschaft

¹¹⁸⁰ Zudem verstärkt diese Maßnahme wahrscheinlich Superstareffekte in den KuK, also die Konzentration der Vergütung auf eine kleine Minderheit der Urheber, die nicht unbedingt eine entsprechend höhere Qualität anbieten, sondern nur von mehr oder weniger zufälligen Informationskaskaden profitieren.

ist ohnehin überwiegend staatlich finanziert, und eine direkte finanzielle Urhebervergütung durch Verwerter spielt kaum eine Rolle bei der Anregung von wissenschaftlichen Veröffentlichungen.

In den Teilmärkten Games und Wort & Bild (bei dem wir weiter unter Stockfotografie, Podcasts und sozialen Medien unterscheiden) ist ein teils schnelles Wachstum an Umsätzen, Reichweiten und Nutzungsintensität zu verzeichnen. Diese beiden Teilmärkte sind überwiegend „Digital Natives“ und mittlerweile ist auch der Einzelhandel mit wenigen Ausnahmen über kommerzielle Plattformen organisiert.¹¹⁸¹ Im Teilmarkt Games ist die Vergütung von Kreativen im Rahmen von langfristigen Angestelltenverhältnissen relativ gängig. Im Teilmarkt Wort & Bild wird mittlerweile eine enorme Vielzahl an Inhalten über Plattformen verbreitet. Hier verschwimmen zudem die Grenzen zwischen wertschöpfenden Urhebern und konsumierenden Endnutzern in einem Maße, das neue Herausforderungen bei der sinnvollen Anwendung des Urheberrechts mit sich bringt. Zudem zahlen Nutzer von Social-Media-Plattformen in aller Regel nicht selbst. Plattformen finanzieren sich überwiegend aus Werbeeinnahmen und der sonstigen Verwertung von Nutzerdaten (inklusive der wertigen Inhalte, die Nutzer hochladen). Die Vergütung von Urhebern fällt bei Social-Media-Inhalten allerdings im Angesicht der enormen aggregierten Umsätze der Plattformen allem Anschein nach bescheiden aus. Die Plattformen bieten eher eine Möglichkeit für Urheber, ihre Bekanntheit zu stärken, als eine direkte Vergütung zu erreichen. Nichtsdestotrotz ist die Produktivität dieses Teilmarkts beeindruckend, der bei relativ geringer Urhebervergütung eine große Auswahl offenbar wertiger Inhalte weitergibt und es auch vielen Amateuren ermöglicht, ein großes Publikum zu erreichen.

Dagegen sinken die Umsätze und die Vielfalt des Angebots im Teilmarkt Text-Presse seit langem. Der Boom in der Online-Werbung, an dem Social-Media-Plattformen teilhaben, verdrängt allem Anschein nach die Werbeeinnahmen der Presse zusehends. Zudem informieren sich viele vermehrt über umsonst erhältliche Nachrichtenangebote in Podcasts und (sonstigen) sozialen Medien. Der professionelle Journalismus, der einer angemessenen Vergütung bedarf, wird teilweise ersetzt.

Des Weiteren ist in den marktwirtschaftlich organisierten Teilmärkten oft eine **extreme Polarisierung der Urhebervergütung** festzustellen. Die einzige Ausnahme sind Urheber, die im Rahmen von einer Anstellung im Auftrag von Presse-Verlagen, Rundfunkanstalten oder Forschungseinrichtungen urheberrechtlich geschützte Werke generieren. Lange bestand die Erwartung, dass fallende Produktions- und Verbreitungskosten durch die Digitalisierung zu geringeren Markteintrittsschranken und einer grö-

¹¹⁸¹ Der gängige Begriff „Einzelhandel“ ist hier teilweise obsolet, wo Endnutzern Werke ohne Geldzahlungen verfügbar gemacht werden.

ßeren Vielfalt des Konsums führen würden. Offenbar konzentriert sich aber auch online die Aufmerksamkeit auf ein kleines Teilsegment des Angebots. In der Praxis ist damit auch weiterhin die Vergütung von freischaffenden Urhebern auf eine kleine Minderheit von Superstars konzentriert. Die große Mehrheit der Urheber erhält praktisch keine Vergütung oder amortisiert zumindest die Produktionskosten nicht.¹¹⁸² Dieser Zustand ist durch das Urheberrecht und Regelungen zur angemessenen Urhebervergütung kaum zu beheben. Die Erzeugung kreativer Werke ist in hohem Maße intrinsisch motiviert oder erbringt nicht-pekuniäre Belohnungen, wie soziale Anerkennung. Offenbar ist das für viele ein ausreichender Anreiz, wertige Inhalte zu schaffen (neben der eventuellen Hoffnung, einen Durchbruch in Richtung Superstar-Status zu erreichen). Zusammengenommen haben durch Amateure erzeugte Werke einen hohen Wert. Es scheint wenig sinnvoll, solche nicht geldwert vergüteten aber wertschöpfenden Tätigkeiten zu behindern.

Allerdings besteht angesichts dieser Marktstruktur mit einigen wenigen Stars und einer großen Mehrheit an Urhebern, die nur sehr geringe nutzungsbezogene Vergütungsansprüche erwerben, ein wesentliches Problem. Aufgrund der hohen Transaktionskosten erfolgt keine Vergütung, wenn die Ansprüche einer einzelnen Urheberin unter einen Mindestwert fallen. (Dies gilt sowohl für Verwertungsgesellschaften als auch für kommerzielle Verwerter.) Zusammengenommen ergeben diese geringen Vergütungsansprüche sehr wahrscheinlich hohe Beträge, auch wenn unseres Wissens nach kein Verwerter hierzu Zahlen verfügbar macht. Gängige Praxis unter kommerziellen Plattformen scheint zu sein, dass Verwerter diese Vergütungsansprüche nicht ausschütten, sondern einbehalten. Das verringert die Mittel, die zur Produktion von Werken zur Verfügung stehen unter das durch Nutzung signalisierte Maß. Wir machen im Folgenden erste Vorschläge, wie diese Situation im Sinne einer angemessenen Urhebervergütung verbessert werden kann.

Ein weiterer Trend ist die **Plattformisierung**. In vielen Bereichen der KuK haben sich Plattformen als Dienstleister etabliert, die darauf spezialisiert sind, Transaktionen zwischen Urhebern und Nutzern effizienter zu arrangieren, als dies bei direkten Transaktionen möglich wäre. Verwertungsgesellschaften sind ein Beispiel von Plattformen, ebenso wie neuartigere, kommerzielle Plattformen, wie Amazon beim Buchhandel, Facebook oder YouTube. Plattformen verringern die durchschnittlichen Kosten pro Transaktion durch Standardisierung und Bündelung von Interaktionen. Durch Größenökonomien und Netzwerkeffekte entwickeln erfolgreiche Plattformen in aller Regel hohe Marktanteile und Marktmacht. Im Gegensatz zu Verwertungsgesellschaften unterliegen kommerzielle Plattformen aber im Bereich des Urheberrechts weit weniger Regulation. Wie zum Thema Transparenz bereits angesprochen,

¹¹⁸² Hier berücksichtigen wir auch die Opportunitätskosten der Einnahmen, die durch eine andere Erwerbstätigkeit durch die Urheber zu erwarten gewesen wäre.

können so Anreize für profitmaximierende Plattformen bestehen, asymmetrische Informationsvorteile auszunutzen oder Sondervereinbarungen mit einzelnen Urhebern zu treffen. Damit haben Urheber ohne Kenntnisse solcher Praxis keine Informationsgrundlage mehr, die relative Angemessenheit ihrer eigenen Verträge zu bewerten, bzw. für sich selbst angemessene Vertrags- und Vergütungskonditionen auszuhandeln. Auflagen für Plattformen zur Transparenz von Verträgen, oder zur Gleichbehandlung von Urhebern und zur Dienstverpflichtung gegenüber Urhebern könnten dem entgegenwirken.

Dabei ist bemerkenswert, dass über alle Plattformen hinweg – sowohl Verwertungsgesellschaften als auch kommerzielle Online-Plattformen in den KuK – ausschließlich eine nutzungsabhängige Urhebervergütung erfolgt. Wo sonstige Intermediäre umgangen werden, fallen für Urheber die Optionen weg, Vorauszahlungen oder Vorschüsse, eine pauschale (Mindest-)Vergütung oder spezifische Sachleistungen zu akquirieren, wie sie zum Beispiel Verlage traditionell anbieten.¹¹⁸³

Nichtsdestotrotz erwerben kommerzielle Plattformen in der Regel recht weitgehende Nutzungsrechte an den Werken, die Urheber über die Plattform verfügbar machen. Eine engere Fassung dieser Nutzungsrechte, die Plattformen zufallen, könnte sicherstellen, dass Urheber bei unvorhergesehenen neuen Verwertungsmaßnahmen durch die Plattform eindeutige Widerspruchsrechte oder Vergütungsansprüche haben.

Allerdings ist es wichtig, Innovationsanreize zur Entwicklung neuer Verwertungsformen zu erhalten. Kommerzielle Plattformen sind bisher Innovationstreiber. Sie haben viele neuartige Dienstleistungen für die Urheberindustrien entwickelt und kontinuierlich weiterentwickelt, insbesondere bei der effizienten Zugänglichmachung einer großen Vielfalt von Werken, bei der Datennutzung und bei der Interaktivität zwischen Urhebern und Endnutzern bis hin zur teilweisen Auflösung dieser traditionellen Dichotomie. Automatisierte Empfehlungssysteme erleichtern es Nutzern, passende Angebote ausfindig zu machen, was die Wertschöpfung erhöhen kann (aber aufgrund der Intransparenz auch Möglichkeiten zur Manipulation eröffnet). Plattformen bahnen zielgerichtete Werbung an und stellen gele-

¹¹⁸³ Bei heutigen, kommerziellen Online-Plattformen gibt es dabei einige Ausnahmen. Zum Beispiel haben einige Plattformen insbesondere bei Filmen und Fernsehserien damit begonnen, selbst in die Produktion spezifischer Werke zu investieren (zum Beispiel Netflix Originals oder Amazon Originals) oder pauschale Zahlungen an einige Rechteinhaber zu leisten. Damit weichen diese Firmen von einem reinen Plattform-Geschäftsmodell ab. Durch diese teilweise, vertikale Integration kann sich allerdings die Marktmacht dieser Unternehmen weiter verstärken, und die Neutralität der Plattformfunktionen im Sinne einer Gleichbehandlung von der Plattform unabhängig produzierter Werke wird in Frage gestellt. Wie erwähnt besteht außerdem die Möglichkeit, dass kommerzielle Plattformen einzelnen Urhebern bestimmte Leistungen anbieten, die von den üblichen Standardverträgen für die große Mehrheit der teilnehmenden Urheber abweichen. Das wäre hier die Ausnahme der Regel, dass Plattformen standardisierte Angebote an ihre Nutzer machen, insbesondere um Verhandlungskosten zu vermeiden.

gentlich nützliche Marktinformationen zur Verfügung, zum Beispiel auch an Urheber. Sie bieten Möglichkeiten zur Bildung von Communities und der gemeinsamen Auseinandersetzung mit Werken, und sie vereinfachen Prosumption, Wertschöpfung durch Interaktionen zwischen engagierten Nutzern und professionellen Urhebern. Um weitere Innovationsanreize nicht übermäßig zu behindern, ist es wohl vorzuziehen, eine Erlaubnis neuartiger Verwertung als Standard (mit Opt-out) zu setzen, überzogene Vergütungsansprüche zu vermeiden, und effizient standardisierte und rechtssichere Vergütungsprozesse für Urheber sicherzustellen.

Letztlich stößt das Urheberrecht aber aller Wahrscheinlichkeit nach regelmäßig an seine Grenzen, wenn es um den raschen Wandel von Nutzungsformen auf Plattformen geht. Eine etwaige Rechtfertigung weiterer Regulierung von Plattformen ergibt sich wohl nicht nur aus juristischen und ökonomischen Erwägungen zum Urheberrecht. Wettbewerbsaufsicht (etwa durch das Bundeskartellamt und die Bundesnetzagentur) könnte urheberrechtliche Maßnahmen im Allgemeinen sowie zum engeren Thema der angemessenen Vergütung flankieren. Wie sich im Zuge der rechtsvergleichenden Untersuchung ausländischer Vergütungssysteme gezeigt hat, kann eine wettbewerbsrechtliche Perspektive beispielsweise interessant sein, weil sie im Licht des dynamischen Charakters von Kreativmärkten robuster erscheinen mag – in dem Sinne, dass wettbewerbsrechtliche Instrumente sich auf die Marktmacht einzelner Akteure konzentriert und der Ausübung dieser Marktmacht zur Verringerung von Vergütungszahlungen entgegenwirkt.¹¹⁸⁴ Allerdings stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob es ratsam ist, im Zuge eines wettbewerbsrechtlichen Ansatzes die Bildung von Vereinigungen von Urhebern – und möglicherweise auch nachgeordneten Rechteinhabern, wie etwa Produzenten – als Gegengewicht zu einer ungleichen Verhandlungsposition zuzulassen, selbst wenn diese Vereinigungen einen monopolistischen Charakter haben. Obwohl bei wettbewerbsrechtlichen Regelungsansätzen die Definition des relevanten Marktes – und im Streamingbereich auch die damit verknüpfte komplexe Verwertungskette – eine offensichtliche Herausforderung darstellt, kann die zentrale Rolle eines übermächtigen Plattformanbieters in der Wertschöpfungskette eine besondere Situation ergeben, die Möglichkeiten zum Einsatz wettbewerbsrechtlicher Instrumente eröffnet. Aus juristischer Sicht kann ein Streaming-Anbieter als marktbeherrschender Akteur angesehen werden, wenn die gesamte Wertschöpfungskette von ihm abhängt und de facto seine Vergütungskonditionen¹¹⁸⁵ akzeptieren muss.

EU-Mitgliedstaaten haben vereinzelt bereits von wettbewerbsrechtlichen und ähnlichen Instrumenten zur Durchsetzung spezifischer Rechte auf angemessene Vergütung Gebrauch gemacht. Ins Blickfeld ist

¹¹⁸⁴ Kapitel 4.3.4.2.

¹¹⁸⁵ Siehe zur europäischen Diskussion über Buyout-Klauseln Carre u.a. 2023.

dabei allerdings insbesondere die Position von Produzenten urheberrechtlich geschützter Inhalte und die Nutzung durch große Plattformanbieter geraten, speziell im Bereich der Presseprodukte. Die Vergütung für die Nutzung von Presseprodukten, etwa zur Generierung von Presseübersichten, hat insbesondere in Frankreich eine wichtige Rolle im Streit um die Vergütung von Presseverlegern gespielt, nachdem Artikel 15 der DSM-RL mit einem neuen verwandten Schutzrecht die Basis für vom Urheberrecht der Journalisten unabhängigen Vergütungsansprüchen gelegt hatte. In der französischen Regulierung trat die Wechselwirkung zwischen Urheber- und Wettbewerbsrecht deutlich zu Tage.¹¹⁸⁶

Ähnliche Entwicklungen konnten in weiteren EU-Mitgliedstaaten beobachtet werden. Artikel 43-bis des italienischen Urheberrechtsgesetzes (*Legge sul diritto d'autore*) ermächtigt beispielsweise die italienische Kommunikationsbehörde (AGCOM), eine „gerechte Entschädigung“ für Presseverleger festzulegen, falls die Verhandlungen mit Internetdiensteanbietern scheitern.¹¹⁸⁷ Obwohl sich diese Regelung nicht aus einer strikten Anwendung und Durchsetzung der wettbewerbsrechtlichen Regeln ergibt, liegt ihr Schwerpunkt dennoch auf der Marktdynamik, die durch die starke Position von Plattformen entsteht. Die italienische Regelung ist derzeit allerdings Gegenstand eines Vorabentscheidungsverfahrens vor dem EuGH, in dem geklärt werden soll, ob Artikel 15 DSM-RL nationalen Vorschriften entgegensteht, die u.a. vorschreiben, dass Anbieter von Internetdiensten und -inhalten, die mit Presseverlegern verhandeln müssen, nicht nur den Presseverlegern sondern auch der AGCOM die für die Festsetzung einer angemessenen Vergütung erforderlichen Informationen zur Verfügung stellen müssen, und die Sichtbarkeit von Presseveröffentlichungen während der laufenden Vergütungsverhandlungen nicht einschränken dürfen.¹¹⁸⁸

Das Wettbewerbsrecht und die Einbeziehung neutraler Dritter in die Schaffung angemessener Vergütungsstandard und, falls erforderlich, die Festlegung von angemessenen Vergütungssätzen, erscheinen im Licht dieser Entwicklungen in Frankreich und Italien als wichtige Bausteine, die möglicherweise dafür sorgen können, dass urheberrechtliche Bestimmungen zur angemessenen Vergütung in der Praxis auch eine ausreichende Wirksamkeit entfalten. Im Hinblick auf die breite Palette von Werken, die im Zuge von Online-Streaming-Angeboten genutzt werden, ist es gleichwohl wichtig, auch auf potenzielle Nachteile dieses Lösungsansatzes hinzuweisen. Ein solcher Nachteil ist insbesondere die begrenzte

¹¹⁸⁶ Kapitel 4.3.4.2.

¹¹⁸⁷ Kapitel 4.3.4.2.

¹¹⁸⁸ Vgl. Rosati 2023.

Reichweite der wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen, die von vornherein nur anwendbar sind, wenn die Gefahr des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung besteht.¹¹⁸⁹

Weitere Herausforderungen

Im Rahmen der Arbeit an dieser Studie haben sich Hinweise auf einige weitere Herausforderungen ergeben, die zumindest in einem weiteren Sinne im Bezug zur Urhebervergütung stehen. Erstens scheint es vielen Teilnehmern in den Urheberindustrien und Experten unklar, inwieweit Kreative, die urheberrechtlich geschützte Werke im Rahmen eines Anstellungsverhältnisses oder Projektauftrags erstellen, unveräußerliche Urheberpersönlichkeitsrechte (Attributions- und Modifikationsrechte) erwerben und gegenüber dem Arbeit- oder Auftragsgeber durchsetzen können. Zweitens bleibt vielen Urhebern unklar, nach welchen Kriterien und in welchen Ausmaß Vergütungsansprüche bei mehr oder weniger transformativen Werken, dem Erschaffer eines neuen Werks oder den Urhebern der Input-Werke zukommen – eine häufige Frage im Zusammenhang mit Neuzusammenstellungen von Inhalten mithilfe digitaler Medientechnik und deren Verbreitung über soziale Medien. Drittens beklagen sich einige Urheber und deren Vertreter darüber, dass Verwerter als Rechteinhaber in Verwertungsgesellschaften Mitglieder sind, was zu Interessenskonflikten innerhalb dieser Organisationen führen kann. Viertens besteht Sorge, dass die Kopierabgabe ihre Funktion zusehends verliert, wenn neben physischen Medienträgern nicht auch sogenannte Cloud-Dienste zur Speicherung von Medieninhalten aller Art einbezogen werden.¹¹⁹⁰

5.1.4 Schlussfolgerungen aus ökonomischer Perspektive mit besonderem Blick auf Streaming und Plattformökonomie

Angemessene Vergütung ist, was mit einer größtmöglichen gesamtgesellschaftlichen Wertschöpfung in der KuK einher geht – soweit die reine, ökonomische Lehre. Aufgrund des vielfältigen und letztlich kaum messbaren Nutzens von kreativen Werken aller Art wird es aber immer umstritten bleiben, wann dieses Ziel ausreichend angenähert erscheint.

Diese Studie gibt einen Überblick zu den Geldströmen und zugrundeliegenden Vertragsbeziehungen, durch die Urheber in sechs Teilmärkten der KuK vergütet werden. Dabei ist ein zentrales Ergebnis, wie

¹¹⁸⁹ Kapitel 4.3.4.2.

¹¹⁹⁰ Hierzu näher Kapitel 5.2.4.1.

prekär die Datenlage in weiten Teilen der untersuchten Marktsegmente ist.¹¹⁹¹ Die öffentlich zugänglichen Informationen sind oft unübersichtlich, gelegentlich widersprüchlich und selten so gut dokumentiert, dass sich ihre Validität befriedigend beurteilen ließe. Selbst professionelle Teilnehmer an der KuK und Experten mit jahrzehntelanger Erfahrung verfügen oft nur über grobe Erfahrungswerte.¹¹⁹² Ohne Zweifel wird es Insidern – wie z.B. Interessensvertretern oder den Betreibern von Online-Plattformen – möglich sein, zusätzliche Informationen aufzurufen, und ihre Interessen entsprechend als Reaktion auf diese Studie zu kommunizieren und eventuell sogar Aspekte dieser Studie in Frage zu stellen. Sollten dabei neue und valide Informationen öffentlich zugänglich werden, so wäre dies nach den Ergebnissen der vorliegenden Studie zu begrüßen. Noch besser wäre es, wenn insbesondere die größeren Marktteilnehmer proaktiv valide und reichhaltigere Daten öffentlich verfügbar machen würden.

Anhand unserer Arbeit entwickeln wir fünf Handlungsempfehlungen mit dem Ziel der besseren Annäherung einer angemessenen Urhebervergütung, insbesondere vor dem Hintergrund der Digitalisierung der letzten Jahre:

5.1.4.1 Bessere (kollektive) Kontrolle von Nutzungsindikatoren und Vergütungshöhe

Erstens erfolgt die Vergütung von Urhebern aufgrund von gesetzlichen Vorgaben und der Plattformisierung in zunehmenden Maße anhand von Nutzungsindikatoren der Werke. Es bedarf einer von den zahlungspflichtigen Verwertern unabhängigen und effektiven Kontrolle der zumeist von den Verwertern selbst zusammengestellten Nutzungsindikatoren, aufgrund derer die Höhe der Vergütungsansprüche ermittelt werden. Sonst bestehen erhebliche Fehlanreize auf Seiten der Verwerter. Diese Informationsdienstleistung hat eine Kostenstruktur mit erheblichen Fixkosten und geringen Grenzkosten. Demnach bestehen Größenökonomien, und einzelne Urheber sind nicht in der Lage diese Kontrollfunktion selbst effizient auszuüben.

Offensichtliche Kandidaten, eine Kontrollfunktion im Sinne der Urheber zu übernehmen, sind Verwertungsgesellschaften. Allerdings haben Verwertungsgesellschaften teils noch wenig Expertise in diesem Bereich. Zudem bestehen Interessenskonflikte, da einige Verwerter ebenfalls Mitglieder sind.

¹¹⁹¹ Ebenso Hacker 2025, S. 362.

¹¹⁹² Vgl. Nunu u.a. 2025, S. 8. (Nunu M. u.a. (2025), Study on contractual practices affecting the transfer of copyright and related rights and the ability of creators and producers to exploit their rights, Brussels.).

Alternativen könnten Gewerkschaften sein, soweit sie in einem Teilmarkt der KuK bestehen oder sogar staatliche Behörden. Die besondere Rolle von Gewerkschaften hat sich im Rahmen der rechtsvergleichenden Analyse vor allem in Mitgliedstaaten gezeigt, in denen es Dachstrukturen gibt, wie z.B. in Schweden.¹¹⁹³ Dort werden Urheber häufig Mitglied einer Gewerkschaft für den jeweiligen Kreativsektor. Als Teil ihrer Mitgliedschaftsbedingungen lassen sich die Gewerkschaften wiederum ein Vertretungsmandat einräumen, auf das sie sich im Umgang mit Organisationen für die kollektive Rechtswahrnehmung stützen können. Auf diese Weise entsteht eine Dachstruktur, die einen Verhandlungsvorteil gegenüber einflussreichen Verwertern erbringen kann. Während der stärkere Dachverband die Verhandlungen mit dem Verwerter führt, kann die eigentliche Lizenz anschließend von der kleineren Organisation erteilt werden, die das direkte Mandat des Urhebers hat.¹¹⁹⁴ Der Rückgriff auf die kollektive Stärke eines Dachverbands könnte möglicherweise die Überwachungsmöglichkeiten zur Aufdeckung von Rechtsverletzungen, unentgeltlichen Nutzungen und inkonsistenten Nutzungsindikatoren verbessern, insbesondere in komplexen Fällen, die neue Technologien oder neue Nutzungsbereiche wie Online-Streaming betreffen. Eine starke kollektive Struktur scheint grundsätzlich in der Lage, kleineren Urhebern die Rechtsdurchsetzung zu ermöglichen, die sie auf eigene Faust nicht erreichen könnten. Allerdings ist zuzugeben, dass die rechtsvergleichende Analyse keine konkreten Anwendungsbeispiele ergeben hat, die die Überlegenheit einer Dachstruktur im Hinblick auf Streaming- und Plattformvergütungen schon zum jetzigen Zeitpunkt klar belegen könnte.¹¹⁹⁵ Diese Option sollte näher geprüft werden, falls sich keine Lösung aus der Entwicklung von Verwertungsgesellschaften ergibt.

Um eine effiziente Kontrolle zu erreichen, reichen in der Praxis stichprobenhafte Überprüfungen aus, solange die Konsequenzen eines etwaigen aufgedeckten Fehlverhaltens von Verwertern eine ausreichend abschreckende Wirkung erzielen. Ebenfalls ist es denkbar, dass eine Kontrolle über bewusst herbeigeführte Experimente erfolgt. Hierbei könnte gezielt eine Nutzungshandlung ausgeführt werden, die eine Vergütung herbeiführen müsste, um anschließend zu prüfen, ob die erwartbare Vergütung auch tatsächlich in der vereinbarten Weise erfolgt.

Ohne effektive Kontrolle – möglicherweise auf kollektiver Ebene – wird eine angemessene Urhebervergütung nach den Ergebnissen der Untersuchung kaum sicherzustellen sein.

¹¹⁹³ Kapitel 4.3.2.3.

¹¹⁹⁴ Kapitel 4.3.2.3.

¹¹⁹⁵ Kapitel 4.3.2.3.

Auskunftspflichten von direkten Vertragspartnern der Urheber sind in § 32d Abs. 1 UrhG geregelt, und der Auskunftsanspruch gegen weitere Akteure in der Lizenzkette in § 32e Abs. 1 S. 1 Nr. 1 UrhG.¹¹⁹⁶ Hinsichtlich einer Stärkung der kollektiven Rechtsausübung und Kontrolle von Nutzungsvorgängen bieten diese Vorschriften bereits Verweise auf gemeinsame Vergütungsregeln und Tarifverträge.¹¹⁹⁷ Eine kollektiv, nämlich zwingend durch Verwertungsgesellschaften durchsetzbare Auskunftspflicht kennt das deutsche Recht bereits im Kontext der Privatkopievergütung, siehe §§ 54f, 54h Abs. 1 UrhG. Weitere Handlungsoptionen zur Stärkung einer kollektiven Vergütungsstruktur liegen nach den rechtsvergleichenden Erkenntnissen vor allem auf dem Terrain der Direktvergütungsansprüche. Im Vergleich zu einigen untersuchten ausländischen Rechtsordnungen schöpft das deutsche Urheberrecht diese Regelungsoption nicht vollständig aus.

In Deutschland hat die Umsetzung der DSM-RL zwar bekanntlich zu neuen Direktvergütungsansprüchen gegen Anbieter von Plattformen für nutzergenerierte Inhalte („OCSSPs“ in der Terminologie der DSM-RL) geführt, die im Urheberrechts-Diensteanbieter-Gesetz niedergelegt sind. Einige ausländische Rechtsordnungen, die im Zuge der vorliegenden Studie näher untersucht wurden, gehen allerdings über diesen deutschen Ansatz hinaus. Neben Plattformen für nutzergenerierte Inhalte unterliegen teilweise auch Streaming-Plattformen mit vollständig lizenzierten Inhalten Vergütungsverpflichtungen, die aus Direktvergütungsansprüchen folgen. Diese breitere Ausformung der Direktvergütungsansprüche besteht in Belgien, Spanien und der Schweiz.¹¹⁹⁸ Vor dem Hintergrund unvollständiger Kontrolle von Verwerterangaben und den daraus möglicherweise resultierenden Fehlanreizen bei der Urhebervergütung könnte eine Ausweitung der Direktvergütungsansprüche auch in Deutschland in Betracht gezogen werden, um damit kollektive durchgeführte Kontrollmaßnahmen durch Vertreter von Urhebern anzuregen.

Allerdings hat die rechtsvergleichende Analyse ergeben, dass sich an der breiten Implementierung von Direktvergütungsansprüchen im Streaming- und Plattformsektor insbesondere in Belgien ein Rechtsstreit entzündet hat, der letztlich zu Vorlagefragen an den EuGH geführt hat. Neben dem Argument der Doppelvergütung umfassen die Vorlagefragen auch die Frage der Vereinbarkeit mit der DSM-RL.¹¹⁹⁹ Die im belgischen Rechtsstreit vertretenen Auffassungen lassen deutlich erkennen, dass die unions-

¹¹⁹⁶ Dafür auch Hacker (2025), S. 389 f.

¹¹⁹⁷ § 32d Abs. 3 UrhG; §§ 32c Abs. 1, 32 Abs. 2 UrhG.

¹¹⁹⁸ Kapitel 4.3.3.1.

¹¹⁹⁹ Kapitel 4.3.3.2 und 4.3.3.3.

rechtlichen Vorgaben zu Direktvergütungsansprüchen im Streaming- und Plattformsektor aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet und beurteilt werden können. Das Spektrum der Meinungen reicht von der problemlosen Einordnung der Direktvergütungsansprüche in das unionsrechtliche Gefüge – als gültige Exponenten der Umsetzung der DSM-RL in nationales Recht – bis hin zur Unvereinbarkeit mit den Artikeln 17 und 18 DSM-RL.¹²⁰⁰

Im Licht der beachtlichen Argumente, die zugunsten der bestehenden Direktvergütungsansprüche angeführt werden,¹²⁰¹ besteht nach aktuellem Stand keine Notwendigkeit, die in Deutschland im Hinblick auf UGC-Plattformen gewählte Route zu ändern.¹²⁰² Zugleich erscheint es angesichts des beim EuGH laufenden Verfahrens wenig ratsam, dem bestehenden deutschen Portfolio bereits zum jetzigen Zeitpunkt weitere Direktvergütungsansprüche hinzuzufügen, die beispielsweise nach belgischem Vorbild neben UGC-Streaming auch vollständig lizenzierte Streamingangebote umfassen könnten. Vielmehr scheint es vorzugswürdig, die Antwort des EuGH auf die belgischen Vorlagefragen abzuwarten, um auf dieser Grundlage sowohl die bestehende deutsche Regelung zum UGC-Streaming als auch eine mögliche Ausweitung auf vollständig lizenzierte Dienste zu beurteilen. Dabei darf auch nicht übersehen werden, dass im Hinblick auf vollständig lizenzierte Angebote belastbare empirische Erkenntnisse zur Effizienz eines Direktvergütungsanspruchs – im Sinne höherer Einnahmen für Urheber und ausübender Künstler – noch nicht vorliegen.

5.1.4.2 Mehr Transparenz über Vergütungen und Vertragsbedingungen

Zweitens bedarf es größerer Transparenz nicht nur zu individuellen und „markttüblichen“ Vergütungen, sondern flächendeckend auch zu den anderen Vertragsbedingungen zwischen Urhebern und Verwertern.¹²⁰³ Ohne eine ausreichende Kenntnis, zu welchen Bedingungen ihre Konkurrenten mit Verwertern kooperieren, ist es einzelnen Urhebern nicht möglich, für sich selbst angemessene Bedingungen auszuhandeln. Eine allgemeine Pflicht zur Offenlegung von Verträgen ist dabei wohl ausgeschlossen. Dagegen könnte es Verwertungsgesellschaften oder Gewerkschaften erlaubt oder sogar auferlegt werden, Verträge im Auftrag der Urheber zu sammeln, vergleichend zu bewerten und Urheber entsprechend zu beraten (möglicherweise bei Anonymisierung der Vergleichsverträge).

¹²⁰⁰ Kapitel 4.3.3.3.

¹²⁰¹ Kapitel 4.3.3.2 und 4.3.3.3.

¹²⁰² § 4 Absatz 3 UrhDaG.

¹²⁰³ Im Bereich standardisierter Vergütung durch Verwertungsgesellschaften besteht dieser Bedarf nicht. Bei weitreichenden gesetzlichen Vorgaben fällt der Bedarf geringer aus.

Die rechtsvergleichende Analyse ausländischer Systeme hat in dieser Hinsicht das Ergebnis erbracht, dass die Arbeit von Verbänden der Urheber und ausübenden Künstler in den nordischen Ländern, wie etwa Dänemark und Schweden, einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung von Markttransparenz, unter anderem im Hinblick auf Vertragsbedingungen, leisten kann.¹²⁰⁴ Die Ergebnisse der Untersuchung deuten darauf hin, dass die Sammlung von Informationen zu branchenüblichen Vergütungssätzen und weiteren Vertragskonditionen durch Verbände – und die Bereitstellung dieser Einsichten in Form einer Einschätzung der Angemessenheit von vertraglichen Vergütungsklauseln auf Anfrage – eine wichtige Orientierungsfunktion für individuelle Urheber und ausübende Künstler erfüllt.¹²⁰⁵

Insofern die Informationszugänge und Beratungsaktivitäten von deutschen Verbänden in dieser Hinsicht weniger gut ausgeprägt sind als in den genannten Ländern, wäre zu erwägen, den Informationsfluss zu deutschen Verbänden zu verstärken.¹²⁰⁶ Zu denken wäre in dieser Hinsicht vor allem an gesetzliche Mechanismen, die dafür sorgen, dass Verbände – in anonymisierter Form – verlässliche Informationen zu branchenüblichen Vergütungssätzen und -absprachen erhalten und ihre Mitglieder – in aggregierter Form – auch dazu beraten dürfen. Beachtung verdient insoweit insbesondere der Vorschlag von Hacker (2025) zur Einrichtung einer „Zentralen Streaming-Transparenzstelle“, die ein Register führen soll, in dem vergütungsrelevante Daten über Streamingdienste gesammelt, verwaltet, geprüft und auf Antrag hin auch verfügbar gemacht werden sollen.¹²⁰⁷

Im Kontext des deutschen Urhebervertragsrechts ist allerdings zu bedenken, dass die bestehenden Regeln zur gemeinsamen Vergütung eine ähnliche Funktion erfüllen können. Es bleibt zu ermitteln, warum sich eine solche Datensammlung und Urheberberatung, beispielsweise durch Verbände, in Deutschland bisher kaum entwickelt wurde. Letztlich muss sich ein solches Angebot am Bedarf der Urheber ausrichten und von ihnen gefordert und angenommen werden.

5.1.4.3 Gesetzliche Gleichbehandlungspflicht

Drittens (und alternativ oder ergänzend zum zuvor genannten Vorschlag, eine bessere externe Transparenz bei Verträgen zu erreichen) könnte Gleichbehandlung von Urhebern durch marktmächtige

¹²⁰⁴ Kapitel 4.4.1.2.

¹²⁰⁵ Kapitel 4.4.1.2.

¹²⁰⁶ Kapitel 4.4.1.2.

¹²⁰⁷ Hacker (2025), S. 390 ff. Bei der Einrichtung einer solchen, mit hoheitlichen Befugnissen ausgestatteten Stelle ist allerdings das Herkunftslandprinzip gem. Art. 3 Abs. 2 E-Commerce-RL zu beachten; hierzu EuGH, Urteil vom 30.5.2024, Rs. C-662/22 und C-667/22 – Airbnb Ireland und Amazon Services.

kommerzielle Online-Plattformen, die Werke verbreiten und verwerten, vorgeschrieben werden. Verbunden mit einer Dienstverpflichtung würden sowohl Fehlanreize zur Kollusion zwischen einzelnen Urhebern und Plattformen als auch Verhandlungskosten verringert und die Transparenz erhöht. Die Gleichbehandlungsverpflichtung könnte bei Vergütungssystemen für nutzergenerierte Inhalte auch dafür sorgen, dass neben Urhebern, deren Werke als Quellmaterial für kreative Nutzerbeiträge gedient haben, auch die kreativen Endnutzer selbst in den Genuss von Vergütungen kommen können.¹²⁰⁸ Gleichbehandlungspflichten, die als Grundlage für eine gesetzliche Regelung herangezogen werden könnten, bestehen bereits für Verwertungsgesellschaften, die eine ähnlich zentrale Rolle in Teilen der KuK einnehmen. Unabhängige Kontrolle der „Rechnungslegung“, Maßnahmen zur größeren Transparenz von Verträgen sowie Gleichbehandlungsaufgaben lassen sich bei einigen der größten Verwerter wahrscheinlich auch aufgrund des Wettbewerbsrechts rechtfertigen.¹²⁰⁹

Ein weiterer Vorstoß zur Sicherstellung einer gleichen Behandlung ist auf dem Gebiet des Urhebervertragsrechts und den flankierenden Regelungen des internationalen Privatrechts denkbar. Die rechtsvergleichende Untersuchung lässt deutlich erkennen, dass das deutsche Urhebervertragsrecht solide ausgestaltet ist und im Vergleich zu den untersuchten ausländischen Systemen wenig Anknüpfungspunkte für mögliche Verstärkungen der Vergütungsansprüche als solches bietet. Die im Wege der DSM-RL harmonisierten Ansprüche auf angemessene und verhältnismäßige Vergütung sind in vielen ausländischen Systemen noch Neuland, das erst im Zuge der Umsetzung der Richtlinie klare Konturen erhalten hat.¹²¹⁰ In Deutschland bestehen derartige urhebervertragsrechtliche Regelungen hingegen schon lange.

Das Vorliegen solider urhebervertragsrechtlicher Regelungen bedeutet in der Praxis jedoch nicht zwangsläufig, dass alle Urheber auch tatsächlich gleichermaßen in den Genuss urhebervertraglicher Ansprüche kommen. Im Zusammenhang mit international operierenden Plattformanbietern entstehen Probleme insbesondere durch Rechtswahl- und Gerichtsstandsklauseln, die urhebervertragsrechtliche Regelungen in Deutschland aushebeln und darüber hinaus den Gang zu deutschen Gerichten unterbinden können.¹²¹¹ Bestehende rechtliche Schutzmaßnahmen gegen die Umgehung urhebervertrags-

¹²⁰⁸ Zur Notwendigkeit dieses Schritts, auch im Licht von verfassungsrechtlichen Gleichbehandlungsvorgaben, Senftleben u.a. (2023), 1003-1009.

¹²⁰⁹ Kapitel 4.3.4.2. Zur Anwendung des DMA auf Streamingdienste Hacker 2025, S. 375 ff.

¹²¹⁰ Kapitel 4.3.2.

¹²¹¹ Vgl. Hilty & Peukert 2002, S. 643-668.

rechtlicher Ansprüche durch die Wahl eines anderen Rechts scheinen in der Praxis nicht immer wirksam. Die Analyse ausländischer Rechtssysteme hat dieses bekannte Problem bestätigt.¹²¹² Der Schutz von Urhebern und ausübenden Künstlern als schwächeren Parteien kann in internationalen Verträgen immer noch beeinträchtigt werden, wenn die stärkere Verhandlungspartei die Wahl eines ausländischen Gerichts (möglicherweise außerhalb der EU) als zuständigen Gerichtsstand in Verbindung mit der Anwendung von Nicht-EU-Recht durchsetzt.¹²¹³

So wurde beispielsweise in der niederländischen Diskussion darauf hingewiesen, dass verhandlungsstarke Akteure, wie etwa große Technologieunternehmen, in Verträgen über die Verwertung niederländischer Werke regelmäßig nicht nur eine Rechtswahl für das Recht des Landes ihrer Hauptniederlassung (oder ihrer europäischen Niederlassung außerhalb der Niederlande) durchsetzen, sondern auch einen ausländischen Gerichtsstand.¹²¹⁴ Während international-privatrechtliche Regelungen des Urhebervertragsrechts die Wahl eines ausländischen Rechts neutralisieren können, kann die Wahl eines ausländischen Gerichtsstands für die Beilegung von Vergütungsstreitigkeiten für den Urheber zusätzliche, in der Praxis potenziell unüberwindbare Hürden darstellen.¹²¹⁵

Der französische Gesetzgeber hat diesen Problembereich erkannt und im Zuge der Umsetzung der DSM-RL versucht, dieses Problem durch die gesetzliche Festlegung zu lösen, dass zwingende Vorschriften und Bestimmungen über die angemessene Vergütung nicht nur Vorrang vor der Wahl eines ausländischen Rechts haben, sondern auch vor der Bestimmung eines ausländischen zuständigen Gerichts.¹²¹⁶ Im Falle eines Streits über die Anwendung der Vergütungsbestimmungen des französischen Urhebervertragsrechts hat der Urheber das Recht, vor den französischen Gerichten zu klagen, unabhängig davon, wo der Urheber und der Verwerter ihren Sitz haben, und ungeachtet etwaiger entgegenstehender Gerichtsstandsklauseln im Vertrag.¹²¹⁷ Damit soll sichergestellt werden, dass die Urheber – unabhängig von ihrer Verhandlungsposition gegenüber Verwertern – eine angemessene Vergütung für die Nutzung ihrer Werke im französischen Hoheitsgebiet erhalten.¹²¹⁸

¹²¹² Kapitel 4.3.2.2. Zur Diskussion in Deutschland Hilty & Peukert 2002, S. 643-668. Zur europäischen Dimension Carre u.a. 2023, S. 61.

¹²¹³ Kapitel 4.3.2.2. Torremans 2023, S. 35; Treppoz 2021, S. 63.

¹²¹⁴ Van Gompel u.a. 2020.

¹²¹⁵ Kapitel 4.3.2.2.

¹²¹⁶ Artikel L. 132-24 CPI. Vgl. Kapitel 4.3.2.2.

¹²¹⁷ Id.

¹²¹⁸ Vgl. Treppoz 2021, S. 63.

Die Implementierung dieses doppelten Sicherungsnetzes – Anwendbarkeit französischen Rechts trotz anderslautender Rechtswahl sowie Anrufung der französischen Gerichte trotz anderer Gerichtsstandsvereinbarung – ist in Frankreich allerdings auf Verträge zwischen Produzenten und Komponisten von Filmmusik begrenzt geblieben. Dieser begrenzte Anwendungsbereich ist der spezifischen Diskussion geschuldet, die sich in Frankreich zu diesem Problembereich entwickelt hat.¹²¹⁹ Es bestehen jedoch keine (unionsrechtlichen) Bedenken, den skizzierten Doppelschutz in Deutschland breiter einzuführen. Die Rechtsentwicklung in Frankreich bietet demnach einen Anstoß, das deutsche Urhebervertragsrecht im Hinblick auf Gerichtsstandsklauseln zu verbessern,¹²²⁰ um alle Urheber – unabhängig von ihrer Verhandlungsposition – gleichermaßen in den Genuss urhebervertraglicher Vergütungsregelungen kommen zu lassen und Online-Plattformen Möglichkeiten der schlechteren Behandlung nach ausländischem Recht abzuschneiden.

5.1.4.4 Sicherstellung von Vergütungszahlungen für „Long Tail“-Inhalte

Viertens besteht anhand der uns vorliegenden Informationen die Möglichkeit, dass Verwerter, insbesondere kommerzielle Plattformen, bei einem erheblichen Teil ihrer Gesamteinnahmen keine nutzungsbezogene Urhebervergütung leisten. Dazu kommt es zum Beispiel in Fällen, in denen die Transaktionskosten der individuellen Vergütung (bspw. Kosten des Zahlungstransfers) sehr hoch im Vergleich zur eigentlichen Vergütung sind. Dies ist bei einer großen Mehrheit der urheberrechtlich geschützten Werke, deren Nutzung nur gering ausfällt, der Fall. Zusammengenommen machen diese UGW mit „geringer Nutzungsintensität“ aber einen signifikanten und möglicherweise auch großen Teil der Nutzung aus. Man spricht vom „Long Tail“ (Anderson C. , 2004).

Wie viele Urheber unter die Vergütungsschwellen fallen und welchen Anteil deren Werke an den gesamten Einnahmen von Verwertern ausmachen, sollte zukünftig transparent gemacht werden. Zudem ließe sich die Urhebervergütung in diesem Zusammenhang durch zwei Maßnahmen verbessern. Zum einen durch lange Zeiträume, in denen sich die Vergütungsansprüche einzelner Urheber kumulieren und nicht verfallen. Die Praxis von Plattformen variiert hier bisher stark. Führt man Vergütungsansprüche über einen längeren Zeitraum zusammen, werden viel mehr Urheber oberhalb einer Schwelle liegen, ab der eine Ausschüttung an sie effizient erfolgen kann. Zum anderen könnte eine gebündelte

¹²¹⁹ Kapitel 4.3.2.2.

¹²²⁰ Vgl. Hilty & Peukert 2002, 643-668.

Ausschüttung der „zu niedrigen“ Ansprüche an Verwertungsgesellschaften mit geringen Transaktionskosten erfolgen. Die verbleibenden, nicht ausgeschütteten Vergütungsansprüche könnten so zur Förderung der Schaffung von wertigen Inhalten eingesetzt werden, anstatt das Verwerter sie einbehalten.

Theoretisch könnte zumindest der erste Aspekt auf der Basis des geltenden Rechts erreicht werden, wenn sich denn ein Urheber findet, der klageweise geltend macht, dass der Ausschluss von Vergütungsansprüchen unterhalb einer gewissen Klickschwelle im Widerspruch zu § 32 UrhG unangemessen ist. Allerdings sind die Erfolgsaussichten eines solchen Vorgehens zweifelhaft. Zunächst erfasst § 32 UrhG nur Konstellationen, in denen der Streaminganbieter unmittelbar Vertragspartner des Urhebers ist; dies dürfte eher die Ausnahme sein. Sodann gilt das Beteiligungsprinzip nicht absolut. „Nicht überall, wo Einnahmen erzielt werden, ist eine Beteiligung begründbar“.¹²²¹ Eine Nullvergütung wird in der Literatur insbesondere für zulässig erachtet, wenn außer dem Urheber niemand an der Verwertung des Werkes interessiert ist und mit der Werknutzung keine nennenswerten Erträge erzielt werden.¹²²² Es wäre in einem langwierigen Musterprozess zu klären, ob und wenn ja welche Vergütung auf Streamingplattformen „unter Berücksichtigung aller Umstände üblicher- und redlicherweise zu leisten ist“ (§ 32 Abs. 2 S. 2 UrhG).

Aufgrund dieser praktischen und rechtlichen Hürden zur Aktivierung des § 32-Anspruchs erscheint daher zum anderen eine kollektive Vergütung ansonsten nicht vergüteter Nutzungen auf Streamingplattformen bedenkenswert. Insoweit kommen erneut zwei Regulierungsinstrumente in Betracht:

- a) Erstens ein verwertungsgesellschaftspflichtiger Direktvergütungsanspruch nach dem Vorbild des § 12 Abs. 1 UrhDaG. Direktvergütungsansprüche von Urhebern und ausübenden Künstlern sind im deutschen Urheberrecht seit langer Zeit etabliert; ihre Erweiterung auf Streamingdienste ist ebenfalls bereits seit einigen Jahren Gegenstand der rechtspolitischen Diskussion.¹²²³ Die insoweit bestehenden Bedenken im Hinblick auf eine unangemessene Doppelvergütung mit Blick auf die zwingenden Ansprüche auf angemessene Vergütung gem. §§ 32 ff. UrhG¹²²⁴ bestehen nicht, wenn der neue Direktvergütungsanspruch auf ansonsten unvergütete Nutzungen begrenzt wird.

¹²²¹ SPD & Bündnis 90/Die Grünen (2001), Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung der vertraglichen Stellung von Urhebern und ausübenden Künstlern, Bundestags-Drucksache 14/6433, S. 15.

¹²²² Mantz, in: Dreier & Schulze 2025, § 32 UrhG Rn. 61.

¹²²³ Siehe Kapitel 2.1.2.2 a.E.

¹²²⁴ Hierzu ebenfalls Kapitel 2.1.2.2 a.E.

- b) Zweitens eine Erweiterung der Abhilfe- und Musterfeststellungsklage nach dem Verbraucherrechtsetzungsgesetz (VDuG) auf zwingende Vergütungsansprüche von Urhebern und ausübenden Künstlern gem. § 32 UrhG. Insoweit stellen sich jedoch zahlreiche Fragen. Wenn die Kreativen gegen die Plattformbetreiber keine materiellen Ansprüche haben, weil diese nicht ihre Vertragspartner sind, laufen kollektive Abhilfe- und Musterfeststellungsklagen ins Leere. Ferner ist zweifelhaft, ob die Ansprüche auf angemessene Vergütung als im Sinne des § 15 VDuG „im Wesentlichen gleichartig“ aufgefasst werden können. Dafür sprechen die generell-abstrakten Vergütungsregeln auf Streamingplattformen, dagegen die urheberrechtlich eher gebotene Individualbetrachtung. Nicht zuletzt müssten klageberechtigte Stellen analog zu den Verbraucherverbänden geschaffen bzw. von den Kreativen gegründet werden.

5.1.4.5 *Erhalt der Anreize für technische Innovation*

Fünftens sind bei einer auf den „Long Tail“ der Nutzung abzielenden Vergütungsreform die Anreize zu technischer Innovation so weit wie möglich zu erhalten. Unsere Empfehlungen betreffen größtenteils eine ausgeweitete Aufsicht und Auflagen für Verwerter. Allerdings sind durch externe Kontrolle der „Rechnungslegung“, eine höhere Transparenz von Verträgen oder Gleichbehandlungsaufgaben für kommerzielle und marktmächtige Intermediäre keine exzessiven Zusatzkosten auf Verwerterseite zu erwarten. Verhandlungskosten könnten stattdessen gesenkt und Vertrauen auf der Urheberseite gestärkt werden. Vor allem würden lautere Verwerter, deren Geschäftsmodelle nicht übermäßig auf der Ausbeutung asymmetrischer Informationsvorteile fußen, sogar von größerer Transparenz und einer besseren Regulierung etwaiger opportunistischer Konkurrenten profitieren. Hingegen entstehen durch eine vollständigere Ausschüttung aller Vergütungsansprüche von Urhebern für Verwerter in einem gewissen Sinne Kosten, je nachdem wie viele dieser möglichen Ansprüche aufgrund von Transaktionskostenschwellen derzeit einbehalten werden. Ob dies zu einer großen Veränderung führt, kann erst festgestellt werden, wenn Verwerter entsprechende Informationen verfügbar machen.

Bei alledem muss klar bleiben, dass sowohl Urheber als auch Verwerter und Nutzer berechnigte Interessen haben. Diese sind so miteinander in Einklang zu bringen, dass die gesamtgesellschaftliche Wertschöpfung größtmöglich ausfällt, und alle Akteure Innovationsanreize haben, selbst aktive Nutzer ohne eigenes Erwerbsinteresse in sogenannten Prosumptionsprozessen.¹²²⁵ Eine angemessene geldwerte

¹²²⁵ Siehe zur Ungleichbehandlung von „Prosumern“ durch bestehende UGC-Vergütungsmodelle von Online-Plattformen Senftleben u.a. (2023), 1003-1009.

Urhebervergütung – weder zu hoch, noch zu niedrig – ist dabei ein zentraler Gesichtspunkt. Sie trägt dazu bei, ausreichende Ressourcen für die Generierung neuer kreativer Werke zur Verfügung zu stellen, was langfristig allen weiteren Beteiligten an der KuK zugutekommt. Die Angemessenheit des „Preises“ ist aber nur im Kontext der spezifischen Vorlieben und Interessen der Beteiligten, sowie der weiteren Vertrags- und Marktbedingungen zu verstehen und liegt im Einzelfall letztlich im Auge des Betrachters. Daher fokussieren wir uns in dieser Studie nicht nur auf die Beschreibung von Geldströmen, sondern diskutieren, inwieweit die Organisation der Urhebervergütung in den verschiedenen Teilmärkten einen funktionierenden Markt annähert. Es ist von zentraler Bedeutung, wie die Vergütung von Urhebern durchgeführt wird. Diese Prozesse sollte möglichst transparent, vorhersehbar, wettbewerbsneutral, und effizient erfolgen. Die fünf Handlungsempfehlungen, die in diesen Schlussfolgerungen zusammengefasst sind, geben Anregungen, wie dieses Ziel noch besser anzunähern ist.

Box 5-1

Exkurs: Generative künstliche Intelligenz (KI)

Allgemeines zur KI-Technologie

Künstliche Intelligenz (KI) basiert auf lernenden Computer-Algorithmen – derzeit oft sogenannten neuronalen Netzwerken –, die im Gegensatz zu einfachen/statischen Algorithmen darauf angelegt sind, sich selbst zu verbessern. Training mit menschlicher Vorklassifizierung von Daten oder Bewertung von KI-Ergebnissen kommt zwar oft zum Einsatz, aber KI geht über die konkreten Anweisungen durch menschliche Akteure hinaus und entwickelt eigene „Regeln“, wie Ziele am ehesten zu erreichen sind. Dabei ergeben sich aus der menschlichen KI-Nutzung wiederum Informationen, die zur stetigen Weiterentwicklung der KI verwendet werden können.

Daten zu allen möglichen Inhalten können so analysiert (klassifiziert und auf Zusammenhänge zwischen verschiedenen Aspekten untersucht) werden; zum Beispiel auch semi-strukturierte oder rein qualitative Daten, geschriebener Text in menschlicher Sprache und Computercode, Sprach- und Musikaufnahmen, oder Grafiken, Fotografien und Bewegtbilder.

Aufgrund der hohen Entwicklungskosten und der Assoziation zwischen der Qualität von KI-Ergebnissen und der eingesetzten Rechenleistung sowie des Datenvolumens, bestehen Größenökonomien. Finanzstarke Unternehmen, die Zugang zu leistungsfähigen Rechenzentren und privilegierten oder exklusiven Zugang zu großen Datenmengen haben, bestimmen die Entwicklung der KI-Technologie. Gleichzeitig werden KI-Dienstleistungen zunehmend auch in vielen anderen Unternehmen eingesetzt, und die Technologie gilt vielfach als „General Purpose Technologie“, welche Produktivitätszuwächse in praktisch allen Branchen verspricht.

In einem weiteren Sinne sind viele **KI-Anwendungen in anderen Teilen dieser Studie bereits berücksichtigt**. Empfehlungssysteme und Suchfunktionen im Internet, aber auch Marktforschung und Beratungsdienstleistungen nutzen bereits vielfach lernende Algorithmen, die ganz oder teilweise automatisiert Muster in großen Datensätzen identifizieren und personalisierte Ergebnisse für Akteure in der KuK zur Verfügung stellen.

Technische Grundlagen generativer KI (genKI)

KI in einem engeren Sinne bezeichnet heute oft generative KI (genKI) – das heißt Anwendungen lernender Algorithmen, die Muster in einer Vielzahl bestehender kreativer Werke und Medieninhalten ermitteln und aufgrund von Prompts (textlichen Anfragen durch Nutzer) neuartige Medieninhalte zusammenstellen. Die Wertschöpfung durch genKI-Dienstleistungen hängt von der Masse und

Qualität von „Input-Daten“ ab, von denen viele urheberrechtlich geschützte Werke sind. Dieser Abschnitt diskutiert genKI im Hinblick auf die angemessene Urhebervergütung.

GenKI-Anwendungen enthalten ein absichtliches Zufallselement. So spielt genKI regelmäßig für denselben Prompt (und bei denselben etwaigen Nutzerinformationen) nicht verlässlich einen identischen Output aus, sondern es ergeben sich Variationen. Zudem ist es bei neuronalen Netzwerken für Menschen oft praktisch nicht mehr nachvollziehbar, aufgrund welcher spezifischen Daten und Analyseschritte sich ein konkreter genKI-Output ergibt.

Urheberrecht und genKI

In Anbetracht der vielfachen Nutzung und enormen öffentlichen Aufmerksamkeit ist die sozialwissenschaftliche und ökonomische Literatur zur genKI noch rudimentär.¹²²⁶ Unzweifelhaft ist dagegen, dass genKI eine Herausforderung für die angemessene Vergütung von Urhebern darstellt (Senftleben 2023). Auch aus juristischer Sicht bleiben eine Reihe zentraler Fragen zu genKI und Urheberrecht weitgehend ungeklärt.

Als gesichert gilt nach aktuellem Diskussionsstand allerdings, dass genKI-Output, der vollständig von der Maschine generiert wurde und keine menschlichen schöpferischen Beiträge umfasst, nicht urheberrechtlich geschützt ist (Ginsburg & Budiardjo 2019; Gervais 2020; Senftleben & Buitelaar 2020). Im Falle von vollständig KI-generierten Inhalten fallen demnach weder den Anbietern der Technologie, noch den Rechteinhabern an Input-Werken oder den Verfassern von Prompts Urheberrechte an genKI-Ergebnissen zu. Des Weiteren zeichnet sich ab, dass Mischformen von menschlicher Kreativität und Maschinenerzeugnissen in den Genuss urheberrechtlichen Schutzes kommen können, sofern die kreativen menschlichen Beiträge, etwa in der Nachbearbeitungsphase, die notwendige Schöpfungshöhe erreichen (Hugenholtz & Quintais 2021; Burk 2020; Ginsburg & Budiardjo 2019).¹²²⁷ In einem solchen Fall können Kreativen durchaus Urheberrechte an einem Inhalt zukommen, für deren Erstellung eine von genKI gelieferte Vorlage benutzt wurde. Das Urheberrecht umfasst in diesem Szenario bei genauer Analyse allerdings nur die menschlichen schöpferischen Facetten, die der Urheber dem Maschinenprodukt beigetragen hat. In der Praxis kann sich die scharfe Trennung zwischen geschützten menschlichen Beiträgen und ungeschützten KI-Elementen allerdings als schwierig erweisen.

¹²²⁶ Für eine Serie hilfreicher Übersichten ökonomischer Literatur, siehe: <https://www.copyright.gov/ai/>

¹²²⁷ EuGH, 16. Juli 2009, C-5/08, Infopaq/DDF, Rn. 45; EuGH, 1. Dezember 2011, C-145/10, Painer, Rn. 89

KI-Output kann schließlich auch in die Urheberrechte Dritter eingreifen. Wird genKI so eingesetzt, dass der maschinengenerierte Inhalt stark auf Werke bestimmter Urheber Bezug nimmt – z.B. beim Prompt: „Erzeuge ein Bild von mir im Stil von Basquiat’s „Untitled, 1981““ –, kann der nachgeahmte Urheber mit einer Verletzungsklage Erfolg haben, wenn der KI-Output neben einer allgemeinen, urheberrechtlich nicht relevanten Stilimitation (hierzu Senftleben 2020) auch individuelle geschützte Elemente des von Basquiat geschaffenen Werks aufweist.¹²²⁸ Verletzungsfragen können auch im Hinblick auf so genannte „Memorisation“ in KI-Modellen entstehen: Es scheint nicht ausgeschlossen, dass mit menschlichen Werken trainierte genKI-Modelle Spuren von urheberrechtlich geschützten Werken enthalten, die als Trainingsmaterial gedient haben (Dornis 2025; Guadamuz 2024; Szkalej & Senftleben 2024; Emanuilov & Margoni 2024; Sag 2023).

Schließlich hat der europäische Gesetzgeber in den Artikeln 3 und 4 DSM-RL Schranken zugunsten von genKI-Entwicklern geschaffen, die Text und Data Mining („TDM“) von geschützten Werken während der KI-Trainingsphase von der Kontrolle der Rechteinhaber freistellen, und diese urheberrechtlichen Regelungen mit darauf bezogenen Bestimmungen in der KI-Verordnung flankiert.¹²²⁹ Im deutschen Urheberrechtsgesetz haben die urheberrechtlichen Regelungen in den §§ 44b und 60d UrhG ihren Niederschlag gefunden. Zur wissenschaftlichen Forschung an Forschungsorganisationen ist TDM urheberrechtlich geschützter Werke bei der Entwicklung von KI demnach ohne eine gesonderte und ausdrückliche Genehmigung des Rechteinhabers unter bestimmten weiteren Voraussetzungen zulässig. Auch außerhalb des wissenschaftlichen Forschungsbetriebs kann TDM von rechtmäßig zugänglichen Quellen ohne vorherige Zustimmung zulässig sein. In diesem letzteren Fall gilt allerdings die einschränkende Bedingung, dass der Rechteinhaber die TDM-Freistellung durch einen Rechtsvorbehalt („Opt-Out“) neutralisieren kann.¹²³⁰ Die genaue Grenzziehung zwischen TDM zu wissenschaftlichen Forschungszwecken und KI-Training für kommerzielle Zwecke bleibt allerdings in Ermangelung gefestigter Rechtsprechung¹²³¹ noch recht unbestimmt.

¹²²⁸ Zum Schutz von Werkteilen EuGH, 16. Juli 2009, C-5/08, Infopaq/DDF, Rn. 38-39.

¹²²⁹ Siehe für eine Übersicht der geltenden europäischen Regelungen Quintais (2025). Senftleben (2025) und Peukert (2024); für eine rechtsvergleichende Übersicht de la Durantaye (2025).

¹²³⁰ § 44b Absatz 3 UrhG.

¹²³¹ Für eine großzügige Auslegung der wissenschaftlichen TDM-Schranke siehe Landgericht Hamburg, 27. September 2024, 310 O 227/23, Kneschke/LAION.

Bedeutung von genKI für Urheber

Die Wertschöpfung durch genKI besteht unter anderem darin (1) eine große Vielfalt an Medieninhalten zu geringen Bereitstellungskosten und auf Anfrage zu erzeugen, und (2) eine gezielte Personalisierung von Inhalten zu erleichtern. Auch Urheber können genKI einsetzen, um ihren eigenen Aufwand bei der Erstellung neuer Produktvarianten zu verringern. Grundsätzlich kann jeder mithilfe genKI die Erzeugung neuartiger und technisch ausgefeilter digitaler Inhalte initiieren und die Ergebnisse kuratieren. Diese mithilfe von genKI erzeugten Inhalte könnten das Gemeingut (Public Domain) bereichern, da an ihnen kein Werkschutz entstehen kann (Kraetzig 2024).

Gleichzeitig droht genKI die Nachfrage nach menschlichen Leistungen und durch Urheber erzeugte Werke in Teilen zu verdrängen (vgl. Senftleben 2023). Es kann für einzelne Urheber frustrierend sein, wenn sie den Eindruck haben, dass ihre eigenen Werke durch genKI-Betreiber und -Nutzer verwendet werden, um billigen Ersatz für Angebote zu erzeugen, bei denen Urheber besser vergütet werden.

GenKI ist dabei eine noch fundamentalere Herausforderung für Urheber als andere Aspekte der Digitalisierung. Zum Beispiel besteht bei unautorisiertem Kopieren und Verbreitung mithilfe digitaler IKT in der Regel eine Attribution der Urheber und meist werden Werke nicht modifiziert. So verbleiben Möglichkeiten für Urheber, durch indirekte Aneignbarkeit (Liebowitz 1985) von unautorisierter Verbreitung zu profitieren, wenn sie dadurch eine größere Bekanntheit erlangen und sich die Nachfrage nach weiteren, durch die Urheber angebotene Leistungen erhöht. Bei genKI ist Modifizierung dagegen die Regel und eine Attribution findet zumeist nicht statt. Im Falle von genKI-Erzeugnissen, die lediglich Stilimitationen darstellen, ist eine Attribution aus urheberrechtlicher Sicht auch nicht zwingend. Daher entfallen bei genKI auch viele Möglichkeiten zur indirekten Aneignbarkeit. Andererseits können durch genKI erzeugte (Deep)Fakes bei Fehlattribution oder Verwechslungen unter Nutzern die Reputation eines Urhebers in Mitleidenschaft ziehen.

In Anbetracht dieser Herausforderungen scheint es wichtig, dass **genKI-Output effektiv gekennzeichnet wird**, um Verwechslungen mit durch Menschen erzeugten Werken zu vermeiden. (Für eine solche Kennzeichnung gibt es weitere Argumente, wie etwa den Persönlichkeitsschutz und die Vermeidung von täuschend echt wirkenden, aber verfälschten oder frei erfundenen Medieninhalten zu politischen Akteuren.) Bezüglich der angemessenen Urhebervergütung würde durch eine solche Kennzeichnung auch die Substitution und geringere Wertschätzung von „authentischen“ (menschlich erzeugten) Werken durch genKI entgegengewirkt (analog zur bestehenden Situation, bei der

regelmäßig eine höhere Zahlungsbereitschaft für „handgemachte“ Güter besteht als für kapitalintensiv-industriell gefertigte Güter.) Bisher erfolgt eine Kennzeichnung von genKI-Output in der Praxis allerdings zumeist nur auf freiwilliger Basis, zum Beispiel auf einigen Social-Media-Plattformen.

GenKI und angemessene Urhebervergütung

Grundsätzlich **treten bei genKI die gleichen Probleme bezüglich einer angemessenen Urhebervergütung auf, wie bei der Datennutzung durch Plattformen**, wenn auch zum Teil in verschärfter Form. Zudem entwickelt sich die Technologie derzeit zügig, und es ist ihr zumindest nach Angaben von genKI-Betreibern zu eigen, dass sich kaum nachvollziehen lässt, wie genau sich genKI-Outputs aus Input-Daten (wie z.B. urheberrechtlich geschützten Werken) ergeben.

Was den **Beteiligungsgrundsatz** betrifft, sind urheberrechtlich geschützte Werke regelmäßig ein wichtiger Bestandteil der Daten, aufgrund derer genKI funktioniert. Eine Beteiligung von Urhebern an den Einnahmen und sonstigen Vorteilen von genKI-Anbietern ist derzeit nicht sichergestellt. Allem Anschein nach findet vielfach eine Nutzung von geschützten Werken zu genKI-Trainingszwecken statt, ohne dass eine explizite Lizenzvereinbarung besteht. Zwar bestehen mittlerweile einige explizite Lizenzvereinbarungen zur Nutzung von Werken zu KI-Trainingszwecken, aber diese sehen allem Anschein nach ausschließlich Pauschalzahlungen vor. Urheber erhalten zumeist nicht einmal Informationen, inwieweit ihre spezifischen Werke bei genKI-Anwendungen von Nutzen sind, geschweige denn eine nutzungsabhängige Vergütung, die laut Urheberrecht in der Regel zum Einsatz kommen soll.¹²³² Es bleibt abzuwarten, inwiefern die gesetzlich vorgesehene Opt-Out-Möglichkeit für Rechteinhaber in § 44b Absatz 3 UrhG auf dem Terrain kommerzieller genKI-Entwicklung eine Klimaveränderung zustande bringt – in dem Sinne, dass KI-Entwickler in verstärktem Maße Lizenzen einholen, um die Legitimität der Nutzung geschützter Werke abzusichern. Sollten vermehrt Lizenzen für genKI erteilt werden, bleibt aus Sicht der individuellen Urheber das Weiter abzuwarten, ob Verwerter etwaige Lizenzerlöse sachgerecht mit Urhebern teilen.

Die derzeit bestehenden Schwierigkeiten beruhen vor allem auf Defiziten bei der **Transparenz** bezüglich der Nutzung von geschützten Werken bei genKI-Anwendungen und der entsprechenden Wertschöpfung. Zunächst finanzieren sich genKI-Anwendungen bisher überwiegend durch Investiti-

¹²³² Damit fehlt auch eine Grundvoraussetzung für weitere Aspekte einer angemessenen Urhebervergütung laut Gesetzgebung, wie dem Recht für Urheber, Verträge bei unerwartet hohen Einkünften bei der Nutzung spezifischer Werke nachzuverhandeln, oder Nutzungsrechte zurückzuerlangen, falls Verwerter mit einem exklusiven Vertrag diese Rechte nicht mehr aktiv nutzen.

onen oder Joint Ventures, und weniger durch Markteinnahmen aufgrund von Verkäufen von Dienstleistungen. Generell erschwert eine solche Konstellation, dass Urheber beurteilen können, welche geldwerten Vorteile genKI-Betreiber erzielen und damit eine angemessene Vergütung von Urhebern.

Zudem sind mehrere relevante Aspekte der Werknutzung durch genKI allem Anschein nach für Rechteinhaber und Regulatoren kaum nachzuvollziehen. Allgemein geht es dabei um unvollständige Attribution bei der Werknutzung:

Erstens ist es für Außenstehende kaum ersichtlich, welche Daten und Werke überhaupt zum Training von genKI herangezogen worden sind. Diese Informationen sind vor allem durch genKI-Betreiber selbst erhältlich. Diese haben ein Interesse, mit möglichst geringem Aufwand möglichst viele Daten zu nutzen, und langwierige Verhandlungen, rechtliche Konflikte sowie etwaige Vergütungsansprüche von Rechteinhabern gering zu halten.

Zweitens bleibt es in der Regel unklar, welchen Beitrag spezifische Werke zur allgemeinen Funktion einer genKI leisten. Auch aufgrund des enormen Volumens an Daten, die zur Entwicklung von genKI eingesetzt werden, wird dies wohl auf absehbare Zeit so bleiben.

Drittens wird oft nicht dokumentiert, welche spezifischen Werke von einer genKI zur nützlichen „Beantwortung“ von einzelnen Prompts herangezogen werden, und wie sie die Qualität des genKI-Outputs beeinflussen. Hier gibt es Ausnahmen, bei der genKI zumindest einige Quellenangaben macht. Zudem dokumentieren neuartige „Reasoning Large Language Models“ mittlerweile auch Zwischenschritte bei der Erstellung von genKI-Outputs, inklusive Angaben zu verwendeten Quellen. Allerdings bestehen hier wahrscheinliche Fehlanreize für genKI-Betreiber, solche Technologien zu entwickeln, wenn sie dabei befürchten müssen, vergütungspflichtig oder haftbar zu werden.

Ohne eine weitgehendere Transparenz der Nutzung von geschützten Werken durch genKI ist es kaum möglich, eine angemessene Vergütung von Urhebern sicherzustellen. Das betrifft die praktische Durchsetzung etwaiger Widerspruchsrechte oder Opt-Outs, sowie den Beteiligungsgrundsatz. Anhand des enormen Wertes, den genKI angesichts der großen Investitionen in diesem Bereich derzeit offenbar haben, erscheint dies problematisch. Zudem ist ein reichhaltiges Angebot durch Menschen erzeugter, kreativer Inhalte auf Dauer wahrscheinlich notwendig, damit sich genKI gemäß menschlichen Interessen und Bedarfe weiterentwickeln kann. Vor diesem Hintergrund sind die Transparenzverpflichtungen von besonderer Bedeutung, die mit der KI-Verordnung Einzug gehalten haben (Quintais 2025). Nach Artikel 53 Absatz 1 Buchstabe d der KI-Verordnung erstellen und veröffentlichen Anbieter von genKI-Modellen „eine hinreichend detaillierte Zusammenfassung der für

das Training des KI-Modells mit allgemeinem Verwendungszweck verwendeten Inhalte nach einer vom Büro für Künstliche Intelligenz bereitgestellten Vorlage.“ Ein Vorschlag für die genannte Vorlage zur Erfüllung dieser Transparenzverpflichtung wird derzeit in einer Arbeitsgruppe beim Büro für Künstliche Intelligenz erarbeitet.¹²³³ Neben diesen bestehenden Bemühungen bleibt allerdings ein weiteres Problem mit fehlender Transparenz – aus Urhebersicht aber auch gesamtgesellschaftlicher Sicht – bestehen. Betreiber von genKI können nämlich Einfluss auf KI-Prozesse und -Ergebnisse nehmen. Dazu sind sie teils gesetzlich sogar verpflichtet, um illegale oder gefährliche Ergebnisse zu vermeiden. Technisch ist eine Einflussnahme also ohne Zweifel möglich. Dabei besteht allerdings auch die Möglichkeit für genKI-Betreiber, diesen Einfluss zum eigenen Vorteil und zuungunsten anderer Akteure auszuüben, möglicherweise ohne, dass den betroffenen Akteuren solche Vorgänge bewusst werden.

Regulierungsbedarf

Letztlich treten bei genKI unter diesen Vorzeichen weitgehend die gleichen Regulierungsbedarfe zur Sicherstellung einer angemessenen Urhebervergütung auf, wie in unseren allgemeineren Schlussfolgerungen im Abschnitt 5.2 zu Forschungsziel I bereits dargelegt. Die einzige grundsätzliche Ergänzung ist der Bedarf für eine verstärkte **Kennzeichnung von KI-generierten Medieninhalten**, wie oben bereits ausgeführt. Im Einzelnen sind analog zu Abschnitt 5.2 die folgenden Maßnahmen bei genKI in Betracht zu ziehen:

1. Eine von Verwertern (genKI-Anbietern) unabhängige und effektive Beobachtung der Werknutzung ist Vorbedingung zur Sicherstellung einer angemessenen Urhebervergütung. Nur aufgrund valider und vollständigerer Informationen könnten Urheber und Rechteinhaber beginnen, eine angemessene Vergütung auszuhandeln.

Dabei ist speziell bei genKI zwischen mindestens zwei Nutzungsweisen zu unterscheiden. Einerseits werden Werke zu allgemeinen KI-Trainingszwecken genutzt, bei denen Milliarden unterschiedlicher Werke in relativ unspezifischer Weise gemeinsam analysiert werden. Hier bleibt abzuwarten, welche Ergebnisse die Anstrengungen nach der KI-Verordnung erbringen, um für Rechteinhaber ausreichend zu dokumentieren, welche Werke Eingang in Trainingsdatensätze gefunden haben (vgl. Quintais 2025). Jenseits der KI-Trainingsphase kommen andererseits bei am Markt erhältlichen genKI-Anwendungen auch spezifischere Werknutzungen vor, bei denen in erkennbarere Weise auf bestimmte Werke und Urheber Bezug

¹²³³ Siehe die Informationen der Europäischen Kommission: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/kick-plenary-general-purpose-ai-code-practice-took-place-online>.

genommen wird. (Oben verwenden wir zur Illustration einen Prompt bezüglich eines bestimmten Künstlers und Werkes (Basquiat und „Untitled, 1981“)). In solchen Fällen scheint es eher möglich, werks- oder urheberspezifische Nutzungsdaten zu erheben, die dann beispielsweise zur Ermittlung angemessener Vergütungssätze oder Verteilungsschlüssel für Einnahmen aus KI-Lizenzen herangezogen werden könnten (Senftleben 2023). Zurzeit bleibt es allerdings unklar, inwieweit zum Beispiel bestehende VGs in der Lage sind, entsprechende Kontrollleistungen zu erbringen oder in Auftrag zu geben, und ob im Ausland ansässige genKI-Betreiber zur Kooperation angeregt werden könnten.

2. Des Weiteren bedarf es **Transparenz** nicht nur bei der Dokumentation, welche Werke bei genKI-Entwicklung und -Anwendungen genutzt werden, sondern auch bezüglich von Maßnahmen, mit denen genKI-Betreiber ihre Dienstleistungen so ausgestalten, dass ihnen selbst oder bevorzugten Akteuren Vorteile zulasten Dritter entstehen. Zum Beispiel können eigennützige genKI-Betreiber in Erwägung ziehen, eine effektive Kontrolle der Werknutzung zu erschweren, um etwaige Widerspruchsrechte oder Vergütungsansprüche zu umgehen. Daneben könnten genKI-Betreiber bewusst bestimmte Rechteinhaber und deren Inhalte bevorzugen, zum Nachteil anderer Akteure. In diesem Zusammenhang wäre es wünschenswert, nicht nur die Intensität der Werknutzung, sondern auch die durch Betreiber gesetzten Maßgaben der genKI-Prozesse unabhängig zu überprüfen. Im Einzelnen wird sich dies allerdings kaum vollständig bewerkstelligen lassen. Insofern genKI-Systeme in Online-Plattformen integriert werden, ist es auf Grundlage der bestehenden gesetzlichen Regelungen allerdings denkbar, die Transparenzpflichten aus dem Digital Services Act in größtmöglichem Maße so auszulegen und einzusetzen, dass innerhalb der Grenzen dieser Bestimmungen auch Klarheit über mögliche genKI-Konfigurationen zum Vor- oder Nachteil von Rechteinhabers entsteht.¹²³⁴
3. Als Ergänzung oder Alternative von Transparenz könnten Mindeststandards bei der Dokumentation von Werknutzungen und **Gleichbehandlungsaufgaben** erlassen werden, die vom Gesetzgeber kontrolliert werden.
4. Bei der genKI-Entwicklung werden enorme Mengen an Werken genutzt. Unbeschadet der derzeit laufenden Arbeit an ausreichenden Transparenzpflichten für KI-Entwickler nach der KI-Verordnung kann es sich letztlich als zu aufwändig erweisen, die Werknutzung präzise

¹²³⁴ Zu denken wäre etwa an Artikel 14 Absatz 1, 15 Absatz 1 und 27 Absatz 1 Gesetz über digitale Dienste. Siehe für eine nähere Analyse dieser Vorschriften Hofmann & Raue (2024).

nachzuvollziehen und zu dokumentieren. Wahrscheinlich ist daher eine **nutzungsspezifische Urhebervergütung beim jetzigen Stand der Technik praktisch ausgeschlossen**. Der Aufwand übersteigt möglicherweise den Wert der zu erwartenden Urhebervergütung. Jedoch könnten genKI-Anbieter verpflichtet werden, einen pauschalen Betrag (etwa einen Anteil ihrer Einnahmen) an VGs auszus zahlen. VGs könnten dann anhand sonstiger Nutzungsindikatoren, die ihnen bereits vorliegen, an Rechteinhaber verteilen (vgl.: Frosio 2025; Senftleben 2025; Senftleben 2023; Geiger 2024; Geiger 2024; Geiger & Iaia 2024). Ein solches Vorgehen ist offensichtlich nicht ideal, aber im Allgemeinen ist davon auszugehen, dass eine starke Korrelation zwischen dem Nutzen von Werken bei genKI-Anwendungen und der sonstigen Werknutzung besteht.

Nach den geltenden unionsrechtlichen Bestimmungen ist eine stärkere Zuwendung zu kollektiven Vergütungssystemen vor allem aus dem Blickwinkel von ECL-Regelungen denkbar – siehe hierzu auch Kapitel 4.3.4.1. Die rechtsvergleichende Analyse hat in dieser Hinsicht den Vorstoß des spanischen Kultusministeriums (*Ministerio de Cultura*) zur Einführung von ECL für die Entwicklung von KI-Modellen mit allgemeinem Verwendungszweck in den Vordergrund gerückt. Der Vorschlag stützte sich auf Artikel 12 der DSM-RL, der als ein probates juristisches Instrument gesehen wurde, die Lizenzierung auf kollektiver Ebene zu ermöglichen und Vergütungsströme in Gang zu setzen. Klärungsbedürftig blieb in der spanischen Diskussion allerdings das Verhältnis zwischen der erweiterten Lizenz und individuellen Opt-Outs, mit denen Rechteinhaber nach Artikel 4 Absatz 3 DSM-RL die Nutzung ihrer Werke zum Zweck des Text und Data Minings gänzlich ausschließen können (Nobre 2024). Diese Lücke im Gesetzentwurf warf schwierige Fragen hinsichtlich der korrekten Anwendung des vorgeschlagenen ECL-Modells auf. Zur Klärung der Situation wurde empfohlen, die vorgeschlagene ECL-Lösung nur dann als eine Möglichkeit zum Lizenzerwerb anzubieten, wenn ein Opt-Out nach Artikel 4 Absatz 3 DSM-RL erfolgt ist – d.h. ein Rechteinhaber einen Nutzungsvorbehalt im Hinblick auf TDM erklärt hat. Angereichert mit einer solchen Klarstellung scheint der spanische ECL-Gedanke geeignet, eine stärkere Einbeziehung von Verwertungsgesellschaften und kollektiven Lizenzen in die KI-Trainingsregulierung zu erreichen – und damit insbesondere individuellen Urhebern und kleineren Repertoire-Inhabern Zugang zu Vergütungen aus dem KI-Training zu geben.¹²³⁵ In Spanien hat der ECL-Vorschlag allerdings nicht zu weiteren Schritten geführt.

¹²³⁵ Zur Benachteiligung kleiner Rechteinhaber durch das Opt-Out-Modell siehe Senftleben (2025b); siehe auch Kapitel 4.3.4.1.

Bezüglich der spezifischen Werknutzung bei genKI-Anwendungen mit offensichtlichem Bezug zu einem Werk oder Urheber (wie unter Punkt 1 bereits angesprochen) besteht im Rahmen der kollektiven Rechtswahrnehmung eine Lösungsmöglichkeit, um Einkünfte sachgerecht an bestimmte Rechtsinhaber zu koppeln: Eine angemessene Urhebervergütung könnte mithilfe der Auswertung von Zufallsstichproben von Prompts relativ präzise und effizient angenähert werden. Natürlich besteht auch die Möglichkeit werks- oder urheberspezifische Prompts zu untersagen.

5. Bei alledem sollten **Anreize zu weiterer technischer Innovation im Bereich der genKI aufrecht erhalten** werden. Im Gegensatz zu vielen anderen Arten der Werknutzung ist genKI-Betreibern bisher effektiv kaum eine Dokumentationspflicht auferlegt worden, geschweige denn eine Organisation (angemessener) Urhebervergütung. Vereinzelt bestehen zwar Lizenzverträge, aber diese sind bisher die Ausnahme. Angesichts des Wachstumspotentials von genKI ist es zu vermeiden, dass langwierige Verhandlungsprozesse und hohe rechtliche Risiken zur Norm werden. Außerdem wäre es ungünstig, wenn strikte Regeln und hohe Lizenzkosten dazu führten, dass die Entwicklung von genKI nur im Ausland mit geringeren Auflagen zur Urhebervergütung stattfände (de jure durch weiter gefasste Urheberrechts-schranken oder de facto durch weniger effektive Rechtsdurchsetzung, vgl. Handke et al. (2021)). Effektivere Maßnahmen zur Sicherstellung einer angemessenen Urhebervergütung sollten also gut vorbereitet sein, um die Transaktionskosten mithilfe von Bündelung und Standardisierung der Lizenzierung so gering wie möglich zu halten, und eine ausgewogene Preissetzung beachten (vgl. Senftleben 2025; Geiger & Iaia 2024). In dieser Hinsicht bleibt abzuwarten, welche praktischen Effekte die Opt-Out-Regelung im Bereich kommerziellen TDMs im Zusammenspiel mit der Transparenzverpflichtung aus der KI-Verordnung ergibt. Die einzige Handlungsoption auf Grundlage des bestehenden Rechts ergibt sich für den deutschen Gesetzgeber aus den ECL-Bestimmungen in Artikel 12 DSM-RL, die wie besprochen einen Ansatzpunkt bieten, um Verwertungsgesellschaften und kollektive Lizenzerteilungen in stärkerem Maße in das Trainingsgeschehen einzubeziehen. Zudem ist es aus ökonomischer Sicht nötig, konkurrierenden genKI-Betreibern aus dem Ausland, die Opt-Outs nicht beachten und sich einer Urhebervergütung verweigern, die Marktteilnahme zu erschweren. Auch im Hinblick auf diesen Aspekt sind die weiteren Entwicklungen auf Grundlage der KI-Verordnung abzuwarten. Dort sieht Erwägungsgrund 106 den legitimen Marktzutritt in der EU nur dann vor, wenn der KI-Anbieter nachweisen kann, dass das AI-Training in Übereinstimmung mit den geltenden EU-Regeln und insbesondere unter

Beachtung von Opt-Outs nach Artikel 4 Absatz 3 DSM-RL stattgefunden hat. Dieses Regelungsmodell wirft bedeutsame Fragen hinsichtlich des Territorialitätsprinzips im Urheberrecht auf – und kann damit einhergehende Rechtsdurchsetzungsprobleme verursachen, zumindest auf dem Gebiet des Urheberrechts selbst (Quintais 2025). Sollte sich die Verpflichtung von ausländischen KI-Entwicklern auf die EU-Regeln als praktisch unmöglich erweisen, können Wettbewerbsnachteile für heimische genKI-Anwendungen entstehen, die weitere gesetzgeberische Gegenmaßnahmen – möglicherweise nicht nur in Deutschland sondern auch auf EU-Ebene – erforderlich machen. Zu denken wäre beispielsweise an die Einführung eines kollektiven Vergütungsmodells, das die für KI-Training geschuldete Vergütung nicht während der Trainingsphase sondern erst beim finalen Markteintritt einzieht (Senftleben 2025).

5.2 Reformoptionen für das Vergütungssystem für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht (Forschungsziel II)

5.2.1 Reformbedarf

Seit der Einführung des Vergütungssystems für private und sonst eigene Vervielfältigungen in den Jahren 1965/66 hat der deutsche Gesetzgeber mehrfach teils fundamentale Änderungen vorgenommen.¹²³⁶ Die Vergütungssysteme in den vergleichend betrachteten Rechtsordnungen anderer Länder sind auf vielfältige Weise unterschiedlich ausgestaltet.¹²³⁷ Regierungen im In- und Ausland haben zahlreiche Studien in Auftrag gegeben, um die Funktionsfähigkeit und Angemessenheit bestehender Kopiervergütungssysteme zu überprüfen – einschließlich der hier vorgelegten. All dies deutet auf die Schwierigkeiten hin, eine allgemein akzeptierte und nachhaltige Antwort auf die Frage zu finden, wie gesetzlich zulässige Vervielfältigungen in kollektiv-pauschaler Weise angemessen vergütet werden können. Hinzu kommen rechtliche Unsicherheiten, die teilweise auf unionaler, teilweise auf nationaler Ebene angesiedelt sind und die sich in praktisch allen Mitgliedstaaten der EU stellen (zB Tethered Downloads, Cloudspeicherdienste). Nicht zuletzt divergiert das jährliche Vergütungsaufkommen im Ländervergleich erheblich, ohne dass sich dies anhand unterschiedlicher Marktbedingungen ohne Weiteres begründen ließe. Innerhalb der betrachteten Länder lässt sich auch kein eindeutiger Trend einer Stabilisierung, Steigerung oder Senkung der Vergütungssummen erkennen.¹²³⁸ In den meisten hier untersuchten Ländern ist das Jahresvergütungsaufkommen wie in Deutschland in den letzten Jahren zwar recht stabil geblieben, es gibt aber auch Ausreißer nach oben und unten: Während in Dänemark eine deutliche Steigerung zu beobachten ist, kam es in Finnland zuletzt zu einer Halbierung der aggregierten Vergütung.¹²³⁹ Das deutsche System nimmt im Hinblick auf die Vergütungshöhe gemeinsam mit dem französischen System einen Spitzenplatz ein. Die rechtsvergleichende Analyse bietet daher keine Anhaltspunkte für die Annahme, die Kompensationsleistungen nach dem UrhG seien besorgniserregend niedrig.

¹²³⁶ Oben Kapitel 4.2.1.1.

¹²³⁷ Oben Kapitel 4.3.1.

¹²³⁸ Oben Kapitel 4.3.1.

¹²³⁹ Oben Kapitel 4.3.1.

Die beteiligten Kreise beurteilen unterschiedlich, ob und inwieweit das gegenwärtige Kopiervergütungssystem einer Reform bedarf. Die ZPÜ und die VG Wort als die beiden Organisationen, die die Interessen der Rechtsinhaber vertreten, erkennen nur punktuellen Anpassungsbedarf. Der 2008/2016 geschaffene materiellrechtliche und verfahrensrechtliche Rahmen sei im Wesentlichen flexibel genug, um auf die Herausforderungen der Digitalisierung zu reagieren. Die bestehenden Gesamtverträge und die ihnen von der Rechtsprechung zugebilligte Indizwirkung der Angemessenheit führten dazu, dass der relevante Geräte- und Speichermedienmarkt praktisch vollständig erfasst werde.¹²⁴⁰ Das gegenwärtige System biete eine grundsätzliche Richtigkeitsgewähr, da es von den beteiligten Interessengruppen der Rechteinhaber einerseits und der Verbände der Hersteller und Importeure andererseits getragen werde, und entlaste damit auch den Gesetzgeber sowie die Gerichte.¹²⁴¹ Auch wenn die gegenwärtig gezahlten Vergütungen lediglich die „absolute Untergrenze“ dessen darstellten, was als „gerechter Ausgleich“ im Sinne von Art. 5 Abs. 2 lit. b InfoSocRL 2001/29 anzusehen sei, so dürfte nach Auffassung der ZPÜ doch „kein anderes der alternativ diskutierten Vergütungssysteme ein vergleichbares Vergütungsaufkommen für die Rechteinhaber generieren und gleichzeitig eine faire Zuweisung der Vergütungsschuld auf die Ersteller der Privatkopien ohne unzulässiges Tracking und Verstöße gegen datenschutzrechtliche Grundsätze ermöglichen“.¹²⁴²

Bitkom und der Zentralverband Informationstechnik und Computerindustrie (ZitCo) als Vereinigungen der Schuldner der Geräte- und Speichermedienvergütung halten das geltende Kopiervergütungssystem hingegen nicht mehr für zeitgemäß und fordern einen Systemwechsel.¹²⁴³ Sie machen insbesondere geltend, dass die seit Mitte der 2010er Jahre im Wesentlichen unveränderten Vergütungssätze die inzwischen eingetretenen Nutzungsänderungen, die nach ihrer Auffassung zu einem erheblichen Rückgang vergütungspflichtiger Vervielfältigungen geführt haben, nicht hinreichend reflektieren. Die Kritik an einer „Versteinerung“ von Vergütungssätzen zulasten von Vergütungsschuldnern wird jedenfalls im Ausgangspunkt auch von der Schiedsstelle nach dem VGG geteilt. Demnach komme „[a]ngesichts des für die Schiedsstelle außer Frage stehenden, ständigen Wandels des Nutzerverhaltens ... jedoch die Perpetuierung einer Vergütungshöhe, die keinerlei Bezug zum Nutzerverhalten mehr hat

¹²⁴⁰ Für den Reprographiebereich VG Wort 2024, S. 6; im Übrigen ZPÜ 2024, S. 90 ff.

¹²⁴¹ ZPÜ 2024, S. 90.

¹²⁴² ZPÜ 2024, S. 91.

¹²⁴³ Bitkom 2024, S. 4; ZitCo 2024, S. 5.

oder hätte, unter keinen Umständen in Betracht.“¹²⁴⁴ Es dürfe daher nicht zu einer „(faktisch) unwiderlegliche[n] Indizwirkung für Gesamtverträge“ kommen.¹²⁴⁵

Im Folgenden nehmen wir Stellung zu den von den beteiligten Kreisen geforderten Reformen und zu Regulierungsoptionen, die sich aus dem historischen Rückblick sowie aus dem Rechtsvergleich ergeben. Ferner skizzieren wir eine verfahrensrechtliche Alternative von mittlerem Eingriffsgrad, die unseres Erachtens tatsächlich bestehende Versteinerungseffekte des gegenwärtigen Kopiervergütungssystems beheben soll. Dabei unterscheiden wir zwischen Änderungen der dem Vergütungssystem zugrundeliegenden Schranken des Urheberrechts (dazu 5.2.2), dem Wechsel zu einem andersartigen Vergütungssystem („große“ Lösung, dazu 5.2.3), Anpassungen des geltenden Vergütungssystems („kleine“ Lösung, dazu 5.2.4) sowie zu Regulierungsoptionen im Hinblick auf die Kombination von gesetzlicher und individueller Vergütung (dazu 5.2.5).

5.2.2 Reformen auf Schrankenebene

Eine Reform des Kopiervergütungssystems könnte zunächst an seiner urheberrechtlichen Wurzel, den vergütungspflichtigen Schranken, ansetzen. Da die Rechtfertigung und Reichweite der §§ 53 Abs. 1 und 2, 60a bis 60f UrhG jedoch nicht Gegenstand des Untersuchungsauftrags waren, sollen diesbezügliche Reformoptionen hier nur kurz erwähnt werden.

Aus Sicht der Industrie, die die Geräte- und Speichermedienvergütung zu entrichten hat, bestünde die radikalste Option für eine „Reform“ des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen darin, die gesetzlichen Erlaubnisse abzuschaffen. Dies scheint aber nicht sinnvoll.

Für die erst vor wenigen Jahren grundsätzlich reformierten bildungs- und wissenschaftsbezogenen Schranken der §§ 60a bis 60f UrhG steht dies, soweit ersichtlich, ebenso wenig zur Debatte wie für die Schranken für den analogen eigenen Gebrauch gem. § 53 Abs. 2 UrhG. Demgegenüber ist in der Vergangenheit und zuletzt intensiv im Rahmen des sog. 2. Korbs 2007 diskutiert worden, ob die Schranke für digitale Privatkopien ganz aufgehoben oder über das derzeit geltende Maß hinaus eingeschränkt werden sollte.¹²⁴⁶ Unionsrechtlich wäre dieser Zug grundsätzlich zulässig, da Art. 5 Abs. 2 Buchst. b

¹²⁴⁴ Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 05.05.2020, Sch-Urh 59/16, S. 15, unter https://www.dpma.de/docs/dpma/schiedsstelle_vgg/sch_urh_59-16_ev_05052020.pdf (abgerufen am 15.04.2025).

¹²⁴⁵ Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 05.05.2020, Sch-Urh 59/16, S. 15, unter https://www.dpma.de/docs/dpma/schiedsstelle_vgg/sch_urh_59-16_ev_05052020.pdf (abgerufen am 15.04.2025).

¹²⁴⁶ Dazu oben Kapitel 4.2.1.1.; ferner Zachow 2013, S. 84 ff.

InfoSocRL eine optionale Schranke darstellt. Allerdings wird diese Forderung von den befragten Verbänden der Vergütungsschuldner nicht erhoben. Auch ist die digitale Privatkopie aus den von der Bundesregierung im Zuge des 2. Korbs angeführten Gründen weiterhin gerechtfertigt.¹²⁴⁷ Insbesondere gibt es unverändert legitime Privatnutzerinteressen, zustimmungsfrei vervielfältigen zu dürfen. Da faktisch Vervielfältigungen stattfinden, gebietet es der Beteiligungsgrundsatz, Urheber und andere Rechtsinhaber an den vermögenswerten Vorteilen der Privatkopien zu beteiligen. Eine Abschaffung der Privatkopie in Deutschland würde ferner zu erheblichen Verzerrungen im Binnenmarkt führen, wenn die meisten anderen Mitgliedstaaten an ihren Kopiervergütungssystemen festhalten.¹²⁴⁸ Die Rechtsprechung des EuGH namentlich zu Online-Rekordern, die ein Deduplizierungsverfahren anwenden, belegt überdies, dass der Gerichtshof bereit ist, die von einigen Rechtsinhabern kritisierten „Exception based Business Models“ bereits de lege lata einem Zustimmungsvorbehalt zu unterwerfen.¹²⁴⁹

Statt die Privatkopieschranke gänzlich aufzuheben, könnte ihr Anwendungsbereich dadurch zurückgefahren werden, dass das Wort „offensichtlich“ in § 53 Abs. 1 S. 1 UrhG gestrichen wird, so dass Privatkopien nur noch von legalen Vorlagen hergestellt werden dürften. Ob die Schranken-Schranke der Offensichtlichkeit unionsrechtskonform ist, ist umstritten; ihre Aufhebung dürfte aber jedenfalls mit den Vorgaben des EuGH-Urteils ACI Adam vereinbar sein.¹²⁵⁰ Allerdings haben sich die tatsächlichen Nutzungsumstände seit der intensiv debattierten Einführung des Offensichtlichkeitsvorbehalts im Zuge des 2. Korbs nicht maßgeblich verändert. Außerdem lassen sich sowohl Nutzer- als auch Urheberinteressen für die Beibehaltung der geltenden Rechtslage anführen. Nutzer können unverändert nicht – und in Zeiten generativer KI wohl weniger denn je – sicher beurteilen, ob eine Vervielfältigungsvorlage rechtswidrig hergestellt oder öffentlich zugänglich gemacht wurde. „Einfach“ rechtswidrige Vorlagen werden auch weiterhin auf Online-Plattformen und über andere Dienste verfügbar sein. Wären hiervon abgeleitete Privatkopien nicht mehr von § 53 Abs. 1 S. 1 UrhG erfasst, ergäbe sich eine faktische Vergütungslücke, die mit Blick auf den Beteiligungsgrundsatz problematisch ist.

¹²⁴⁷ Ebenso zB Renner/Wirtz, in Fromm/Nordemann (2024), § 53 UrhG Rn. 5.

¹²⁴⁸ Siehe zur Rechtfertigung der Privatkopieschranke ferner Bundesregierung 1962, S. 71 f.; BGH, Urteil vom 16.01.1997, I ZR 9/95, GRUR 1997, 459, 463 – CB-Infobank I; BGH, Urteil vom 27.06.2024, I ZR 14/21, Rn. 60 – Internet-Radiorecorder II; Loewenheim/Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 53 UrhG Rn. 2; Dreier, in Dreier/Schulze 2025, § 53 UrhG Rn. 1; Leistner 2021, S. 84; kritisch Schaefer 2020, S. 1252 f.

¹²⁴⁹ Vgl. oben Kapitel 4.2.3.2.

¹²⁵⁰ Oben Kapitel 4.2.3.2.

Ähnliche Bedenken bestehen im Hinblick auf die Option, die Privatkopie unter den Vorbehalt offensichtlich verfügbarer Vertragsangebote zu stellen. Ein solcher Vorbehalt war in § 53a Abs. 1 S. 3 UrhG a.F. für den Bibliothekskopienversand auf Bestellung vorgesehen. Demnach war ein Versand von Kopien nur zulässig, wenn „der Zugang zu den (geschützten Inhalten) den Mitgliedern der Öffentlichkeit nicht offensichtlich von Orten und zu Zeiten ihrer Wahl mittels einer vertraglichen Vereinbarung zu angemessenen Bedingungen ermöglicht wird“.¹²⁵¹ Zwar fördert eine solch zusätzliche Voraussetzung Lizenzmodelle, die eher eine angemessene Vergütung gewährleisten als kollektiv-pauschale Vergütungssysteme. Auch ermöglichen es Online-Suchmaschinen Nutzern heutzutage ohne größeren Aufwand, legale Online-Angebote ausfindig zu machen. Allerdings würde ein Vorrang vertraglicher Angebote zu erheblicher Rechtsunsicherheit auf Seiten der Nutzer führen und dadurch legitime Vervielfältigungsinteressen beeinträchtigen. Deshalb ist dieser Vorbehalt in § 60e Abs. 5 UrhG nicht mehr vorgesehen.¹²⁵² Überdies entstünde erneut die Gefahr einer faktischen Vergütungslücke, wenn Nutzer den Vorbehalt ignorieren oder verkennen.

Der Anwendungsbereich der Privatkopieschranke könnte schließlich durch eine Streichung oder weitere Einschränkung der Drittherstellungsklausel gem. § 53 Abs. 1 S. 2 UrhG reduziert werden. Ursprünglicher Anlass für die Drittherstellungsklausel waren Copyshops, die teure und unter Privaten kaum verfügbare Kopiergeräte bereithielten.¹²⁵³ In Anbetracht allverfügbarer Digitalkopiergeräte erscheint die Rechtfertigung der Drittherstellung heute weniger zwingend. Allerdings wurde diese Thematik ebenfalls bereits im Zuge des 2. Korbs erörtert, ohne dass es zu einer relevanten Gesetzesänderung kam.¹²⁵⁴ Überdies ist die Drittherstellung im Digitalbereich auf „unentgeltliche“ Dienste beschränkt. Inwieweit dieser Vorbehalt etwa im Fall von Online-Rekorden zum Tragen kommt, ist noch nicht endgültig geklärt.¹²⁵⁵ Daher sollte vorläufig die weitere Entwicklung der Rechtsprechung, ggf. auch im Rahmen von Vorabentscheidungsersuchen, abgewartet werden.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Reformen auf der primären Ebene der Schranken derzeit nicht angeraten sind.

¹²⁵¹ Dazu Peukert 2014, S. 85.

¹²⁵² Stieper, in Schricker/Loewenheim 2020, § 60e UrhG Rn. 34.

¹²⁵³ Bundesregierung 1962, S. 72 und 74.

¹²⁵⁴ Rechtsausschuss 2007, S. 3; siehe Enquete-Kommission "Internet und digitale Gesellschaft" 2011, S. 24.

¹²⁵⁵ Jani & Vonthien 2023, S. 77; siehe auch Hoge Raad Niederlande, Urteil vom 12.07.2024, 22/02270, 22/02230, Ziff. 3.2.4-3.4.2.

5.2.3 Alternative Vergütungssysteme („große“ Lösung)

Damit konzentrieren sich die zu erörternden Reformoptionen auf das sekundäre Vergütungssystem. Die insoweit weitreichendste Änderung bestünde darin, das gegenwärtige Vergütungssystem durch ein fundamental anderes Vergütungssystem zu ersetzen, das nicht mehr die Hersteller, Importeure oder Händler von Vervielfältigungsgeräten und Speichermedien in die Pflicht nimmt. Derartige „große“ Alternativlösungen werden nur von den Verbänden der Vergütungsschuldner (Bitkom und ZitCo) gefordert. Sie machen übereinstimmend geltend, dass das derzeitige Vergütungssystem es nicht erlaube, die Änderungen des maßgeblichen Vervielfältigungsverhaltens abzubilden. Der ZitCo-Verband gibt zudem zu bedenken, dass die von Bitkom und anderen Schuldnervereinigungen abgeschlossenen und nicht gekündigten Gesamtverträge zu wettbewerbsverzerrenden Nachteilen insbesondere kleinerer und mittlerer Unternehmen führten, die nicht gesamtvertragsgebunden sind, die entsprechenden Vergütungssätze zuzüglich Gesamtvertragsnachlass aber gleichwohl zu zahlen hätten, weil die Rechtsprechung den Gesamtverträgen eine praktisch unwiderlegliche Angemessenheitsvermutung zubillige.¹²⁵⁶

Steuerfinanziertes Modell

Das erste Alternativmodell würde das urheberrechtliche Vergütungsaufkommen mit einer Steuer finanzieren.¹²⁵⁷ Zahlungsverpflichtet wären demnach nicht mehr die Hersteller, Importeure oder Händler von Geräten und Speichermedien, sondern alle Schuldner der betreffenden Steuer, bei der es sich um die allgemeine Umsatzsteuer oder eine andere Verbrauchersteuer handeln soll. Vergleichbare steuerfinanzierte Vergütungssysteme bestehen in Norwegen und Finnland und werden für Luxemburg diskutiert.¹²⁵⁸

Zu den Vorzügen eines solchen Modells zählt nach Bitkom seine Produkt- und Technologieneutralität sowie seine Flexibilität abhängig vom Ausmaß vergütungspflichtiger Vervielfältigungen. Die Transaktionskosten seien geringer als derzeit, weil es genüge, regelmäßige Studien über die maßgeblichen Nutzungen durchzuführen, wie dies zB in Finnland geschehe. Die Verteilung des Gesamtvergütungsaufkommens könne unverändert von den Verwertungsgesellschaften vorgenommen werden. Der nach der Rechtsprechung des EuGH erforderliche Zusammenhang zum „Schaden“ der Rechtsinhaber und damit zu den gesetzlich erlaubten Nutzungen werde gewahrt, da sich der Kreis der Schuldner von Verbrauchersteuern weitestgehend mit dem Kreis der Begünstigten des § 53 Abs. 1 S. 1 UrhG decke.

¹²⁵⁶ ZitCo 2024, S. 22.

¹²⁵⁷ Bitkom 2024, S. 21-24 („Fondsmodell“); ZitCo 2024, S. 24 f.

¹²⁵⁸ Oben Kapitel 4.3.1.

Ein steuerfinanziertes Vergütungssystem weckt allerdings juristische Bedenken.¹²⁵⁹ So müsste zum einen die Zulässigkeit der Verwendung von Verbrauchersteuern für den spezifischen Zweck der angemessenen Vergütung von Rechtsinhabern im Urheberrecht geklärt werden. Hierzu wäre gem. § 7 HGrG zumindest eine spezielle gesetzliche Anordnung dieser Sonderverwendung erforderlich. Haushalts- und steuerrechtlich erscheint es generell zweifelhaft, eine Steuer zum Ausgleich wirtschaftlicher Nachteile ganz bestimmter Personen zu verwenden, die diese aufgrund des Verhaltens bestimmter anderer Privatrechtssubjekte erleiden. Unionsrechtlich wäre in Anbetracht der EGEDA-Entscheidung des EuGH sicherzustellen, dass die Kosten des gerechten Ausgleichs letztlich (nur) von den Nutzern von Privatkopien getragen werden und nicht von Dritten.¹²⁶⁰

Nähere Überlegungen zur Vereinbarkeit eines steuerbasierten Modells mit der EGEDA-Entscheidung haben sich im Rahmen der rechtsvergleichenden Analyse in Schweden gezeigt.¹²⁶¹ Dort leitete die Regierung eine offizielle Untersuchung des Privatkopiesystems ein, die neben der Überprüfung des Abgabensystems auch die Möglichkeit der Einführung eines staatlich finanzierten Vergütungssystems untersuchte, einschließlich der Frage, ob ein solcher alternativer Ansatz praktikabel wäre.¹²⁶² Im Rahmen der Untersuchung wurden die im europäischen Recht zur Verfügung stehenden Ermessensspielräume geprüft und zunächst festgestellt, dass das Urteil des EuGH in der Rechtssache C-470/14 *EGEDA* ein staatlich finanziertes System als solches nicht grundsätzlich ausschließt. Möglich erscheinen nach der Analyse in Schweden beispielsweise Vergütungssysteme, bei denen staatliche Mittel zum Einsatz kommen, die von privaten Nutzern aufgebracht werden müssen.¹²⁶³ Eine Kompensationsregelung, die auf öffentlichem Recht beruht, bedeutet nach der schwedischen Studie allerdings auch, dass andere europäische Vorschriften, beispielsweise im Bereich der Besteuerung, berücksichtigt werden müssen. Während die direkte Besteuerung grundsätzlich eine nationale Angelegenheit ist, sind bestimmte Verbrauchssteuern, d.h. indirekte Steuern, harmonisiert. Der Untersuchung zufolge ergibt sich aus dem EU-Vertrag in diesem Zusammenhang, dass Steuern weder den Charakter von Zöllen oder mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen haben noch zu einer diskriminierenden Besteuerung von Waren führen dürfen. Die europäischen Beihilfevorschriften müssen ebenfalls eingehalten werden. Der schwedi-

¹²⁵⁹ Dazu auch ZPÜ 2024, S. 93 f.

¹²⁶⁰ EuGH, Urteil vom 9.6.2016, C-470/14 – EGEDA und andere.

¹²⁶¹ Kapitel 4.3.1.

¹²⁶² Kapitel 4.3.1.

¹²⁶³ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 78-82.

schen Untersuchung zufolge könnten nationale Steuervorschriften, die nicht harmonisierte Steuerfragen betreffen, demnach immer noch ungültig sein, wenn sie z.B. diskriminierend sind.¹²⁶⁴ Für die deutsche Diskussion ergibt sich aus diesen Überlegungen in Schweden, dass selbst wenn all diese Bedenken ausgeräumt werden könnten, es sich doch um einen fundamentalen Bruch mit der in Deutschland wie zB auch in Schweden fest etablierten Tradition handelte, urheberrechtliche Vergütungen ungeachtet ihrer pauschalen und kollektiven Abwicklung in privatrechtlichen Verfahren abzuwickeln.¹²⁶⁵ Für die Beibehaltung dieser privatrechtlichen Strukturen spricht auch das TRIPS-Abkommen, das Rechte des geistigen Eigentums als „private Rechte“ bezeichnet.¹²⁶⁶

Es bestehen überdies mehrere faktische Nachteile einer Umstellung auf ein steuerfinanziertes Modell. Erstens ergibt sich hierfür ein regulatorischer Aufwand. Zweitens entstünde durch eine Umstellung zumindest übergangsweise mit hoher Wahrscheinlichkeit Rechtsunsicherheit. Drittens wäre es schwierig zu bestimmen, welche Besteuerungsgrundlage für die urheberrechtliche Vergütung heranzuziehen ist, um den unionsrechtlich erforderlichen Zusammenhang zur vergütungspflichtigen Nutzung herzustellen. Zu bedenken ist ferner, dass es derzeit keine etablierten Kriterien zur Bestimmung der Höhe der Vergütung pro Privatkopie und aggregiert gibt (dazu noch unten 5.2.4). Die insoweit bestehenden Schwierigkeiten würden in einem steuerfinanzierten Modell weiterhin bestehen. Wie die Erfahrung in Finnland zeigt, könnte die Unsicherheit über die Vergütungsbemessung dazu führen, dass letztlich politische Opportunitäten über die Höhe der urheberrechtlichen Vergütung bestimmen. Dies erscheint aus Sicht des auch verfassungsrechtlich fundierten Beteiligungsgrundsatzes hoch problematisch. Zusätzlich muss bedacht werden, dass das System der Finanzierung über den allgemeinen Staatshaushalt kürzlich in einer offiziellen finnischen Studie, die am 25. Februar 2025 veröffentlicht wurde, einer eingehenden Prüfung unterzogen wurde.¹²⁶⁷ Ziel der zugrundeliegenden Untersuchung war es, festzustellen, ob eine Alternative zum derzeitigen System, wie z. B. die Rückkehr zum traditionellen Abgabesystem für Speichermedien usw., vorzuziehen sei, um einen angemessenen Ausgleich besser als im derzeitigen System und in größerem Einklang mit der InfoSoc-RL zu gewährleisten.¹²⁶⁸ Im Kern kommt die

¹²⁶⁴ Privatkopieringsersättningen i framtiden SOU 2022:20, S. 78-79.

¹²⁶⁵ Aus schwedischer Sicht siehe Regeringskansliet 2022, S. 82.

¹²⁶⁶ Präambel TRIPS.

¹²⁶⁷ Harenko 2025.

¹²⁶⁸ Siehe zum Stand der Diskussion: <https://okm.fi/sv/-/en-reform-av-kompensationssystemet-for-kopiering-for-enskilt-bruk-ar-under-utredning>.

Studie zu dem Ergebnis, dass eine Abkehr vom steuerbasierten Modell ratsam ist. Vorzugswürdig erscheint nach der Studie ein Übergang zu einem abgabenbasierten System, das von Herstellern und Importeuren von Speichermedien und gegebenenfalls von Verkäufern von Geräten erhoben wird.¹²⁶⁹

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen ist es demnach denkbar, dass Finnland das bestehende steuerfinanzierte Modell zugunsten des weitverbreiteten Abgabenmodells aufgibt.¹²⁷⁰

Insgesamt stellt ein steuerfinanziertes Modell daher keine empfehlenswerte Option dar.

Kulturbeitrag

Als weiteres Alternativmodell schlägt Bitkom einen „Kulturbeitrag“ vor, der vergleichbar zum Rundfunkbeitrag nicht mehr an den tatsächlichen Besitz eines vergütungspflichtigen Gerätes oder Speichermediums anknüpfen würde, sondern an die Nutzungsmöglichkeit dieser Geräte und Medien im Privathaushalt.¹²⁷¹ Zahlungspflichtig wären entsprechend § 2 Rundfunkbeitragsstaatsvertrag (RBStV) alle volljährigen „Inhaber einer Wohnung“ als Gesamtschuldner, ausgenommen Härtefälle sowie behördliche Einrichtungen und Betriebsstätten. Zur Ermittlung des angemessenen Vergütungsaufkommens sollen wiederum Studien durchgeführt werden, mit denen das Ausmaß vergütungspflichtiger Vervielfältigungen ermittelt wird. Ausgehend von einem jährlichen Gesamtfinanzierungsvolumen von beispielsweise 240 Mio. EUR gelangt Bitkom zu einem monatlich zu zahlenden Betrag von 0,50 EUR pro Haushalt, also 6 EUR pro Jahr. Für eine möglichst (kosten)effiziente Beitragserhebung solle „auf bestehende Infrastrukturen“ zurückgegriffen werden, die Verteilung erfolge weiterhin über die Verwertungsgesellschaften.

Als Vorteile dieses Modells führt Bitkom an, dass ein solcher Kulturbeitrag unmittelbar bei den ausgleichspflichtigen Privatanutzern ansetzen würde. Dass ein Nachweis des Besitzes vergütungspflichtiger Geräte nicht erforderlich sei, sei in Anbetracht der weiten Verbreitung solcher Geräte in deutschen Haushalten unproblematisch. Im Übrigen sei ein solcher Kulturbeitrag ebenso technologieneutral, flexibel und effizient wie ein steuerfinanziertes Modell.

Allerdings weckt ein „Kulturbeitrag“ damit auch entsprechende Bedenken.¹²⁷² Wäre jeder Haushalt zahlungspflichtig, so wären zwangsläufig auch Personen zahlungspflichtig, die keine vergütungspflich-

¹²⁶⁹ Harenko 2025.

¹²⁷⁰ Kapitel 4.3.1.

¹²⁷¹ Bitkom 2024, S. 24 f.

¹²⁷² Dazu auch ZPÜ 2024, S. 93 f.

tigen Geräte oder Speichermedien besitzen und daher von vornherein keine ausgleichspflichtigen Privatkopien herstellen können. Diese ungerechtfertigte Konsequenz wird im momentanen System vermieden, da Vergütungen nur für tatsächlich im Inland in Verkehr gebrachte Geräte oder Speichermedien fällig werden. Unklar ist, was Bitkom mit „bestehenden Infrastrukturen“ zur Durchführung des Inkassos meint. Wenn hiermit auf die Verfahren zur Erhebung des Rundfunkbeitrags Bezug genommen ist, so bestehen erhebliche Bedenken, ob diese Verfahren und Institutionen ohne Weiteres zur Erhebung des urheberrechtlichen Vergütungsaufkommens herangezogen werden können. Denn der Rundfunkbeitrag wird auf der Basis eines von den Ländern abgeschlossenen Staatsvertrags erhoben. Die urheberrechtliche Vergütung aber basiert auf einem Bundesgesetz mit ganz anderen Zwecken. Könnte die urheberrechtliche Vergütung deshalb nicht einfach auf den Rundfunkbeitrag aufgeschlagen werden, ist unklar, wie das Inkasso erfolgen soll. Im Übrigen greifen die oben gegenüber einem steuerfinanzierten Modell formulierten Vorbehalte auch im Hinblick auf einen „Kulturbeitrag“. Insbesondere lehrt die Erfahrung mit dem Rundfunkbeitrag, dass auch insoweit politische Opportunitäten wirksam sind, die im Hinblick auf den verfassungsrechtlich gesicherten Beteiligungsanspruch der Rechtsinhaber tunlichst auszuschalten sind.

Daher halten wir auch die Umstellung auf einen „Kulturbeitrag“ nicht für empfehlenswert.¹²⁷³

Haftung der Erstverwerter/Lizenzmodell

Als drittes und letztes Alternativmodell schlagen ZitCo und Bitkom einen „Lizenzmodell“ bzw. einen „werkbezogenen Ansatz“ vor, der an das Inverkehrbringen legaler Kopiervorlagen anknüpfen würde.¹²⁷⁴ Vergütungspflichtig wären demnach wiederum nicht mehr die Geräte und Speichermedien, die zum Vervielfältigen benutzt werden, sondern die Bücher/eBooks, CD, DVDs oder heruntergeladenen Dateien, die von Verlagen, Labels, Filmherstellern sowie Download- und Streaming-Anbietern in Verkehr gebracht oder zugänglich gemacht würden. Die pauschale Kopiervergütung wäre „ähnlich zB wie die Mehrwertsteuer und andere Preisbestandteile in den (End-)Verkaufspreis“ dieser Kulturprodukte einzupreisen.¹²⁷⁵ Verweyen hat hierzu einen konkreten Formulierungsvorschlag vorgelegt, der lautet:

„§ 54 Anspruch auf einen gerechten Ausgleich (1) Der Urheber hat Anspruch auf Zahlung eines gerechten Ausgleichs für nach § 53 Absatz 1 oder Absatz 2 oder §§

¹²⁷³ Aus ökonomischer Sicht vgl. Handke, Balazs & Vallbé (2016).

¹²⁷⁴ Verweyen 2019, Abs. 60 ff.; ZitCo 2024, S. 5; Bitkom 2024, S. 25 („Lizenzmodell / werkbezogener Ansatz“).

¹²⁷⁵ ZitCo 2024, S. 5.

60a bis 60f erlaubte Vervielfältigungen (gesetzlich erlaubte Vervielfältigungen) gegen a. diejenigen als Gesamtschuldner, die körperliche oder unkörperliche Vervielfältigungen des Werks mit Genehmigung des Urhebers (gestattete Vervielfältigungen) im Geltungsbereich dieses Gesetzes in Verkehr bringen; b. diejenigen, die das Werk mit Genehmigung des Urhebers im geschäftlichen Verkehr öffentlich zugänglich machen oder es senden.“¹²⁷⁶

Die Vorzüge eines solchen Systems bestünden darin, eine breite, technologieneutrale Vergütungsgrundlage zu schaffen, die nahe an der vergütungspflichtigen Vervielfältigung ansetze und eine Überwälzung der Vergütung auf die zum Ausgleich verpflichteten Endnutzer ermögliche.¹²⁷⁷ Außerdem müssten empirische Studien nicht mehr für jeden Gerätetyp, sondern nur mehr für einzelne Werkarten durchgeführt werden.¹²⁷⁸

Auch dieses Alternativmodell sieht sich jedoch erheblichen Einwänden ausgesetzt.¹²⁷⁹ Erstens würde ein solches System einige Schwachstellen des gegenwärtigen Vergütungssystems unberührt lassen. Insbesondere wäre die Ermittlung der Vergütungshöhe und des Nutzungsausmaßes weiterhin erforderlich und mit den bekannten Schwierigkeiten behaftet. Zweitens gibt es zahlreiche legale Kopiervorlagen, zB im Rahmen des wissenschaftlichen Open Access, die außerhalb der lizenzierten Erstverwertung verfügbar sind und daher weiterhin gesondert zu erfassen wären. Drittens sind die vorgeschlagenen Vergütungsschuldner z.T. zugleich Anspruchsinhaber (insbes. Tonträger- und Filmhersteller, mittelbar auch Verlage über § 63a Abs. 2 UrhG). Es ist unklar, wie dieses Zusammenfallen von Anspruchs- und Schuldnerrolle berücksichtigt werden soll. Ein Aufschlag auf den Endverkaufspreis der Erstverwertung würde nach allgemeinen ökonomischen Gesetzen zu einem geringeren Absatz und damit zu einem geringeren Erstverwertungseinkommen der Berechtigten führen, also letztlich kontraproduktiv wirken. Demgegenüber würden die existierenden, mittelbaren Vorteile, die die Geräte- und Speichermedienbranche aus der legalen Nutzungsmöglichkeit für Vervielfältigungen zieht, ausgeblendet. Diese aber waren und sind der Anlass, warum es gerechtfertigt erscheint und vom EuGH auch akzeptiert ist, dass die Hardware- und Kopierdienstleistungsbranche als Vergütungsschuldner herangezogen wird. Viertens wäre ein Lizenzmodell, das soweit ersichtlich international ohne Vorbild ist, mit sehr hohen

¹²⁷⁶ Verweyen 2019, Abs. 60 ff.

¹²⁷⁷ Bitkom 2024, S. 26.

¹²⁷⁸ Bitkom 2024, S. 26.

¹²⁷⁹ Dazu auch ZPÜ 2024, S. 94.

Umstellungs- und Durchsetzungskosten verbunden. Denn an die Stelle der immerhin noch recht eindeutig identifizierbaren Hersteller, Importeure und Händler physischer Geräte träte eine unbekannte Zahl von Erstverwertern, die zunehmend grenzüberschreitend in einem sehr dynamischen, digitalen Umfeld agieren.

Daher halten wir auch ein „Lizenzmodell“ nicht für empfehlenswert.

Insgesamt sind unsere Vorbehalte gegen eine „große“ Lösung von der grundsätzlichen Erwägung getragen, dass fundamentale Änderungen des Vergütungssystems nur sinnvoll erscheinen, wenn eine wesentliche Änderung des Gesamtvergütungsaufkommens erstrebt ist. Soll hingegen – wie bei den tiefgreifenden Reformen des geltenden Systems 1985 und 2007/2008¹²⁸⁰ – das Gesamtvolumen im Wesentlichen gleich bleiben, lösen Reformen erhebliche Wechselkosten und Rechtsunsicherheiten aus, ohne dass bei den Berechtigten insgesamt wesentlich mehr ankommt oder die Vergütungsschuldner signifikant entlastet werden. Soweit ein solcher Effekt politisch nicht gewollt ist, sollten sich Reformvorhaben auf die Optimierung des existierenden Vergütungssystems beschränken. Insoweit gilt es auch zu bedenken, dass die Einnahmen aus der gesetzlichen Vergütung für die Schranken gem. §§ 53 Abs. 1 und 2, 60a-f UrhG für den einzelnen Urheber in aller Regel relativ gering sind und nicht zur Deckung des Lebensunterhalts ausreichen.¹²⁸¹ Zugleich gibt es im Inland – anders als noch in den 1960er Jahren – kaum noch Hersteller vergütungspflichtiger Geräte und Speichermedien, so dass industriepolitische Argumente für deren Entlastung ausfallen. Beide Gesichtspunkte sprechen gegen Reformen, die bei den beteiligten Kreisen erhebliche Anpassungskosten auslösen. Denn diese dürften zumindest vorübergehend einen positiven Effekt auf der einen oder anderen Seite zunichtemachen.

5.2.4 Anpassungen des geltenden Vergütungssystems („kleine“ Reformoptionen)

Daher richtet sich das Augenmerk im Folgenden auf „kleine“ Reformoptionen innerhalb des geltenden Vergütungssystems, dessen zentrale Elemente unberührt blieben. Demnach handelt es sich um einen privatrechtlichen Anspruch der Berechtigten auf angemessene Vergütung, der sich nicht unmittelbar gegen die Schrankenbegünstigten, sondern gegen die Hersteller, Importeure bzw. Händler von Geräten und Speichermedien richtet, die ihrem Typ entsprechend in nennenswertem Umfang zur Herstel-

¹²⁸⁰ Siehe Kapitel 4.2.1.1.

¹²⁸¹ Vgl. Kapitel 3.1 sowie Kapitel 4.2.3.7.

lung vergütungspflichtiger Vervielfältigungen genutzt werden, und der zwingend von Verwertungsgesellschaften wahrgenommen wird. Die „Optimierung“ dieses Systems sollte vor dem Hintergrund der Erfahrungen der letzten Jahrzehnte und in anderen Ländern folgende Ziele verfolgen:¹²⁸²

- Möglichst vollständige angemessene Vergütung aller gesetzlich zulässigen Nutzungen, um Marktverzerrungen und Ausweichmanöver zu vermeiden;
- Vermeidung unangemessener Doppelvergütungen;
- Gewährleistung effektiver Durchsetzung des Vergütungsanspruchs (zB im Hinblick auf die Vermutungsregel gem. § 49 VGG);
- wirksame und zügige Verfahren zur Bestimmung der „angemessenen“ Vergütung, da eine andauernde Rechtsunsicherheit sowohl zu Lasten der Berechtigten (Einnahmenausfälle) als auch der Vergütungsschuldner (ggf. unnötige Rückstellungen) und damit insgesamt zu Lasten des Allgemeinwohls geht;
- in diesem Kontext zuverlässige und zügige Verfahren zur Durchführung empirischer Untersuchungen zur Ermittlung des maßgeblichen Nutzerverhaltens.

Maßnahmen zur Erreichung dieser Ziele können sowohl auf materiellrechtlicher als auch auf verfahrensrechtlicher Ebene ansetzen. Materiellrechtliche Änderungen des Vergütungsanspruchs greifen allerdings tiefer in das geltende Recht ein als Reformen der Verfahren zur Durchsetzung des Anspruchs auf angemessene Vergütung. Sie werden daher zuerst erörtert.

5.2.4.1 Änderungen auf materiellrechtlicher Ebene

Reichweite der Vergütungspflicht

Materiellrechtliche Reformvorhaben könnten sich zunächst auf die Reichweite des Anspruchs auf angemessene Vergütung richten.

Kein Anpassungsbedarf besteht im Hinblick auf die technologieneutrale Erfassung aller ihrem Typ nach zur Vornahme vergütungspflichtiger Vervielfältigungen genutzter Geräte und Speichermedien (§ 54a Abs. 1 UrhG). Die technologieneutrale und offene Formulierung bietet sowohl die erforderliche Flexibilität als auch Rechtssicherheit. Streitigkeiten über die Frage, ob ein Gerät oder Speichermedium dem

¹²⁸² Siehe rückblickend bereits Kapitel 4.2.1.1., rechtsvergleichend Kapitel 4.3.1.

Gründe nach vergütungspflichtig ist, werden nach Mitteilung der beteiligten Kreise seit längerer Zeit nicht mehr geführt. Insoweit war die 2007er Reform erfolgreich.¹²⁸³

Im Übrigen kommen unseres Erachtens drei potentielle Änderungen in Betracht.

Erstens könnte der deutsche Gesetzgeber versuchen, die zahlreichen Streitigkeiten über die Frage, ob bestimmte Vervielfältigungen vergütungspflichtig sind, kodifikatorisch zu klären. Dies betrifft, wie in Kapitel 4.2.3.2 ausführlich erläutert, folgende Nutzungen:

- ☐ die Verbreitung von Inhalten per Messenger-Diensten und Online-Plattformen (Einzelfallbetrachtung wegen Öffentlichkeit erforderlich),
- ☐ nicht-permanente, progressive Downloads,
- ☐ Musikerkennungssoftware,
- ☐ Online-Rekorder,
- ☐ Tethered Downloads,
- ☐ das Time Shifting
- ☐ und das Streamripping.

Für einen solchen Schritt spricht die erhebliche praktische Relevanz dieser Unsicherheit. In Deutschland wie in zahlreichen anderen Ländern hängt die Vergütungshöhe primär vom Ausmaß der vergütungspflichtigen Vervielfältigungen (§ 54a Abs. 1 UrhG) ab, also von der Zahl der „maßgeblichen“ Nutzungen (§ 93 VGG). Zur Ermittlung dieser Zahl ist es aber zunächst erst einmal erforderlich zu bestimmen, welche Vervielfältigungen ihrer Art nach aus rechtlicher Sicht überhaupt vergütungspflichtig sind. Ist diese vorausliegende Frage (wie etwa bei Tethered Downloads) ungeklärt, hängt die Bemessung der Vergütungshöhe in der Luft. Im schlimmsten Fall kommt es zu hohen Nachforderungen (die wegen Insolvenz der Vergütungsschuldner ausfallen können) oder umgekehrt zu Rückforderungen, wenn Zahlungen rechtsgrundlos geleistet wurden.

Die besseren Gründe sprechen aber gegen eine Klärung dieser Unsicherheiten durch den deutschen Gesetzgeber. Erstens handelt es sich um Fragen, die zumindest in den Grundzügen unionsrechtlich determiniert sind. Dies zeigt sich etwa an der Entscheidung des EuGH zur Vergütung von Cloud-Kopien sowie zur anhängigen Rechtssache im Hinblick auf Tethered Downloads. Eine gesetzliche Regelung auf mitgliedstaatlicher Ebene dürfte sich über die entsprechenden Vorgaben nicht hinwegsetzen und müsste ggf. wieder kassiert werden. Ferner wäre eine Kodifikation bestimmter Vervielfältigungsarten

¹²⁸³ Siehe Kapitel 4.2.3.3.

als vergütungspflichtig nicht hinreichend technologieneutral und flexibel. Sie würde Abgrenzungsfragen auslösen und wäre voraussichtlich schnell überholt. Vorzugswürdig ist es daher, die Entscheidung über die Vergütungspflicht bestimmter Vervielfältigungen weiterhin der Rechtsprechung zu überlassen. Allerdings können die diesbezüglichen Verfahren optimiert werden (dazu sogleich Kapitel 5.2.4.2).

Zweitens ist an dieser Stelle an einen Vorschlag der GRUR zu erinnern, wonach die Vergütungspflicht auf Gerätezubehör wie etwa Tonerkartuschen erstreckt werden sollte.¹²⁸⁴ In Anbetracht der flexiblen Regelung in § 54a Abs. 1 UrhG und der die Reprografie immer weiter marginalisierenden Digitalisierung dürfte eine solche Änderung inzwischen aber keine wesentlichen Vergütungen generieren. Außerdem ergäbe sich neuer Abgrenzungsbedarf im Hinblick auf die Definition des vergütungspflichtigen Zubehörs. Keiner der konsultierten Stakeholder hat sich diese Forderung zu eigen gemacht.

Drittens könnte die Reichweite der Betreibervergütung gem. § 54c UrhG geändert, nämlich erweitert werden. Die Betreibervergütung gem. § 54c UrhG war zwar nicht spezifisch Gegenstand des Untersuchungsauftrags. Die VG Wort hat im Rahmen ihrer Antwort auf die Umfrage unter den beteiligten Akteuren aber insoweit Reformbedarf angemeldet, als dass nicht nur „Ablichtungen oder in einem Verfahren vergleichbarer Wirkung“ hergestellte Vervielfältigungen vergütungspflichtig sein sollten, sondern auch rein digitale Vervielfältigungen wie zB Scans, die auf USB-Sticks gespeichert werden.¹²⁸⁵ Hierzu wären die Wörter „Ablichtungen“ und „oder in einem Verfahren vergleichbarer Wirkung“ in § 54c Abs. 1 UrhG zu streichen und durch die generische Bezugnahme auf nach § 53 Abs. 1 oder 2 oder den §§ 60a bis 60f zulässige Vervielfältigungen zu ersetzen.¹²⁸⁶

Grundsätzlich wäre eine solche Änderung zu begrüßen. Denn das Unionsrecht und das deutsche Recht erlauben in den relevanten Schranken Vervielfältigungen auf beliebigen Trägern. Dann ist es aber zur Gewährleistung des Beteiligungsgrundsatzes folgerichtig, auch die Vergütungspflicht auf jede vergütungspflichtige Vervielfältigung zu erstrecken. Aus Endnutzersicht ist es auch zunehmend vom Zufall abhängig, ob ein Werk ausgedruckt oder nur digital gescannt wird. Umgekehrt bleibt die Einschränkung der Schranke des § 53 Abs. 2 UrhG auf Reprografien unberührt. Allerdings wäre im Hinblick auf die praktischen Implikationen einer solchen gesetzgeberischen Maßnahme zu prüfen, ob reine Scans bereits derzeit de facto erfasst werden, weil die Vergütungssätze nicht danach unterscheiden, ob geschützte Inhalte ausgedruckt oder „nur“ digital vervielfältigt werden. In diesem Fall handelte es sich

¹²⁸⁴ GRUR 2005.

¹²⁸⁵ VG Wort 2024, S. 6.

¹²⁸⁶ Siehe Kapitel 4.2.3.5 a.E.; Formulierungsvorschlag auch bei Staats 2012, S. 416.

bei der Reform nur um eine Klarstellung, die die Praxis nachvollzieht, und die keine Auswirkungen auf die Vergütungssätze hätte.

Anspruchsinhaber

Der Kreis der Anspruchsinhaber ist ein weiterer materiellrechtlicher Aspekt des Vergütungssystems, auf den sich eine Reform beziehen könnte.

Welche Berechtigten Ansprüche auf angemessene Vergütung gem. §§ 54 ff. UrhG haben, ist im geltenden Recht im Grundsatz unzweideutig geregelt. Teilweise noch nicht endgültig geklärte Streitfragen, etwa über die Beteiligung von Herausgebern von Schriftwerken als Inhabern eines Sammelwerkurheberrechts gem. § 4 UrhG, können und sollten gerichtlich geklärt werden.¹²⁸⁷ Praktisch nicht am Vergütungsaufkommen beteiligt sind kreative „Prosumer“, die urheberrechtlich schutzfähige Inhalte schaffen und auf Online-Plattformen öffentlich zugänglich machen. Auch diese faktische Lücke verlangt aber nicht nach einer gesetzgeberischen Intervention. Denn es obliegt diesen Berechtigten, entweder mit einer existierenden Verwertungsgesellschaft einen Wahrnehmungsvertrag abzuschließen oder eine neue Verwertungsgesellschaft zu gründen. Selbiges gilt für die Berechtigten in der Gaming-Branche, für die bisher keine Verwertungsgesellschaft existiert, obwohl relevante Vervielfältigungsvorgänge stattfinden.¹²⁸⁸ In all diesen Fällen bestätigt sich der privatrechtliche Charakter des gegenwärtigen Vergütungssystems. Dies erscheint richtig und bewahrenswert.

Gesetzgeberischer Erörterungs- und ggf. Handlungsbedarf im Hinblick auf die Anspruchsinhaberschaft besteht daher nur im Nachgang zum EuGH-Urteil in Sachen *Seven.One Entertainment Group* im Hinblick auf eine Beteiligung der Sendeunternehmen, also eine Streichung der Wörter „mit Ausnahme ... des § 54 Abs. 1“ in § 87 Abs. 4 UrhG. Die Auswirkungen dieses Urteils auf das geltende Recht sind noch nicht geklärt.¹²⁸⁹ In der Literatur wird überwiegend angenommen, das EuGH-Urteil mache eine Gesetzesänderung erforderlich.¹²⁹⁰ Allerdings hat der EuGH die geltende Rechtslage nicht vorbehaltlos für unionsrechtswidrig erklärt und überdies bemerkt, die Verfahrensbeteiligten einschließlich der Mitgliedstaaten, die schriftliche Erklärungen abgegeben haben, seien sich weder über Art und Umfang des Nachteils, der den Sendeunternehmen durch Privatkopien ihrer Sendungen entsteht, noch über die Vergleichbarkeit der Situationen der Unternehmen einig, die davon abhängt, ob die Unternehmen eine

¹²⁸⁷ Siehe Kapitel 4.2.3.4.

¹²⁸⁸ Siehe Kapitel 4.2.3.2.

¹²⁸⁹ Vgl. von Ungern-Sternberg 2024, S. 17; Eichelberger 2024, S. 277 ff.

¹²⁹⁰ Flechsig 2023, S. 755; von Ungern-Sternberg 2024, S. 17; wohl auch Eichelberger 2024, S. 278.

öffentliche Finanzierung erhalten oder nicht.¹²⁹¹ Und der Bundesgerichtshof hat unter Verweis auf den Umsetzungsspielraum des deutschen Gesetzgebers bereits in einem früheren Verfahren einen Anspruch gegen die Bundesrepublik Deutschland auf Zahlung von Schadensersatz wegen fehlerhafter bzw. unvollständiger Umsetzung der InfoSoc-RL 2001/29 abgelehnt.¹²⁹² Vor diesem Hintergrund sollte eine gesetzgeberische Entscheidung über die Beteiligung der Sendeunternehmen an der Privatkopievergütung nicht ohne präzise Folgenabschätzung getroffen werden. Insbesondere ist auch zur Vermeidung langwieriger Folgestreitigkeiten zu klären, wie hoch der prozentuale Anteil der Sendeunternehmen am Gesamtvergütungsaufkommen sein würde und ob dies zulasten der Vergütungsschuldner (Gesamtvergütungsaufkommen wächst prozentual) oder zulasten der übrigen Anspruchsinhaber (Gesamtvergütungsaufkommen bleibt gleich) gehen soll.

Anspruchsschuldner

Auch mit Blick auf den Kreis der Anspruchsschuldner kommen Änderungen in Betracht. Die Seite der Rechtsinhaber begehrt insoweit eine Erweiterung in zweierlei Hinsicht.

Cloudspeicherdienste

Erstens wird geltend gemacht, dass die Vergütungspflicht auf Cloudspeicherdienste und ihre Betreiber ausgeweitet werden sollte. Vorbehaltlich des Ausgangs einer anhängigen Verfassungsbeschwerde unterliegen Cloudspeicherdienste als solche derzeit keiner gesonderten Vergütungspflicht. Vielmehr unterliegen nur Geräte und Speichermedien, die von den inländischen Endnutzern von Cloud-Diensten zur dauerhaften Vervielfältigung geschützter Inhalte benutzt werden, einer Vergütungspflicht. Das ist unionsrechtlich im Prinzip zulässig, ebenso wie eine Abgabe, die sich auf das Angebot von Cloudspeicherdienstleistungen im Inland richtet.¹²⁹³ Rechtsvergleichend gibt es zur Bewältigung dieser Problematik noch keinen eindeutigen Trend.¹²⁹⁴ Schließlich ist zwar ungeklärt, ob die derzeit auf Endnutzengeräte erhobenen Vergütungen anzuheben sind, weil das Vervielfältigungsvolumen aufgrund der Cloudspeichermöglichkeiten anwächst. Allerdings eröffnet § 93 VGG den Verwertungsgesellschaften eine Möglichkeit, diesen Aspekt zu klären. Insgesamt bietet das Phänomen der Cloudspeicherdienste daher keinen unmittelbaren und offensichtlichen Anlass für eine gesetzgeberische Intervention.

¹²⁹¹ EuGH, Urteil vom 23.11.2023, C-260/22, Rn. 51 – Seven.One Entertainment Group.

¹²⁹² BGH, Beschluss vom 24.06.2010, III ZR 140/09, Rn. 9 ff.

¹²⁹³ Siehe zu alldem Kapitel 4.2.3.5.

¹²⁹⁴ Vgl. Kapitel 4.3.1.

Die ZPÜ aber macht geltend, der gegenwärtige Zustand führe zu einer „Störung des funktionierenden Gesamtvertragsgefüges“, da der primäre Vertragspartner Bitkom eine Vergütungsanpassung mit Blick auf Cloudspeicherdienste kategorisch ablehne.¹²⁹⁵ Außerdem unterliege ein Vergütungssatz für Endnutzergeräte der Kappungsgrenze des § 54a Abs. 4 UrhG, die es unmöglich mache, die erweiterten Speichermöglichkeiten in der Cloud angemessen abzubilden. Denn die Speicherkapazität der Endgeräte könne ja sinken, ohne dass die Nutzer eine erhebliche Funktionseinschränkung zu gewärtigen hätten, da sie ihre Privatkopien auch in der Cloud ablegen könnten. Selbst wenn die Server der Cloud-Betreiber vergütungspflichtig würden, wäre eine grenzüberschreitende Durchsetzung der Ansprüche entweder unmöglich oder jedenfalls zu transaktionskostenintensiv.

Um diesen Bedenken nachzukommen, wäre zunächst an einen Direktanspruch gegen die privaten Cloud-Nutzer zu denken. Dieser Schritt wäre ein Novum in der Geschichte des deutschen Kopiervergütungssystems. Bisher sind die einzelnen Schrankenbegünstigten nicht in die Pflicht genommen worden, und zwar aus unverändert guten Gründen:¹²⁹⁶ Mit der Zahl der Schuldner steigen die Durchsetzungskosten in prohibitive Höhe. Außerdem bestehen ungelöste Probleme im Hinblick auf den Datenschutz.¹²⁹⁷

Häufiger erwogen wird hingegen, § 54 UrhG (und flankierend der §§ 54a, 54b, 54f und 54e UrhG) oder den Gedanken der Betreibervergütung gem. § 54c UrhG auf Cloudspeicherdienste zu erweitern, mit der Folge, dass die Betreiber von im Inland verfügbaren Dienste vergütungspflichtig würden, und zwar auch dann, wenn sie ihren Sitz im Ausland haben.¹²⁹⁸ Für diese Maßnahme wird vorgebracht, allein eine Endnutzergerätevergütung könne aus den dargestellten Gründen nicht für eine angemessene Vergütung sorgen. Eine Haftung der Clouddienstebetreiber sei ferner unionsrechtskonform, da der EuGH auch eine Inanspruchnahme der Personen erlaube, die einem Endnutzer die „Dienstleistung“ einer Vervielfältigung erbringen. Die Höhe der von einem Cloud-Betreiber zu zahlenden Vergütung hänge vom Ausmaß ab, in dem inländische Nutzer Privatkopien auf den Servern des Betreibers speichern. Dieses Ausmaß lasse sich mit vertretbarem Aufwand ermitteln.

Aus unserer Sicht würde eine Erweiterung des Vergütungssystems auf Cloudspeicherdienste allerdings voraussetzen, dass zunächst einmal das tatsächliche Ausmaß der „maßgeblichen“, also gem. §§ 53 Abs.

¹²⁹⁵ ZPÜ 2024, S. 27-29.

¹²⁹⁶ Dazu bereits Kapitel 4.2.1.1.

¹²⁹⁷ ZPÜ 2024, S. 29.

¹²⁹⁸ Schaefer 2022, S. 564; Büttel 2022; Stieper 2019, S. 5; Wünsche 2022, S. 528; Leistner 2021, S. 85 f.; Leistner 2018, S. 442 ff.; Müller 2014, S. 14 f.; Dreier & Leistner 2013, S. 890; Hugenholtz & Quintais 2018, S. 241 ff. Vorschlag für eine entsprechende gesetzliche Regelung bei Flechsig 2022a, S. 171; ZPÜ 2024, S. 29.

1, 60a ff. UrhG zulässigen Cloudvervielfältigungen anhand einer neutralen Studie festgestellt wird. Denn erst dann kann beurteilt werden, ob das Cloud-Phänomen einen neuen Vergütungsstrang rechtfertigt oder ob es genügt, Cloudkopien bei der Bemessung der Endgerätevergütung zu berücksichtigen. Ferner sollte ein Geldwert bestimmt werden, mit dem Cloudkopien monetarisiert werden. Ein solches Monetarisierungskriterium fehlt im geltenden Recht (s.u.), was zu erheblicher Rechtsunsicherheit führt. Würde sich die neue gesetzliche Regelung darauf beschränken, eine angemessene Vergütung für Cloud-Dienstleistungen zu statuieren, wäre mit langjährigen Verhandlungen bzw. Rechtsstreitigkeiten zu rechnen, die alle Beteiligten benachteiligen. Dies gilt umso mehr, als für eine spezielle Cloud-dienstleistungsvergütung auch international keine Vorbilder existieren. Ferner müsste eine Doppelvergütung ein und derselben Vervielfältigung per Dienst- und Gerätevergütung ausgeschlossen werden. Da die Möglichkeit von Cloud-Vervielfältigungen als Argument für eine Steigerung oder zumindest Stabilisierung der gegenwärtigen Gerätevergütungen vorgebracht wird, ergäbe sich ein weiterer Grund, die Höhe der Endgerätevergütungen einer nutzungsbezogenen Überprüfung zu unterziehen (s.u.). Nicht zu vernachlässigen ist schließlich das Problem, Vergütungsansprüche gegen ausländische Dienstbetreiber durchzusetzen.¹²⁹⁹ Die betreffenden Transaktionskosten müssten geschätzt und in die gesetzgeberische Gesamtabwägung eingestellt werden.

Online-Marktplätze

Zweitens schlägt die ZPÜ vor, Betreiber von Online-Marktplätzen in den Kreis der Vergütungsschuldner aufzunehmen:¹³⁰⁰ Direktverkäufe vergütungspflichtiger Geräte aus dem Ausland seien praktisch relevant, ließen sich aber nur mit sehr großem Aufwand erfassen. In nicht wenigen Fällen gelinge es nicht, die Händler zu identifizieren bzw. eine Zahlung von ihnen zu erlangen. Diese faktische Vergütungslücke müsse über eine Haftung der Betreiber der relevanten Online-Marktplätze geschlossen werden, denn jene schafften die Gefahr unvergüteter Direktlieferungen, von denen sie wirtschaftlich profitierten und in deren Anbahnung und Abwicklung sie eingebunden seien. Hafte der Marktplatzbetreiber, könne er etwaige Zahlungen über Gebühren an die Händler weitergeben, die ihm stets bekannt seien.

Dieser Vorschlag erscheint noch problematischer als die Einführung einer Clouddienstleistungsvergütung. Zum einen fehlt es an einer EuGH-Entscheidung, die bestätigt, dass Online-Marktplatzbetreiber zu den Personen zählen, die nach EuGH als Vergütungsschuldner herangezogen werden dürfen, weil sie „über Anlagen, Geräte und Medien zur digitalen Vervielfältigung verfügen und sie zu diesem Zweck

¹²⁹⁹ Müller 2014, S. 15.

¹³⁰⁰ Siehe Kapitel 4.2.3.5; ZPÜ 2024, S. 74 f.

Privatpersonen rechtlich oder tatsächlich zur Verfügung stellen oder ihnen die Dienstleistung einer Vervielfältigung erbringen“.¹³⁰¹ Marktplatzbetreiber sind weder im Besitz der relevanten Geräte noch veräußern sie sie an die Endnutzer. Deshalb haften sie auch nicht uneingeschränkt täterschaftlich für von Dritten auf ihrer Plattform eingestellte, urheberrechtsverletzende Verkaufsangebote bzw. Waren.¹³⁰² Anders als Hersteller, Importeure und Händler haben sie nicht unter Kontrolle, wie viele vergütungspflichtige Geräte auf ihrer Plattform angeboten werden. Also kontrollieren sie auch das Ausmaß ihrer Zahlungsverpflichtung nicht. Sie dennoch für haftbar zu erklären, erscheint kaum verhältnismäßig. Der Betrieb des Online-Marktplatzes ist schließlich auch keine „Dienstleistung einer Vervielfältigung“ wie beim Betrieb eines Großkopiergerätes gem. § 54c UrhG. Selbst wenn diese Bedenken überwunden werden könnten, wäre vor einer gesetzgeberischen Intervention zu prüfen, ob die von der ZPÜ geltend gemachten Durchsetzungsschwierigkeiten nicht zumindest teilweise durch die Sorgfaltspflichten behoben werden, denen Online-Plattformen, die Verbrauchern den Abschluss von Fernabsatzverträgen mit Unternehmern ermöglichen, gem. Kapitel III Abschnitt 4 DSA unterliegen. Insbesondere relevant dürfte insoweit ihre Pflicht gem. Art. 30 DSA sein, die Nachverfolgbarkeit von Händlern sicherzustellen, was die Durchsetzbarkeit von Vergütungsansprüchen erleichtern sollte.

Kodifikation von Monetarisierungskriterien

Reformbedarf

Ein strukturelles Problem des geltenden Rechts ist, dass es an Kriterien zur geldwerten Bewertung vergütungspflichtiger Nutzungen fehlt. Das Gesetz, namentlich § 54a UrhG und § 40 VGG, bietet keine Orientierung, anhand welcher Grundlage und welcher Kriterien die angemessene Vergütung für Geräte und Speichermedien berechnet werden soll. Auch in der Gerichtspraxis zum geltenden Recht haben sich keine Berechnungskriterien herausgeschält. Insbesondere hat sich die von mehreren Akteuren zunächst präferierte Erstverwertungsgebühr nicht als brauchbarer Ausgangswert erwiesen, da die entsprechenden Vergütungen auch innerhalb einer Werkkategorie sehr stark variieren und pauschale Vergütungen gem. § 32 Abs. 2 S. 3 UrhG nur noch den Ausnahmefall bilden sollen.¹³⁰³ Da naturgemäß kein Marktpreis für gesetzlich zulässige Nutzungen existiert, ist auch sonst kein Vergleichspreis ersichtlich.

¹³⁰¹ Siehe zB EuGH, Urteil vom 24.03.2022, C-433/20, Rn. 44 – Austro Mechana.

¹³⁰² BGH, Urteil vom 23.10.2024, I ZR 112/23 – Manattan Bridge.

¹³⁰³ Siehe im Einzelnen Kapitel 4.2.3.6.

Der Bundesrat hatte daher bereits im Zuge des Erlasses des VGG 2016 unter Verweis auf entsprechende Bedenken des OLG München angeregt, die „materiellen Kriterien“ zur Bestimmung der Höhe der Gerätevergütung „gesetzlich zu präzisieren und zu konkretisieren“, war indes bezeichnenderweise seinerseits konkrete Vorschläge schuldig geblieben.¹³⁰⁴ So verhält es sich auch mit der Stellungnahme der ZPÜ zu dieser Studie.¹³⁰⁵

Unseres Erachtens sind nur zwei Wege ersichtlich, die missliche Situation zu beheben, dass es für die Berechnung der Vergütungshöhe unverändert keine tragfähigen Kriterien gibt und die derzeit gezahlten Vergütungen daher normativ in der Luft hängen.

Gesetzlich fixierte Vergütungssätze

Erstens könnte das deutsche Recht zur Kodifikation von Vergütungssätzen und damit zur Rechtslage zwischen 1985 und 2008 zurückkehren. Rechtsvergleichend könnte man insoweit immerhin auf Dänemark verweisen, wo für Speichermedien bis zu und mehr als 128 GB sowie für Tablets, Smartphones, Laptops, und stationäre Computer kodifizierte Ausgangssätze gelten, die jährlich indexiert werden.¹³⁰⁶

So fernliegend, wie dieser Zug auf den ersten Blick erscheinen mag, ist er möglicherweise nicht. Denn die Digitalisierung erübrigt zu einem guten Teil schwierige und nicht nachhaltige Differenzierungen zwischen verschiedenen Geräte- und Speichermedientypen. So könnte zumindest bei reinen Speichermedien allein auf die zahlenmäßige Datenspeicherkapazität abgestellt werden. Und auch bei den Kopiergeräten scheint eine Funktionskonvergenz stattzufinden, aufgrund derer man sich im Ausgangspunkt auf die Unterscheidung zwischen mobilen und festen Endgeräten beschränken könnte. Wären insoweit auf relativ abstrakter und technologieneutraler Basis Ausgangswerte gesetzt, könnten Preis- und Nutzungsveränderungen über eine regelmäßige Indexierung implementiert werden.

Und doch sprechen schwerwiegende Gründe gegen eine Kodifikation von Ausgangswerten. Erstens lehrt die Geschichte der 1985-Reform, wie aufwändig die Suche nach einem gesetzlich fixierten Preis ist.¹³⁰⁷ Zweitens setzt ein parlamentarisches Verfahren die urheberrechtliche Vergütung den politischen Mehrheitsverhältnissen und Opportunitäten aus. Je schlechter die wirtschaftlichen Gesamtumstände sind, desto schwieriger dürften es Forderungen nach einer angemessenen Pauschalvergütung

¹³⁰⁴ Rechtsausschuss u.a. 2016, S. 3.

¹³⁰⁵ ZPÜ 2024, S. 92.

¹³⁰⁶ Lov om ophavsret LBK nr 1093 af 20/08/2023 (konsolidiertes dänisches Urheberrechtsgesetz), § 40 stk. 1; <https://www.copydan-kulturplus.dk/om-kompensation-for-privatkopiering/> (abgerufen am 16.04.2025).

¹³⁰⁷ Dazu Kapitel 4.2.1.1. und Möller 1986, S. 1 ff.

haben. Die wirtschaftliche Gesamtsituation ist aber aus urheberrechtlicher Sicht kein relevanter Aspekt; sie ist auch unzureichend mit dem konkreten „Schaden“ verbunden, der den Berechtigten durch gesetzlich zulässige Vervielfältigungen entsteht. Im Vergleich hierzu ist die gegenwärtige „Verhandlungslösung“ unter den beteiligten Kreisen problemnäher. Drittens erzeugt eine gesetzliche Preisliste selbst bei einer unterstellten Konvergenz der Geräte und Speichermedien regelmäßig Abgrenzungsfragen, die längere Rechtsunsicherheit auslösen können. Schließlich bleibt bei einer Indexierung ein erheblicher Teil der gegenwärtigen Probleme bestehen. Denn weiterhin müsste u.a. der maßgebliche Nutzungsumfang ermittelt werden.

Der durchschnittliche Marktpreis des Geräts oder Speichermediums als Ausgangswert

Daher halten wir es für näherliegend, das in § 54a Abs. 4 UrhG bereits kodifizierte „Preisniveau“ des vergütungspflichtigen Geräts oder Speichermediums zum primären Ausgangswert der Vergütungsrechnung (= Berechnungsgrundlage) zu erheben. Der „vom Hersteller aus der Veräußerung der Geräte erzielte[n] Erlös“¹³⁰⁸ fungierte bereits von 1966 bis 1985 als Ausgangswert. Zwar führten Gerätepreisschwankungen, die per se tatsächlich nichts über das relevante Vervielfältigungsausmaß und damit den „Schaden“ der Berechtigten aussagen, dazu, dass diese Berechnungsgrundlage im Zuge der Reform 1985 aufgegeben¹³⁰⁹ und unter Zustimmung der beteiligten Kreise im Rahmen des 2. Korbs auch nicht wieder aufgegriffen wurde.¹³¹⁰

Allerdings fungiert das „Preisniveau“ der Geräte gem. § 54a Abs. 4 UrhG immerhin als Kappungsgrenze, zu der die Vergütung in einem „angemessenen Verhältnis“ stehen muss. Das aber bedeutet nichts anderes, als dass bereits de lege lata die Vergütung letztlich in Bezug auf den durchschnittlichen Gerätepreises bestimmt wird.¹³¹¹ Und da andere Ausgangswerte wie erläutert nicht ersichtlich sind, verwundert es nicht, dass sich die Vergütungssätze der derzeit dominanten Gesamtverträge nach Mitteilung der ZPÜ in einem „Zielkorridor von 2 bis 3 Prozent der bei Abschluss der Gesamtverträge geltenden

¹³⁰⁸ § 53 Abs. 5 S. 5 UrhG 1965.

¹³⁰⁹ Bundesregierung 1983, S. 10 f.

¹³¹⁰ Vgl. Bundesregierung 2006, S. 30 und dagegen Rechtsausschuss 2007, S. 45; Bundesministerium der Justiz 2006, S. 2 (es bestand „Einvernehmen..., dass sich die Vergütungshöhe an der tatsächlichen Nutzung des Gerätes für relevante Vervielfältigungen auszurichten hat“); dagegen auch BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 212/14, Rn. 45 – Gesamtvertrag Speichermedien.

¹³¹¹ Dazu bereits Kapitel 4.2.3.6 a.E.; Bremer & Lammers 2008, S. 148.

durchschnittlichen Marktpreise“ bewegen.¹³¹² Den durchschnittlichen Marktpreis zum primären Ausgangspunkt zu machen, würde daher letztlich nur die geltende Praxis kodifizieren und diese auf eine normativ eindeutige Grundlage stellen. Der relevante Ausgangsbetrag (Durchschnittsmarktpreis eines Geräte- oder Speichermedientyps innerhalb eines Kalenderjahrs) wäre ein objektives, eindeutiges und relativ leicht zu ermittelndes Datum.¹³¹³ Kodifiziert man nicht einen absoluten Betrag, sondern einen Korridor möglicher Beteiligungsquoten (zB wie zwischen 1966 und 1985 bis zu fünf Prozent des Durchschnittsmarktpreises),¹³¹⁴ werden insbesondere inflationäre Preisveränderungen automatisch mit abgebildet. Wenn die genaue Höhe der Beteiligungsquote wie derzeit vom relevanten Vervielfältigungsausmaß abhängt und damit der Schaden der Berechtigten insoweit repräsentiert ist, dürfte ein solcher Berechnungsmodus auch ohne Weiteres vom weiten Ermessen gedeckt sein, das die Mitgliedstaaten zur Ausgestaltung des „gerechten Ausgleichs“ gem. Art. 5 Abs. 2 InfoSocRL genießen. Zumindest ist bisher, soweit ersichtlich, nicht geltend gemacht worden, dass § 54a Abs. 4 UrhG, die Praxis der Gesamtvertragsparteien und die diese flankierenden Urteile zur Indizwirkung von Gesamtverträgen gegen das Unionsrecht verstoßen.

Wollte man diese Erwägungen kodifizieren, könnte § 54a UrhG wie folgt neu gefasst werden:

„(1) Die Vergütung aller Berechtigten beträgt bis zu fünf vom Hundert des durchschnittlichen kalenderjährlichen Nettoendverkaufspreises eines Geräte- oder Speichermedientyps. (2) Zur Bestimmung der Beteiligungsquote nach Absatz 1 sind zu berücksichtigen: 1. das Maß, in welchem die Geräte und Speichermedien als Typen tatsächlich für Vervielfältigungen nach § 53 Absatz 1 oder 2 oder den §§ 60a bis 60f genutzt werden; 2. die nutzungsrelevanten Eigenschaften der Geräte und Speichermedien, insbesondere die Leistungsfähigkeit von Geräten sowie die Speicherkapazität und Mehrfachbeschreibbarkeit von Speichermedien; 3. inwieweit technische Schutzmaßnahmen nach § 95a die Herstellung vergütungspflichtiger Vervielfältigungen tatsächlich verhindern; 4. ob in einem Gerät vergütungspflichtige Speichermedien enthalten sind oder ob das Gerät mit anderen Geräten oder Speichermedien funktionell zusammenwirkt.“

¹³¹² ZPÜ 2024, S. 68; kritisch ZltCo 2024, S. 9 f.; siehe auch Bremer & Lammers 2008, S. 149 (die Logistikpreise zum Geräteversand lägen im Durchschnitt bei 2 % des Kaufpreises, während bei Preisunterschieden von mehr als 5 % Abwanderungseffekte ins Ausland zu erwarten seien).

¹³¹³ Dafür auch Bremer & Lammers 2008, S. 148; ferner Degenhart 2006, S. 393 (Gerätepreis „nicht ohne Aussagekraft für die Höhe des angemessenen Ausgleichs“).

¹³¹⁴ Dazu Kapitel 4.2.1.1.

Zwar bleiben bezüglich jedes Geräts und Speichermediums aufwändige empirische Untersuchungen zur Ermittlung des maßgeblichen Vervielfältigungsumfangs erforderlich. Solch eine empirische Basis ist aber zum einen normativ geboten, um einen Zusammenhang zwischen der Vergütung und dem nach EuGH maßgeblichen „Schaden“ aufgrund gesetzlich zulässiger Nutzungen herzustellen. Zum anderen sind verfahrensrechtliche Änderungen denkbar, die das bisherige Manko beheben, dass neutrale und umfassende Untersuchungen der Privatkopierelevanz bestimmter Geräte und Speichermedien über längere Zeiträume hinweg nicht erfolgen, mit der Konsequenz, dass praktizierten Vergütungssätzen eine verlässliche tatsächliche Basis fehlt.

5.2.4.2 Änderungen auf verfahrensrechtlicher Ebene

Damit kommen wir zu möglichen Änderungen auf verfahrensrechtlicher Ebene, die die vorstehend erläuterten materiellrechtlichen Reformen – insbesondere die Aufwertung des durchschnittlichen Marktpreises zum Ausgangswert der Vergütungsberechnung – sinnvoll flankieren sollten. Insoweit kann zwischen verfahrensrechtlichen Reformen größeren, mittleren und kleineren Ausmaßes unterschieden werden.

Größere verfahrensrechtliche Eingriffe

Größere verfahrensrechtliche Eingriffe würden die derzeit den beteiligten Parteien („Verhandlungslösung“) und im Streitfall den Zivilgerichten zugewiesene Kompetenz zur Bestimmung der angemessenen Vergütung auf einen anderen Akteur verlagern. Abgesehen von einer bereits erörterten Fixierung von Ausgangswerten im Gesetz (s.o.), könnte ein Hoheitsträger unmittelbar oder als Letztentscheider mit der Aufgabe betraut werden, die für einen Geräte- oder Speichermedientyp fällige Vergütung festzusetzen.

Derartige Modelle wurden in der Vergangenheit mehrfach erörtert. So wurde im Rahmen des 2. Korbs ein „am Verwaltungsrecht orientiertes Genehmigungsmodell“¹³¹⁵ diskutiert, aber im Ergebnis verworfen.¹³¹⁶ Selbiges gilt für die mehrfach erwogene, aber nie kodifizierte Ermächtigung eines Bundesministeriums gem. Art. 80 GG, Vergütungssätze für Geräte- und Speichermedientypen per Rechtsverordnung festzusetzen.¹³¹⁷ Auch der Rechtsvergleich bietet interessantes Anschauungsmaterial, sei es in

¹³¹⁵ Siehe dazu Verweyen u.a. 2017, S. 593 m.w.N. (Tarife der Verwertungsgesellschaften müssen von der Eidgenössischen Schiedskommission für die Verwertung von Urheberrechten und verwandten Schutzrechten genehmigt werden; Entscheide der Schiedskommission können vor das Bundesverwaltungsgericht und das Bundesgericht als letzte Instanz gezogen werden, allerdings in der Regel ohne aufschiebende Wirkung).

¹³¹⁶ Siehe auch Bitkom 2024, S. 25 (Entscheidung eines Expertengremiums).

¹³¹⁷ 4.2.1.1.

Gestalt einer unabhängigen Ad-hoc-Verwaltungskommission wie in Frankreich und Belgien oder in Gestalt unmittelbarer ministerieller Festsetzungen wie in Italien und Spanien. Bemerkenswert ist insoweit, dass hoheitliche Festsetzungsverfahren sowohl zu überdurchschnittlichen (Frankreich) als auch zu ggf. deutlich sinkenden (Belgien) Vergütungssätzen führen,¹³¹⁸ was darauf schließen lässt, dass die Beteiligung hoheitlicher Entscheidungsträger keine versteckte Vorentscheidung für eine hohe oder aber niedrige Vergütung darstellt.

Der wesentliche Vorteil derartiger Festsetzungslösungen besteht darin, dass Vergütungen zügig und (ggf. auch) endgültig rechtssicher bestimmt werden. Dieser transaktionskostenreduzierende Effekt kommt allen Beteiligten zugute, und er ist, wie die Erfahrung lehrt, bedeutsam, denn gerade auf der abstrakten Ebene pauschaler Vergütungssätze für ganze Geräte- und Speichermedientypen kommen einvernehmliche Lösungen oftmals nicht zustande. Dies bestätigt das Ergebnis einer Reformarbeitsgruppe im Rahmen des 2. Korbs, wonach eine „starke und mit Autorität ausgestattete Entscheidungsinstanz“ „klar“ befürwortet wurde.¹³¹⁹ Zu den weiteren Vorzügen einer hoheitlichen Vergütungsfestsetzung zählt, dass allgemein gehaltene, technologieneutrale, gesetzliche Grundlagen flexibel auf neue Geräte und Speichermedien angewendet werden können, die maßgebliche Vervielfältigungsrelevanz der Geräte und Medien umfassend und neutral ermittelt werden kann,¹³²⁰ und die Entscheidungen unabhängiger Kommissionen oder Ministerien über eine vergleichsweise hohe Legitimität verfügen.

Allerdings wecken hoheitliche Vergütungsfestsetzungen letztlich ähnliche Bedenken wie ein steuerfinanziertes System. Denn zwar würde die Vergütung weiterhin an die Geräte und Speichermedien anknüpfen, die für vergütungspflichtige Vervielfältigungen genutzt werden, so dass der erforderliche Zusammenhang zwischen Vergütungspflicht und „Schaden“ der Rechtsinhaber bestehen bliebe. Indes würden die Berechtigten die Kontrolle über ihre privaten, urheberrechtlichen Vergütungsansprüche verlieren, die zugleich in den Sog politischer und sonst urheberrechtsfremder Erwägungen geraten würden. Zunächst ist fraglich, ob und wie die Berechtigten ein Festsetzungsverfahren in Gang setzen könnten. Ist die Festsetzung rein ministeriell/hoheitlich ausgestaltet, dürfte insofern ein Aufgriffsermessen bestehen. Die Berechtigten wären darauf angewiesen, dass das zuständige Ministerium dieses Ermessen in ihrem Sinne ausübt. Eine gerichtliche Erzwingung eines Festsetzungsverfahrens hätte unsichere Erfolgsaussichten und wäre jedenfalls langwierig. Würde man alternativ feste Überprüfungszeiträume fixieren, wären ggf. überflüssige Verfahren die Folge. Entscheidend gegen eine unmittelbar

¹³¹⁸ Siehe Kapitel 4.3.1.

¹³¹⁹ Siehe Bundesministerium der Justiz 2006, S. 2.

¹³²⁰ Im zivilprozessualen Erkenntnisverfahren ist dies nur sehr eingeschränkt möglich, siehe Tolkmitt 2014, S. 1005.

hoheitliche Festsetzung urheberrechtlicher Vergütungen aber spricht, dass hierbei faktisch auch politische Opportunitäten Bedeutung erlangen könnten. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die Betreibervergütung gem. § 54c UrhG, bei der öffentliche Stellen wie zB staatliche Hochschulen einen Großteil der Vergütungsschuldner ausmachen.

Wollte man daher einer hoheitlichen Vergütungssetzung überhaupt nähertreten, so sollte diese mit bevorzugt einvernehmlichen Vereinbarungen der Beteiligten kombiniert werden. Ein solches Modell existiert allerdings im Grunde genommen bereits, nämlich in Gestalt des Gesamtvertragsverfahrens gem. §§ 92 Abs. 1 Nr. 3, 128 ff. VGG, an dessen Ende ggf. ein Urteil der OLG München oder des BGH steht. Vom Ansatz her ähnlich strukturiert ist das niederländische Recht, wo Rechtsinhaber und Vertreter der abgabepflichtigen Industrie in einer Stiftung vertreten sind, deren vom Justizminister ernannter Vorsitzender eine endgültige Entscheidung über die Vergütungshöhe trifft, wenn die Verhandlungsparteien keine Einigung erzielen können.¹³²¹ Interessantes Anschauungsmaterial bieten ferner australische und kanadische Gesetze bezüglich der Vergütung für Nutzungen von Presseinhalten durch Suchmaschinen und andere Online-Intermediäre, die einseitig erzwingbare Verhandlungen und eine hoheitliche Vergütungsfestsetzung beim Scheitern dieser Verhandlungen vorsehen.¹³²² Erste diesbezügliche Erfahrungen zeigen, dass das Damoklesschwert einer zeitnahen Vergütungsfestsetzung durch einen Dritten einvernehmliche Vertragsabschlüsse stark begünstigt.¹³²³ Diesen wünschenswerten Effekt zeitigt das bestehende Gesamtvertragsverfahren zumindest bei neuartigen Gerätetypen wohl nur eingeschränkt. Grund hierfür könnte die lange, oft mehrjährige Dauer sein, bis ein Gesamtvertrag rechtskräftig gerichtlich festgesetzt ist, was den Einigungsdruck mindert.

Diese Beobachtung leitet über zu den verfahrensrechtlichen Reformen mittlerer Reichweite, die auch eine Verkürzung des gegenwärtigen gerichtlichen Verfahrensstrangs gem. VGG umfassen könnten.

Mittlere verfahrensrechtliche Eingriffe

Wie oben erläutert, liegt es in Ermangelung anderer Ausgangswerte zur Berechnung der angemessenen Vergütung für gesetzlich zulässige Nutzungen und im Nachvollzug der gegenwärtigen Praxis bestehender Gesamtverträge nahe, an den durchschnittlichen Nettomarktpreis eines Geräte- oder Speichermedientyps anzuknüpfen.¹³²⁴ Dieser Marktpreis bildet allerdings nur die Berechnungsgrundlage.

¹³²¹ Siehe Kapitel 4.3.1.

¹³²² Siehe dazu Peukert 2024, S. 297 ff. Vgl. Kapitel 4.3.4.2.

¹³²³ Peukert 2024, S. 297 ff.

¹³²⁴ Dafür auch Bremer & Lammers 2008, S. 148; a.A. de lege lata BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 212/14, Rn. 45 – Gesamtvertrag Speichermedien.

Da der Preis eines Geräts viele Funktionalitäten abbildet, ist weiter zu bestimmen, welcher Anteil des Preises die Möglichkeit vergütungspflichtiger Vervielfältigungen repräsentiert. Hierzu sollte der Gesetzgeber einen Korridor vorgeben, zB bis zu 5 %. Welcher Prozentsatz als angemessene Vergütung vergütungspflichtiger Vervielfältigungen anzusetzen ist, hängt sodann de lege lata und sinnvollerweise auch künftig primär davon ab, in welchem Maß das betreffende Gerät oder Speichermedium tatsächlich für Vervielfältigungen nach § 53 Abs. 1 oder 2 oder den §§ 60a bis 60f UrhG genutzt wird (vgl. § 54a Abs. 1 UrhG).¹³²⁵

Auch im Hinblick auf diesen zweiten fundamentalen Gesichtspunkt der Angemessenheitssuche – der Ermittlung des „maßgeblichen“ (§ 93 VGG) Nutzungsumfangs – operiert die gegenwärtige Praxis ohne feste Grundlage. Soweit ersichtlich wurden für keinen derzeit relevanten Geräte- oder Speichermedientyp aktuelle Nutzungsdaten in einer empirischen Untersuchung gem. § 93 VGG erhoben.¹³²⁶ Stattdessen haben die ZPÜ und Nutzervereinigungen in den Jahren bis 2019 für nahezu alle Geräte und Speichermedien Gesamtverträge abgeschlossen, in denen „etwa 2 % bis 3 % der bei Abschluss der Gesamtverträge geltenden durchschnittlichen Marktpreise“ als Vergütungssatz niedergelegt sind.¹³²⁷ Nach Auffassung des BGH „ist zu vermuten, dass eine gesamtvertraglich festgesetzte Vergütung eher der angemessenen Vergütung entspricht als eine solche, die auf der Grundlage einer Studie errechnet worden ist“. ¹³²⁸ Damit hat der BGH die Prägekraft der Verhandlungsergebnisse nochmals gestärkt. Das Ergebnis sind praktisch seit Jahren gleich gebliebene Vergütungssätze pro Gerät und ein insgesamt recht stabiles Gesamtvergütungsaufkommen.¹³²⁹

Zugleich aber hat diese Studie in Übereinstimmung mit empirischen Erhebungen in anderen Mitgliedstaaten gezeigt, dass sich die digitalen Nutzungsgewohnheiten unter Berücksichtigung des Streamings erheblich verändert haben.¹³³⁰ Ob diese Änderungen zu einem Anstieg (so die Vertreter der Berechtigten) oder einem Rückgang (so die Nutzervereinigungen) von Privatkopien geführt haben, ist ungeklärt. Wie auch immer sich die gegenwärtige Nutzungslage tatsächlich darstellt – aus normativer Sicht zu-

¹³²⁵ Bremer & Lammers 2008, S. 148.

¹³²⁶ Vgl. ZltCo 2024, S. 7 f.

¹³²⁷ ZPÜ 2024, S. 68.

¹³²⁸ BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 60 – Gesamtvertrag PCs; BGH, Urteil vom 10.09.2020, I ZR 66/19, Rn. 24 – Gesamtvertragsnachlass; OLG München, Beschluss vom 22.12.2022, 38 Sch 45/22 WG, juris Rn. 37-38.

¹³²⁹ Siehe Kapitel 4.2.3.7. Zu rechtsvergleichend ähnlichen Beobachtungen Kapitel 4.3.1.

¹³³⁰ Siehe Kapitel 4.2.3.2 a.E.; ferner zu Studien in anderen Mitgliedstaaten Kapitel 4.3.1.

treffend hält die Schiedsstelle fest: „Angesichts des für die Schiedsstelle außer Frage stehenden, ständigen Wandels des Nutzerverhaltens kommt jedoch die Perpetuierung einer Vergütungshöhe, die keinerlei Bezug zum Nutzerverhalten mehr hat oder hätte, unter keinen Umständen in Betracht.“¹³³¹ Auch in der Literatur wird kritisch angemerkt, die Marktergebniskontrolle durch die Gerichte trage die Gefahr „einer Zementierung der Urheberrechtsvergütung“ in sich.¹³³²

Auf den ersten Blick liegt eine solche Entkopplung gesamtvertraglicher Vergütungssätze von den tatsächlichen Nutzungsumständen fern. Denn Gesamtverträge können von jeder Seite gekündigt werden, und ein anschließender Tarif wäre gem. § 40 Abs. 1 S. 2 VGG „auf Grundlage einer empirischen Untersuchung aus einem Verfahren gemäß § 93“ VGG aufzustellen. Nach jener Vorschrift können *Verwertungsgesellschaften* die Schiedsstelle anrufen, um eine selbständige empirische Untersuchung zur Ermittlung der nach § 54a Absatz 1 des Urheberrechtsgesetzes maßgeblichen Nutzung durchführen zu lassen.¹³³³

Den Nutzervereinigungen aber steht dieses Antragsrecht nicht zu.¹³³⁴ Das bedeutet, dass sie nicht in der Lage sind, neutrale empirische Untersuchungen anzustoßen, wenn sie der Auffassung sind, dass das Ausmaß vergütungspflichtiger Vervielfältigungen so stark zurückgegangen ist, dass der gesamtvertragliche Vergütungssatz überhöht erscheint. Diese verfahrensrechtliche Einseitigkeit begünstigt einen möglicherweise problematischen Lock-in-Effekt. Nutzervereinigungen, die einen Gesamtvertrag unterzeichnet haben, kündigen nicht, weil über veränderte Nutzungsgewohnheiten allenfalls in einem Zivilprozess über die Angemessenheit einer Tarifforderung Beweis erhoben wird. Hierzu kommt es ggf. nicht, wenn es den Nutzervereinigungen nicht gelingt, die starke Angemessenheitsvermutung eines früheren Gesamtvertrags zu erschüttern. Jedenfalls kann aus einem Zivilprozess heraus keine empirische Untersuchung gem. §§ 93, 112 ff. VGG veranlasst werden, wenn die beteiligte Verwertungsgesellschaft keinen entsprechenden Antrag stellt. Denselben Schwierigkeiten sehen sich Vergütungsschuldner bzw. ihre Verbände ausgesetzt, die nicht an einen Gesamtvertrag gebunden sind, weil die Rechtsprechung auch insofern von einer starken Angemessenheitsvermutung ausgeht.

¹³³¹ Schiedsstelle nach dem VGG, Einigungsvorschlag vom 05.05.2020, Sch-Urh 59/16, S. 15, unter https://www.dpma.de/docs/dpma/schiedsstelle_vgg/sch_urh_59-16_ev_05052020.pdf (abgerufen am 16.04.2025).

¹³³² Tolkmitt 2014, S. 997, 1005.

¹³³³ Siehe Kapitel 4.2.4.1.

¹³³⁴ Bundesregierung 2016a, S. 99.

Um hier für eine gewisse verfahrensmäßige Öffnung und zugleich eine dauerhafte empirische Validierung des Vergütungssystems zu sorgen, könnte gesetzlich geregelt werden, dass nicht an einen Gesamtvertrag gebundene Nutzervereinigungen (mit einer gewissen Mindestzahl an Mitgliedern) jederzeit einwenden können, dass ein Tarif, der einen in einem Gesamtvertrag festgelegten Vergütungssatz festsetzt, unangemessen ist, weil sich der durchschnittliche Nettomarktpreis (gem. § 54a Abs. 1 künftige Fassung, s.o.) oder die für den Vergütungssatz maßgeblichen Umstände gem. § 54a Abs. 2 künftige Fassung (s.o.) seit dem Abschluss des relevanten Gesamtvertrags so erheblich geändert haben, dass der im Gesamtvertrag niedergelegte Vergütungssatz unter Berücksichtigung aller Umstände insgesamt nicht mehr angemessen ist. Ist nach dem Vortrag der Nutzervereinigung hinreichend wahrscheinlich, dass seit dem Abschluss des relevanten Gesamtvertrags eine erhebliche, vergütungsrelevante Änderung der maßgeblichen Nutzungen des Geräts eingetreten ist, so hat die Schiedsstelle eine empirische Untersuchung entsprechend den §§ 112-116 VGG in Auftrag zu geben.

Hierbei wird es nicht selten inzident auf ungeklärte Rechtsfragen zur Reichweite der Vergütungspflicht ankommen (zB: sind Tethered copies als vergütungspflichtige Vervielfältigungen zu erfassen?). Um insoweit für alle Beteiligten zügig und effizient für eine Klärung rechtlicher Grundsatzfragen zu sorgen, könnte flankierend ein Musterfeststellungsverfahren nach dem Vorbild der §§ 41 Abs. 1, 42 VDuG geschaffen werden. Mit einer solchen Musterfeststellungsklage könnten Verwertungsgesellschaften und repräsentative Nutzervereinigungen die Feststellung des Vorliegens oder Nichtvorliegens von rechtlichen Voraussetzungen für das Bestehen oder Nichtbestehen eines Vergütungsanspruchs gem. § 54 UrhG begehren. Da es sich um reine Rechtsfragen handelt, erscheint eine Vorbefassung der Schiedsstelle nicht erforderlich. Stattdessen würde eine Zuständigkeit des OLG am Sitz der Schiedsstelle (München) mit Revisionsmöglichkeit zum BGH genügen. Hängt eine von der Schiedsstelle anzuordnende empirische Untersuchung ganz oder zum Teil vom Ausgang eines solchen Musterfeststellungsverfahrens ab, sollte die Schiedsstelle ihr § 93 VGG-Verfahren zur Erledigung des Musterfeststellungsverfahrens aussetzen können. Endgültige Entscheidungen in Musterfeststellungsverfahren sollten wie auch die Ergebnisse empirischer Untersuchungen zwingend publiziert werden.¹³³⁵

Solche verfahrensrechtliche Maßnahmen würden zwar dazu beitragen, das Vergütungssystem auf eine solide empirische und rechtliche Grundlage zu stellen und auf diese Weise dauerhaft die Angemessenheit der Vergütungen zu gewährleisten. Dieses Ziel lässt sich jedoch nicht ohne erhebliche Schwierigkeiten und auch Nachteile erreichen. Erstens könnte eine Studie des heutigen Nutzerverhaltens nichts darüber aussagen, wie sich dieses Verhalten seit beispielsweise 2019 entwickelt hat. Bei Inkrafttreten

¹³³⁵ Siehe § 114 Abs. 2 VGG und Rechtsausschuss u.a., S. 3 f.

des skizzierten Verfahrens würden mit anderen Worten Vergleichsdaten fehlen. Dieses Problem lässt sich allenfalls dadurch bewältigen, dass man auch Ergebnisse aus früheren Studien aus anderen Ländern, zB den Niederlanden, Norwegen und Finnland,¹³³⁶ für relevant erklärt.¹³³⁷ Zweitens ist fraglich, wer die erheblichen Kosten empirischer Untersuchungen zu tragen hat. Erlegt man die Kosten ausnahmslos dem Antragsteller auf, würde das von der gewünschten Klärung der empirischen Grundlagen abhalten. Vorzugswürdig erscheint daher weiterhin die in § 121 Abs. 1 VGG angeordnete Regel, dass die Kosten auf Verwertungsgesellschaften oder Nutzervereinigung nach billigem Ermessen verteilt werden. Soweit demnach die empirische Studie die Auffassung des Antragstellers bestätigt, hätte die Gegenseite die Kosten zu tragen. Allein diese Kostenverteilung dürfte die Bereitschaft, Gesamtverträge mit Blick auf sich ändernde tatsächliche Umstände nachzuverhandeln, erheblich fördern.

Nicht zuletzt würden die vorgeschlagenen Maßnahmen zumindest übergangsweise zu Rechtsunsicherheit und im schlimmsten Fall zu einer jahrelangen Unterbrechung von Zahlungen führen. Mit Blick hierauf ist also eine gesetzgeberische Abwägung zwischen der Erhaltung der Stabilität des Vergütungssystems einerseits und seiner hinreichenden Fundierung in der sich ständig wandelnden Nutzungsrealität andererseits erforderlich. An dieser Stelle zu erwähnen ist schließlich der stabilitätsfördernde Vorschlag der ZPÜ, wonach die Rechtsprechung des BGH zur Indizwirkung von Gesamtverträgen in eine gesetzliche Regelung nach dem Vorbild von § 32 Abs. 2a UrhG überführt werden sollte.¹³³⁸

Kleinere verfahrensrechtliche Anpassungen

Sollte der Gesetzgeber in Abwägung ihrer Vor- und Nachteile die dargestellten mittleren Eingriffe in die Verfahrensstruktur des geltenden Vergütungssystems nicht für opportun erachten, ist abschließend zu erörtern, ob sich zumindest kleinere verfahrensrechtliche Maßnahmen, einschließlich von Maßnahmen zur Optimierung der Durchsetzung von Vergütungsansprüchen, empfehlen.

Erstens könnte sich je nach dem Ausgang des anhängigen Vorabentscheidungsersuchens des BGH, ob es mit Art. 5 Abs. 2 Buchst. b der Richtlinie 2001/29/EG vereinbar ist, dass eine nationale Regelung Hersteller, Importeure oder Händler, die Speichermedien an gewerbliche Endabnehmer verkaufen, zur Zahlung der Privatkopievergütung verpflichtet, sofern sie nicht nachweisen, dass mit Hilfe dieser Geräte allenfalls in geringem Umfang tatsächlich Vervielfältigungen eines Werkes durch eine natürliche

¹³³⁶ Dazu Kapitel 4.3.1.

¹³³⁷ Hierfür auch Tolkmitt 2014, S. 999.

¹³³⁸ ZPÜ 2024, S. 91.

Person zum privaten Gebrauch auf beliebigen Trägern angefertigt worden sind oder nach dem normalen Gang der Dinge angefertigt werden,¹³³⁹ gesetzgeberischer Handlungsbedarf ergeben. Doch selbst wenn der EuGH entscheiden würde, dass die gegenwärtige, verwertungsgesellschaftsfreundliche Rechtsprechungspraxis nicht mit dem Unionsrecht in Einklang steht, wäre vor einer spezialgesetzlichen Regelung zu prüfen, ob die insoweit bereits existierenden Melde- und Erstattungsprozeduren der ZPÜ nicht bereits unter Beachtung der allgemeinen Vorgaben des VGG entsprechend anzupassen sind.

Zweitens könnte der für Gesamtvertragsverfahren und allgemeine Tarifstreitigkeiten derzeit gem. §§ 128 f. VGG vorgesehene Verfahrensstrang Schiedsstelle → OLG München → BGH (→ EuGH → BGH) im Interesse einer Beschleunigung der Verfahren überdacht werden. Dazu kommen mehrere Varianten in Betracht. Im Gesetzgebungsverfahren zum 2. Korb hatte der Rechtsausschuss „zur Straffung des Verfahrenszuges“ vorgeschlagen, grundsätzliche Streitigkeiten über die Kopiervergütung in erster Instanz einem neuen Spezialsenat am Bundespatentgericht zuzuweisen, mit Revisionsmöglichkeit zum Bundesgerichtshof.¹³⁴⁰ Hierfür wäre allerdings eine Verfassungsänderung in Gestalt einer Ergänzung der Kompetenznorm des Artikels 96 Abs. 1 GG um den Bereich des Urheberrechts erforderlich. Außerdem ist kein prinzipieller Grund ersichtlich, weshalb ein solcher Spezialsenat effizienter arbeiten sollte als der für VGG-Sachen zuständige Senat beim OLG München.¹³⁴¹ Überdies haben die beteiligten Kreise mitgeteilt, dass eher zufällige Umstände wie ein hoher Verfahrensanfall oder die Senatsbesetzung für kürzere oder eben längere Verfahrensdauern verantwortlich zu machen sind.¹³⁴²

Diese Untersuchungsergebnisse sprechen zugleich dafür, an der Schiedsstelle und ihrer zwingenden Anrufung in grundsätzlichen Streitigkeiten festzuhalten. Fundamentalkritik an der Struktur und den Verfahren der Schiedsstelle äußern die beteiligten Kreise nicht. Die Dauer der Schiedsstellenverfahren ist in den letzten Jahren deutlich gesunken.¹³⁴³ Zugleich erscheinen die speziellen Verfahrensgrundsätze gem. §§ 95 ff. VGG in Anbetracht der Besonderheiten der Streitfälle unverändert gerechtfertigt. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf den Ausschluss der Öffentlichkeit bei mündlichen Verhandlungen (§ 100 Abs. 2 S. 1 VGG) und die Aufklärung des Sachverhalts gem. § 104 VGG. Vor diesem Hintergrund besteht kein Anlass für grundlegende Reformen der Schiedsstellenzuständigkeit und -verfahren. Sollte sich der Gesetzgeber allerdings zu Änderungen des Vergütungssystems entschließen, insbes. zur

¹³³⁹ BGH, Vorlagebeschluss vom 26.09.2024, I ZR 1/24 – gewerblicher Endabnehmer.

¹³⁴⁰ Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz 2016, S. 10.

¹³⁴¹ Kritisch aber Bremer & Lammers 2008, S. 150.

¹³⁴² Siehe Kapitel 4.2.4.2 und 4.2.4.3.

¹³⁴³ Siehe Kapitel 4.2.4.3.

Öffnung der Verfahren für empirische Untersuchungen, sollte ein Verfahrensstau durch die zumindest vorübergehende Bildung mehrerer Kammern gem. § 124 Abs. 3 VGG vermieden werden. Gesetzgeberischer Handlungsbedarf besteht auch insofern nicht.

Anders verhält es sich im Hinblick auf die unseres Erachtens nicht optimale Transparenz über Schiedsstellenentscheidungen. Hierzu hatte der Bundesrat im Zuge der VG-Richtlinienumsetzung einen neuen § 105 Abs. 6 VGG vorgeschlagen, der lauten sollte: „Die Schiedsstellen sind verpflichtet, die Entscheidungen und die Darstellung der Entscheidungsfindung mindestens jährlich zu veröffentlichen.“¹³⁴⁴ Eine solche Publikationspflicht erscheint im Interesse gleicher Marktbedingungen wünschenswert. Geheimhaltungsinteressen der Beteiligten kann durch Schwärzungen Rechnung getragen werden.

Zweifel erscheinen uns hingegen angebracht im Hinblick auf einen weiteren Vorschlag des Bundesrates, wonach durch eine Änderung des § 124 Abs. 2 S. 2 VGG sichergestellt werden sollte, dass der Schiedsstelle ein Vertreter von Verbraucherschutzverbänden angehört.¹³⁴⁵ Derzeit ist die Schiedsstelle als neutrale Instanz ausgestaltet, deren Mitglieder vom Bundesministerium der Justiz berufen werden (§ 124 Abs. 2 S. 2 VGG). Soweit sich der Gesetzgeber nicht für eine größere verfahrensmäßige Reform entschließt, bei der ein Gremium aus Vertretern der Berechtigten, der Vergütungsschuldner und ggf. auch der Verbraucher eine Vergütung vorschlägt, die ggf. hoheitlich zu validieren ist (s.o.), sollte an der justizförmig strukturierten Schiedsstelle festgehalten werden.

Schließlich regen die ZPÜ und die VG Wort zwei Maßnahmen zur Effektivierung der Rechtsdurchsetzung an, die auch wir für sinnvoll erachten. Zum einen erfasst die Vermutungsregel des § 49 VGG nicht die gesetzlichen Vergütungsansprüche nach § 60h Abs. 1 UrhG sowie nach §§ 5 Abs. 2, 12 Abs. 1 UrhDaG.¹³⁴⁶ Diese Lücke sollte geschlossen werden. Zum anderen teilt die ZPÜ mit, dass die praktisch bedeutsame Sicherheitsleistung nach § 107 VGG nur angeordnet wird, wenn das in Anspruch genommene Unternehmen Auskünfte nach § 54f UrhG erteilt hat. Um zu verhindern, dass Schuldner auf diese Weise die Anordnung einer Sicherheitsleistung verhindern, sollte gesetzlich geregelt werden, dass die Anordnung einer Sicherheitsleistung nicht zwingend eine Auskunft nach § 54f UrhG des in Anspruch genommenen Unternehmens voraussetzt, sondern auch auf der Grundlage von Schätzungen der Anzahl der in den Verkehr gebrachten Stückzahlen erfolgen kann, etwa auf der Grundlage der von den

¹³⁴⁴ Rechtsausschuss u.a. 2016, S. 4 f., dort auch zur Erweiterung der Veröffentlichungspflicht gem. § 114 Abs. 2 VGG im Hinblick auf die Grundlagen einer empirischen Untersuchung.

¹³⁴⁵ Rechtsausschuss u.a. 2016, S. 6.

¹³⁴⁶ VG Wort 2024, S. 7.

jeweiligen Unternehmen veröffentlichten Absatz- oder Umsatzzahlen oder auf der Grundlage von Erhebungen von Marktforschungsinstituten.¹³⁴⁷

5.2.5 Kombinationsoptionen im Verhältnis gesetzlicher und individueller Vergütung

Vor dem Hintergrund der in Kapitel 4 dargestellten Untersuchungsergebnisse zum geltenden Recht und der vorstehend skizzierten Reformoptionen ist abschließend auf die Frage einzugehen, wie gesetzliche Vergütungsansprüche und „klassische“ Einzellizenzierung so kombiniert werden können, dass angemessene Vergütungen bei möglichst geringen Transaktionskosten gewährleistet sind. Insoweit ist klarzustellen, dass hier allein zum Verhältnis zwischen individuellen Nutzungsverträgen einerseits und der in Kapitel 2.1.2 so genannten „gesetzlichen Lizenz“ zum Ausgleich der nach §§ 53 Abs. 1 und 2, 60a-f UrhG zulässigen Vervielfältigungen andererseits Stellung genommen wird.

Denklogisch gibt es drei mögliche Kombinationen zwischen diesen beiden Typen von Vergütungsansprüchen. Entweder es gibt nur einen der beiden Typen bzw. ein Typus verdrängt den anderen vollständig oder die beiden Typen bestehen parallel nebeneinander.

Nur individualvertragliche Vergütungen gäbe es, wenn die Schranke des § 53 UrhG aufgehoben würde. Diese Lösung halten wir wie erläutert nicht für ratsam. Selbst dann würden die gesetzlichen Vergütungsansprüche gem. § 60h Abs. 1 UrhG fortbestehen. Eine Aufhebung der zugrundeliegenden Schranken, soweit dies überhaupt unionsrechtlich zulässig wäre, wird soweit ersichtlich von keiner Seite gefordert.

Ein Vorrang der gesetzlichen Vergütung gem. §§ 54 ff. UrhG besteht nur teilweise, nämlich im Hinblick auf § 60h UrhG. Denn Vereinbarungen, die erlaubte Nutzungen nach den §§ 60a bis 60f UrhG zum Nachteil der Nutzungsberechtigten beschränken oder untersagen, entfalten gem. § 60g Abs. 1 keine Rechtswirkungen. Insoweit stellt sich die Frage der Kombination von vertraglicher und gesetzlicher Vergütung nicht; es kann überhaupt nur eine gesetzliche Vergütung geben. Selbiges gilt für unentgeltliche Gestattungen von Downloads und anderen Vervielfältigungen, die zugleich nach § 53 UrhG zulässig wären.¹³⁴⁸

¹³⁴⁷ ZPÜ 2024, S. 91.

¹³⁴⁸ Hierzu Kapitel 4.2.3.6 a.E.

Anders ist dies im Hinblick auf entgeltliche Gestattungen von Vervielfältigungen gem. § 53 Abs. 1 und 2 UrhG. Denn insoweit halten selbst diejenigen Literaturstimmen, die davon ausgehen, dass es im Anwendungsbereich der Schranke keine Nutzungsrechtseinräumungen geben kann, schuldrechtliche Vereinbarungen über Zahlungspflichten für Nutzungen, die eigentlich von der Schranke gedeckt wären, für rechtswirksam.¹³⁴⁹ Daher kann es insbesondere bei digitalen Privatkopien zu einem Nebeneinander bzw. einer Überlappung von gesetzlicher und einzelvertraglicher Lizenz kommen.

Die Konsequenzen dieser Überlappung sind umstritten und Gegenstand der anhängigen Rechtssache C-496/24 (Stichting de ThuisKopie) zu Tethered Downloads.¹³⁵⁰ Nach einer Auffassung lassen individuelle Entgelte, die für die „Bereitstellung“ von Streaming- oder Datenbankinhalten gezahlt werden, den gesetzlichen Vergütungsansprüche für hierdurch ermöglichte Privatkopien unberührt. Nach der Gegenauffassung würde dies zu einer doppelten und damit unangemessenen Zahlung für Vervielfältigungen führen, die vertraglich gestattet und zugleich vom Anwendungsbereich der Privatkopieschranke gedeckt sind, so dass individuell vergütete Vervielfältigungen bei der Ermittlung des Ausmaßes gesetzlich vergütungspflichtiger Vervielfältigungen nicht mehr mitgezählt werden dürften.¹³⁵¹

Eine kodifikatorische Entscheidung dieses Streits durch den deutschen Gesetzgeber erscheint zumindest so lange nicht ratsam, wie der EuGH nicht in Sachen Stichting de ThuisKopie entschieden hat, und auch dann nur, wenn der Gerichtshof den Mitgliedstaaten (wie in Bezug auf Cloudspeicherdienste) insoweit einen Spielraum zubilligen sollte. In diesem, nach unserer Einschätzung unwahrscheinlichen Fall, besteht ebenfalls kein Handlungsbedarf, wenn der Gesetzgeber die vom BGH vertretene Auffassung für richtig erachtet, dass kein ausgleichspflichtiger „Schaden“ vorliegt, wenn dem Rechtsinhaber für die Erteilung seiner Zustimmung zum Herunterladen des Werkes aus dem Internet ein individueller Vergütungsanspruch zusteht.¹³⁵² Diese Lösung entspricht dem System kommunizierender Röhren, das der Gesetzgeber des 2. Korbs für das Verhältnis zwischen technischen Schutzmaßnahmen und Schranken/gesetzlicher Vergütung kodifizierte.¹³⁵³ Demnach gilt, dass sich technisch abgesicherte, individu-

¹³⁴⁹ Heine & Stang 2020, S. 31 ff.

¹³⁵⁰ Siehe Kapitel 4.2.3.2 und 4.3.1.

¹³⁵¹ Hierzu Kapitel 4.2.3.6 a.E.

¹³⁵² BGH, Urteil vom 19.11. 2015, I ZR 151/13, Rn. 53 – Gesamtvertrag Unterhaltungselektronik; BGH, Urteil vom 16.03.2017, I ZR 36/15, Rn. 50, 70 – Gesamtvertrag PCs; vgl. auch BGH, Urteil vom 20.03.2013, I ZR 84/11, Rn. 46 f. – Gesamtvertrag Hochschul-Intranet.

¹³⁵³ Bundesregierung 2006, S. 15; Bundesministerium der Justiz 2006, S. 1; zweifelnd Brenken 2013, S. 52. Für eine Abkehr von dieser Lösung aber Verweyen 2019, Abs. 39 f.

elle Vergütung und das Kopiervergütungssystem der §§ 54 ff. UrhG zueinander antiproportional verhalten: Nimmt die technisch flankierte Individuallizenzierung zu und sinkt deshalb die Zahl vergütungspflichtiger Vervielfältigungen, muss das aggregierte Vergütungsaufkommen gem. §§ 54 ff. UrhG sinken – und umgekehrt. Es ist unseres Erachtens kein Grund ersichtlich, diese flexible Gesamtlösung aufzugeben, da es bis auf Weiteres sowohl lizenzierte als auch nicht oder unentgeltlich gestattete Vervielfältigungen im Anwendungsbereich des § 53 UrhG geben dürfte.¹³⁵⁴ Die vorstehend skizzierten Maßnahmen zur Förderung empirischer Untersuchungen würden dazu beitragen, dieses angemessene Gesamtsystem auf eine validere tatsächliche Grundlage zu stellen.

¹³⁵⁴ Peukert 2004, S. 749 ff.; Wieseemann 2007, S. 341 ff.

Danksagung

Der große Dank der Studienautoren gilt dem Bundesministerium der Justiz sowie dem Bundesamt für Justiz für die finanzielle Unterstützung und administrative Betreuung dieses Forschungsprojekts.

Ebenso gilt der Dank allen Stakeholdern der Urheber- und Verwerterseite, die durch ihre Auskunftsbereitschaft und Unterstützung zum Gelingen der Studie maßgeblich beigetragen haben.

Überdies geht unser herzlicher Dank an zahlreiche Kollegen, die das Projekt kritisch begleitet und unterstützt haben, darunter Stefan Gorgels, Jonathan Holl, Clemens Knoblauch, Lorena Menne, Ngoc Diep Nguyen, Jule Neubauer, Tarah Ramthun, Yasmin Sitarek sowie Jana Costas und Patrick Vonderau.

Besonders sind wir den ausländischen Urheberrechtsexperten zu großem Dank verpflichtet, die wertvolle Informationen, Anregungen und Hinweise für die Analyse der Rechtslage und -entwicklung in den ausgewählten ausländischen Systemen in Abschnitt 4.3 gegeben haben: Prof. Dr. Valérie Laure-Bena-bou, Université Paris Saclay/UVSQ; Prof. Dr. Aleksei Kelli, University of Tartu; Prof. Dr. Taina Pihlaja-rinne, University of Helsinki; Prof. Dr. Cyrill Rigamonti, Universität Bern; Prof. Dr. Thomas Riis, University of Copenhagen; Prof. Dr. Ole-Andreas Rognstad, University of Oslo; Prof. Dr. Jan Gunnar Rosén, Stockholm University; Prof. Dr. Antoni Rubí Puig, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona; Prof. Dr. Caterina Sganga, Scuola Superiore Sant'Anna, Pisa; Prof. Dr. Alain Strowel, Saint-Louis University und UCLouvain; Prof. Dr. Edouard Treppoz; Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne; Prof. Dr. Dirk Visser, Leiden University. Die rechtsvergleichende Analyse in 4.3 wurde ausschließlich von den Autoren der vorliegenden Studie erstellt. Etwaige Fehler oder Auslassungen gehen nicht zu Lasten der Urheberrechtsexperten, die uns mit großem Einsatz geholfen haben.

Literaturverzeichnis

- Ackermann, T. (2013). Die Angemessenheit im allgemeinen Privat- und Wirtschaftsrecht. In *Die „Angemessenheit“ im Urheberrecht* (9-37). Mohr Siebeck.
- Adler, M. (1985). Stardom and talent. *The American economic review* 75.1, 208-212.
- Adler, M. (2006). Stardom and talent. In V. Ginsburgh, & D. Throsby, *Handbook of the Economics of Art and Culture* (Vol. 1) (pp. 486-499). Elsevier.
- Adobe (2024). Preise und Zahlungsinformationen. Abgerufen am 9.10.2024, unter <https://helpx.adobe.com/de/stock/contributor/help/royalty-details.html>.
- Advidera (2024). Soziale Medien. Abgerufen am 11.10.2024, unter <https://www.advidera.com/glossar/soziale-medien>.
- Agarwal, N., & Budish, E. (2021). Market design. In *In Handbook of Industrial Organization* (Vol. 5(1), pp. 1-79). Elsevier.
- AGF Videoforschung (2024). AGF SCOPE 1.4 01.01.2023-31.12.2023 Marktstandard: TV Auswertungstyp TV-Zeitintervall produktbezogen. Abgerufen am 15.10.2024, unter <https://www.agf.de/daten/tv-daten>.
- AGICOA (2020). Distribution Plan of AGICOA GmbH for revenues collected as compensation for cable retransmission rights. München.
- Allen, D. W. (1991). What are transaction costs? *Rsch. in L. & Econ.*, 14(1).
- Allen, T. (2018). What's in a Game: Collective Management Organizations and Video Game Copyright. *UNLV Gaming Law Journal* 8, 209-231.
- Amazon Kindle Direct Publishing (2024). *Tantiemen*. Abgerufen am 26.08.2024, unter https://kdp.amazon.com/de_DE/help/topic/G202181110.
- Amazon Prime Video (2021). Prime Video Direct - Lizenzvereinbarung für Digital Inhalte. Abgerufen am 30.10.2024, unter <https://videodirect.amazon.com/home/agreement>.
- Amdocs (2024). *The New Streamer 2024*.
- Anderson, C. (2004). *The long tail*. *Wired*, 12(10).
- Anderson, I. (2024). How to Monetize Your Article on Medium. Abgerufen am 11.11.2024, unter <https://medium.com/write-a-catalyst/how-to-monetize-your-article-on-medium-06f3a9406411>.

- Aouad, S. (2014). L'ordonnance du 12 novembre 2014 sur les contrats d'édition : consécration des droits numériques de l'auteur, *Nomos*, 27. November 2014. Abgerufen am 13.12.2024, unter <https://www.nomosparis.com/l-ordonnance-du-12-novembre-2014-sur-les-contrats-d-edition-consecration-des-droits-numeriques-de-l-auteur/>.
- Apple Podcasters for Creators (2024). Übersicht über das Apple Podcasters Program. Abgerufen am 22.11.2024, unter <https://podcasters.apple.com/de-de/support/892-apple-podcasters-program-overview>.
- Apple (2025). *Apple Podcasts FAQ*. Abgerufen am 01.09.2025, unter <https://www.apple.com/de/apple-podcasts/>.
- ARD, ZDF und Forschungskommission (2024). *ARD/ZDF-Medienstudie 2024. Grundlagenstudie im Auftrag der ARD, ZDF und Forschungskommission*. ARD; ZDF.
- ARD (2014-2022). ARD-Produzentenbericht 2014-2022.
- ARD (2019). Gemeinsame Vergütungsregeln mit Drehbuchautoren und Verlagen treten in Kraft. Abgerufen am 16.10.2024, unter <https://www.ard.de/die-ard/wie-sie-uns-erreichen/ard-pressemeldungen/2019/07-15-Verguetungsregeln-mit-Drehbuchautoren-und-Verlagen-100/>.
- ARD (2021). ARD-Sender, Produzenten und Dokumentarfilmer vereinbaren gemeinsame Vergütungsregeln. Abgerufen am 16.10.2024, unter <https://www.ard.de/die-ard/presse-und-kontakt/ard-pressemeldungen/2021/01-20-ARD-und-Dokumentarfilmer-vereinbaren-gemeinsame-Verguetungsregeln100/>.
- ARD (2023). Mindesthonorare und Nachvergütungen für Regisseurinnen und Regisseure – ARD, BVR, ARD DEGETO und Produzentenallianz beschließen Gemeinsame Vergütungsregeln. Abgerufen am 14.10.2024, unter <https://www.ard.de/die-ard/presse-und-kontakt/ard-pressemeldungen/2023/06-26-Mindesthonorare-und-Nachverguetungen-fuer-Regisseure-ARD-BVR-DE-GETO-und-Produzentenallianz-beschliessen-Gemeinsame-Verguetungsregeln-100/>.
- Armstrong, A. (2024). *Computer Weekly*. Abgerufen am 03.01.2025, unter <https://www.computer-weekly.com/de/feature/KI-treibt-die-Nachfrage-nach-Speichermedien-nach-oben>.
- Aschermann, T. (2018). DLC: Das bedeutet die Abkürzung.
- Aslam, S. (2024). Instagram by the Numbers: Stats, Demographics & Fun Facts. Abgerufen am 18.11.2024, unter <https://www.omnicoreagency.com/instagram-statistics>.
- Ausschuss für Recht und Binnenmarkt (2001). Empfehlung für die zweite Lesung betreffend den Gemeinsamen Standpunkt des Rates im Hinblick auf den Erlass der Richtlinie des Europäischen

Parlaments und des Rates zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, A5-0043/2001. Brüssel.

Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz (2016). Beschlussempfehlung und Bericht zu dem Gesetzesentwurf der Bundesregierung – Drucksachen 18/7223, 18/7453, 18/7605 Nr. 6 – Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2014/26/EU über die kollektive Wahrnehmung von Urheber- und verwandten Schutzrechten und die Vergabe von Mehrgebietslizenzen für Rechte an Musikwerken für die Online-Nutzung im Binnenmarkt sowie zur Änderung des Verfahrens betreffend die Geräte- und Speichermedienvergütung (VG-Richtlinie-Umsetzungsgesetz), Bundestags-Drucksache 18/8268. Berlin.

Australian Competition & Consumer Commission (2019). Digital Platforms Inquiry. Final Report.

Barbers, I., & Pollack, P. (2021). Open Access in Deutschland - Entwicklung in den Jahren 2005 - 2019. *Wissenschaftlicher Ergebnisbericht*.

Baumol, W. J. (1986). Unnatural value: or art investment as floating crap game. *The American Economic Review*, 76(2), 10-14.

Baumol, W., & Fischer, D. (1986). *Superfairness: applications and theory*. MIT Press.

Bayrischer Rundfunk (2022). Wichtige Fakten zu "Nachrichten im Wandel der Zeit".

BDVZ (2024). *Zeitungszahlen - Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger*. Abgerufen am 10.01.2025, unter <https://www.bdzv-relevant.de/zeitungszahlen/zeitungszahlen-2024-umsatz/>.

Becker, J. & Müller, S. (2012). Die Bestimmung der Höhe der angemessenen Vergütung für private Vervielfältigung. In *Kunst, Recht, Geld. Festschrift für Gerhard Pfennig zum 65. Geburtstag*. Herausgegeben von A. Schierholz und F. Melichar (373-386). CH Beck.

Beckman, J. (2024). 2023's Google Ads Statistics: Don't Miss Out! Abgerufen am 28.11.2024, unter <https://techreport.com/statistics/finance-marketing/google-ads-statistics/>.

BeckOK (2025). *Beck'scher Online-Kommentar zum Urheberrecht*. Herausgegeben von H. P. Götting, Lauber-Rönsberg, A., Rauer, N. 45. Edition.

Benabou, V. u.a. (2020). Comment of the European Copyright Society Addressing Selected Aspects of the Implementation of Articles 18 to 22 of the Directive (EU) 2019/790 on Copyright in the Digital Single Market. *University of Copenhagen Faculty of Law Research Paper No. 102*.

- Benhamou, E. (2003). Optimal Malliavin weighting function for the computation of the Greeks. *Mathematical Finance: An International Journal of Mathematics, Statistics and Financial Economics*, 13(1), pp. 37-53.
- Bently, L. & Ginsburg, J. (2010). The Sole Right ... Shall Return to the Authors: Anglo-American Authors' Reversion Rights From the Statute of Anne to Contemporary U.S. Copyright. *Berkeley Technology Law Journal* 25, 1475-1587.
- BfDI (2024). Messengerdienste und das Recht. Abgerufen am 08.11.2024, unter <https://www.bfdi.bund.de/DE/Fachthemen/Inhalte/Telemedien/Messengerdienste.html?nn=252102>.
- Bhattacharya, S. (2023). Hollywood Protest Against Artificial Intelligence Application in Creative Work. *International Journal of Research in Engineering, Science and Management*, pp. 62-64.
- Bianchi, M. (2002). Novelty, preferences, and fashion: when goods are unsettling. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 47.1, 1-18.
- Bibi, A. (2025). EuGH 14.11.2024 - C-230/23: Voraussetzungen der wirksamen Erhebung des gerechten Ausgleichs - Reprobel *GRUR* 1-2, 77-84.
- Bibliotheksverband (2021). *E-Lending in Öffentlichen Bibliotheken: Antworten auf häufige Fragen*. Abgerufen am 01.02.2024, unter https://www.bibliotheksverband.de/sites/default/files/2021-10/FAQs%20zu%20E-lending%20Bibliotheken_20211018_0.pdf.
- Bisges, M. (2013). Beeinträchtigung des Systems der Urhebervergütung für Privatkopien durch Cloud-Dienste *GRUR* 2, 146-149.
- Bitkom (2024). *Stellungnahme BMJ-Forschungsvorhaben: „Reform des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht“*.
- bitkom research (2019). Jeder Vierte hört Podcasts. Abgerufen am 18.10.2024, unter <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Jeder-Vierte-hoert-Podcasts>.
- bitkom research (2020-2023). Fact Sheet: Podcasts 2020/21, 2021/22, 2022/23.
- bitkom research (2024). Knapp die Hälfte der Deutschen hört Podcasts. Abgerufen am 18.10.2024, unter <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Knapp-die-Haelfte-der-Deutschen-hoert-Podcasts>.
- Bitkom (2023). *Vom Knochen zum Must-have: 40 Jahre Handy*. Abgerufen am 18.09.2024, unter <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Vom-Knochen-zum-Must-Have-40-Jahre-Handy>.

- Bitkom (2024). *Stellungnahme - BMJ-Forschungsvorhaben: „Reform des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht“*.
- BKM (2024). *Strukturförderung für den Journalismus*. Abgerufen am 08.04.2025, unter <https://kulturstaatsministerin.de/film-und-medien/strukturfoerderung-fuer-den-journalismus>.
- Blaney, B. (2024). Influencer Payments: How Much to Pay & How to Pay Influencers in 2024. Abgerufen am 25.11.2024, unter <https://tipalti.com/resources/learn/influencer-payments/#what-are-influencer-payments?>.
- Blankertz, A. (2023). *netzpolitik.org*. Abgerufen am 23.10.2024, unter <https://netzpolitik.org/2023/oeffentliches-geld-oeffentliches-gut-warum-gewinne-von-wissenschaftsverlagen-die-gesellschaft-doppelt-kosten/>.
- Blaug, M. (2001). Where are we now on cultural economics. *Journal of economic surveys* 15.2, 123-143.
- Bleich, O., Plass-Fleßenkämper, B., & Schmid, L. (2023). Als Film ein Hit, als Spiel ein Flop: Warum Film- lizenzspiele so schwierig sind. Abgerufen am 5.12.2024, unter <https://www.pcgames.de/Spiele-Thema-239104/Specials/Lizenzspiele-Filme-Hit-Flop-Herr-der-Ringe-Gollum-Robocop-Lego-Star-Wars-1434792/>.
- Bloom, D. (2018). *Why Paying \$100 Million For 'Friends' Still Might Be A Bargain For Netflix*. Abgerufen am 26.09.2024, unter <https://www.forbes.com/sites/dbloom/2018/12/05/netflix-warnermedia-friends-licensing-bargain-streaming-video-rights/>.
- Bluth, J. (2020). Affiliate Marketing - So verdienst du passives Einkommen von zuhause. Abgerufen am 22.11.2024, unter <https://amazon-affiliate.eu/de/affiliate-marketing-guide/>.
- BMJ und BfJ (2021). Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz). Abgerufen am 18.09.2024, unter <https://www.gesetze-im-internet.de/urhgb/BjNR012730965.html#BjNR012730965BJNG000401377>.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2023). *Monitoringbericht Kultur- und Kreativwirtschaft 2022*.
- Bobzien, C. (2019). *Das Vergütungssystem nach den §§ 54 ff. UrhG: eine Darstellung und Analyse der Entwicklung nebst Ausblick*. Institutionelles Repositorium der Leibniz Universität Hannover.

- BOEV & VDS in ver.di (2014). *boersenverein.de*. Abgerufen am 15.03.2025, unter https://www.boersenverein.de/fileadmin/bundesverband/dokumente/beratung_service/politik_recht/verlagsrecht_mustervertraege/Normvertrag_Autoren_2014.av.doc (Homepage des Börsenvereins des deutschen Buchhandels).
- BOEV (2011). *Erwerb von unbekannten und Umgang mit neuen urheberrechtlichen Nutzungsarten - Eine Handreichung für Mitgliedsverlage des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels*. Handreichung, Frankfurt a.M. Abgerufen am 12.03.2025, unter https://www.boersenverein.de/fileadmin/bundesverband/dokumente/beratung_service/politik_recht/verlagsrecht_mustervertraege/Merkblatt_unbekannte_Nutzungsarten.pdf.
- Bornkamm, J. (2004). Die Reprografievergütung im digitalen Zeitalter. In *Urheberrecht im Informationszeitalter: Festschrift für W. Nordemann* (299-312). CH Beck.
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels (2021). *Faktencheck - E-Book-Leihe*. Frankfurt.
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels (2023). *Buch und Buchhandel in Zahlen 2023*. Frankfurt am Main.
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels (2024). *Wie geht es dem Buchmarkt 2023/2024? Aktuelle Zahlen und Trends*. (B. d. e.V., Ed.) Frankfurt a.M.: MVB GmbH.
- bpb (2024). Medienpolitik - privat-kommerzieller Rundfunk. Abgerufen am 14.10.2024, unter <https://www.bpb.de/themen/medien-journalismus/medienpolitik/500713/privat-kommerzieller-rundfunk/>.
- Brandt, M. (2017). *Statista*. Abgerufen am 05.01.2025, unter <https://de.statista.com/infografik/2474/absatz-von-cd-und-dvd-rohlingen-in-deutschland/>.
- Bremer, K. & Lammers, J. (2008). Pauschalabgabe - Quo vadis? *K&R* 3, 145-151.
- Brenken, B. (2013). Zur Berechnung, Verhandlung und Geltendmachung von Geräteabgaben: Die §§ 54 ff. UrhG nach EuGH, Urt. v. 21. 10. 2010 - C-467/08 - Padawan und BGH, Urt. v. 30. 11. 2011 - I ZR 59/10 - PC als Bild- und Tonaufzeichnungsgerät auf dem Prüfstand der Praxis *WRP* 1, 48-52.
- Broz, M. (2024). Stock photography statistics and trends. Abgerufen am 09.10.2024, unter <https://photutorial.com/stock-photography-statistics/>.
- Bryant, W. D., & Throsby, D. (2006). Creativity and the behavior of artists. *Handbook of the Economics of Art and Culture*, pp. 507-529.

- buchreport (2023). *Statista*. Abgerufen am 23.10.2024, unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1252740/umfrage/die-groessten-fachverlage-in-deutschland-nach-umsatz/>.
- Buckow, I. (2010). *Freie Journalisten und ihre berufliche Identität - Eine Umfrage unter den Mitgliedern des Journalistenverbands Freischreiber*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Bundesministerium der Justiz (2006). Urheberrechtsreform (Zweiter Korb). Zusammenfassung der Ergebnisse der Arbeitsgruppensitzungen. Abgerufen am 02.04.2025, unter <https://www.urheberrecht.org/topic/Korb-2/>.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2021). *Bundesministerium für Bildung und Forschung*. Abgerufen am 11.09.2024, unter <https://www.bmbf.de/bmbf/shareddocs/faq/wie-wird-forschung-finanziert.html>.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2022). *Anzahl der wissenschaftlichen Veröffentlichungen pro Million Einwohnerinnen und Einwohner*. Berlin.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2022b). *Daten und Fakten zum deutschen Innovationssystem*. Berlin.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2024). Akteure des deutschen Forschungs- und Innovationssystems.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2024a). *Bundesministerium für Bildung und Forschung*. Abgerufen am 05.09.2024, unter https://www.bildung-forschung.digital/digitale Zukunft/de/wissen/open-access-ursprung-und-entwicklung/open-access-ursprung-und-entwicklung_node.html.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2024b). *Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz*. Abgerufen am 23.09.2024, unter <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/games.html>.
- Bundesregierung (1983). Entwurf eines Gesetzes zur Änderung von Vorschriften auf dem Gebiet des Urheberrechts, Bundestags-Drucksache 10/837. Bonn.
- Bundesregierung (2000). Zweiter Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der urheberrechtlichen Vergütung gemäß §§ 54 ff. Urheberrechtsgesetz (2. Vergütungsbericht), Bundestags-Drucksache 14/3972. Berlin.
- Bundesregierung (2006). Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Regelung des Urheberrechts in der Informationsgesellschaft, Bundestags-Drucksache 16/1828. Berlin.

Bundesregierung (2016). Entwurf eines Gesetzes zur verbesserten Durchsetzung des Anspruchs der Urheber und ausübenden Künstler auf angemessene Vergütung, Bundestags-Drucksache 18/8625. Berlin.

Bundesregierung (2016a). Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2014/26/EU über die kollektive Wahrnehmung von Urheber- und verwandten Schutzrechten und die Vergabe von Mehrgebietslizenzen für Rechte an Musikwerken für die Online-Nutzung im Binnenmarkt sowie zur Änderung des Verfahrens betreffend die Geräte- und Speichermedienvergütung (VG-Richtlinie-Umsetzungsgesetz), Bundestags-Drucksache 18/7223. Berlin.

Bundesregierung (2017). Entwurf eines Gesetzes zur Angleichung des Urheberrechts an die aktuellen Erfordernisse der Wissensgesellschaft (Urheberrechts-Wissensgesellschafts-Gesetz – UrhWissG), Bundestags-Drucksache 18/12329. Berlin.

Bundesregierung (2017a). Entwurf eines Gesetzes zur Angleichung des Urheberrechts an die aktuellen Erfordernisse der Wissensgesellschaft (Urheberrechts-Wissensgesellschafts-Gesetz – UrhWissG). Gegenäußerung der Bundesregierung zu der Stellungnahme des Bundesrates, Bundestags-Drucksache 18/12378. Berlin.

Bundesregierung (1962). Entwurf eines Gesetzes über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz), Bundestags-Drucksache IV/270. Bonn.

Bundesregierung (1962a). Entwurf eines Gesetzes über Verwertungsgesellschaften auf dem Gebiet des Urheberrechts (Verwertungsgesellschaftengesetz), Bundestags-Drucksache IV/271. Bonn.

Bundesregierung (1989). Bericht über die Auswirkungen der Urheberrechtsnovelle 1985 und Fragen des Urheber- und Leistungsschutzrechts, Bundestags-Drucksache 11/4929. Bonn.

Bundesregierung (2021). Entwurf eines Gesetzes zur Anpassung des Urheberrechts an die Erfordernisse des digitalen Binnenmarktes, Bundestags-Drucksache 19/27426. Berlin.

Bundesverband der Deutschen Digitalpublisher (2024a). *Bundesverband der Deutschen Digitalpublisher*. Abgerufen am 19.10.2024, unter [https://www.bdqv.de/service/presse/pressemitteilungen/2024/zweite-verhandlungsrunde-zwischen-bdqv-und-dju-in-verdi](https://www.bdzv.de/service/presse/pressemitteilungen/2024/zweite-verhandlungsrunde-zwischen-bdqv-und-dju-in-verdi).

Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger (2024a). *Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger*. Abgerufen am 25.04.2024, unter <https://www.bdqv-relevant.de/zeitungszahlen/zeitungszahlen-auflagen/>.

- Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger (2024b). *Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger*. Abgerufen am 10.01.2025, unter <https://www.bdzv.de/alle-themen/marktdaten>.
- Bundesverband Schauspiel, Sky und ver.di (2023). *Gemeinsame Vergütungsregeln (GVR)*.
- Bureau of Labor Statistics (2025). *Bureau of Labor Statistics - CPI-U (ID: CUUR0000SA0)*. Abgerufen am 20.03.2025, unter <https://data.bls.gov/>.
- Burk, D. (2020). Thirty-Six Views of Copyright Authorship, by Jackson Pollock. *Houston Law Review* 58, 263-321.
- Büttel, P. K. (2022). Speichermedienvergütung und „Die Cloud“ *jurisPR-ITR* 17, Anm. 6.
- Buzzsprout (2024). Buzzsprout Platform Stats. Abgerufen am 01.10.2024, unter <https://www.buzzsprout.com/stats>.
- BVDZ, DJV, dju in ver.di (2022). Gehaltstarifvertrag für Redakteurinnen und Redakteure an Tageszeitungen. Berlin. Abgerufen am 08.01.2025, unter https://www.bdzv.de/fileadmin/content/7_Alle_Themen/Tarifpolitik/Tarifvertraege/Gehaltstarifvertrag_fuer_Redakteure_und_Redakteurinnen_an_Tageszeitungen.pdf.
- Calliess, C. & Ruffert, M. (2022). *EUV/AEUV. Kommentar*. 6. Aufl. CH Beck.
- Carman, A. (2024). Spotify Looks to Pay Video Creators to Put Shows on Platform. Abgerufen am 25.11.2024, unter <https://www.bloomberg.com/news/newsletters/2024-09-12/spotify-looks-to-pay-video-creators-to-put-shows-on-platform>.
- Carre, S., Le Cam, S. & Macrez, F. (2023). Buyout contracts imposed by platforms in the cultural and creative sector. *Study Requested by the JURI Committee, European Parliament*.
- Castendyk, O. (2013). Erlösstrukturen in den audiovisuellen Medien in Deutschland? (P. D.-D.-D.-P.-P.-P.-D.-D. Staats, Ed.) *Zeitschrift für Urheber- und Medienrecht*(10), 709-716.
- Castendyk, O. (2016). Das Fell des Bären wird verteilt, wenn er erlegt ist ... Neue Entwicklungen bei weiteren Beteiligungen gemäß § 32 a UrhG im Filmbereich. *Zeitschrift für Urheber- und Medienrecht*, 314-322.
- Castendyk, O. (2016). Iarm für Cobra 11, Alphateam und Der Bulle von Tölz – Strukturen der angemessenen Vergütung und weiteren Beteiligung bei TV Produktionen. *Festschrift für Mathias Schwarz*, 245-268.
- Caves, R. (2000). *Creative Industries: Contracts Between Art and Commerce* (Vol. 20). Harvard University Press.

- CDU, CSU, SPD (2018). *Ein neuer Aufbruch für Europa. Eine neue Dynamik für Deutschland. Ein neuer Zusammenhalt für unser Land. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD*. Berlin.
- Ch, D. (2024). Facebook Statistics (2024). Abgerufen am 18.11.2024, unter <https://sendshort.ai/statistics/facebook/>.
- CISAC, BIEM & Stichting de ThuisKopie (2020). *Private Copying Global Study*. (CISAC-Studie).
- Committee on Economic, Social and Cultural Rights (2005). *General Comment No. 17*, 35th session. Genf.
- Conrad, A. & Berberich, M. (2016). Vier Urteile und ein Todesfall: Zur Wiederbelebung der Verlegerbeteiligung aus dem Geist der Treuhand *GRUR* 7, 648-657.
- ContentMentor (2024). Microblogging: Alles, was du zum Thema wissen musst. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://contentmentor.de/blog/microblogging/>.
- Corint Media (2020). VG Media Verteilungsplan Allgemeine Verteilungsgrundsätze Sendeunternehmen Juni 2020. Berlin.
- Corint Media (2021). Weitersendung von Hörfunk- und Fernsehprogrammen. Abgerufen am 25.09.2024, unter <https://www.corint-media.com/lizenzen/tarif-weitersendung-von-hoerfunk-und-fernsehprogrammen/>.
- Corint Media (2022). Corint Media Verteilungsplan Fernsehen Deutschland September 2022. Berlin.
- CreativeFuture (2019). Is Pinterest a Copyright Infringement Masterpiece? Abgerufen am 21.10.2024, unter <https://www.creativefuture.org/pinterest/>.
- Creator Fast Track (2023). *Creator Fast Track: How to Get Monetized on YouTube in 2023: Your Step-by-Step Guide*. Abgerufen am 16.01.2025, unter <https://creatorfasttrack.com/articles/how-to-get-monetized-on-youtube-in-2023-your-step-by-step-guide>.
- crossvertise (2020). TV-Senderübersicht. Abgerufen am 29.10.2024, unter <https://www.crossvertise.com/tv-werbung/senderstrukturen>.
- Csikszentmihalyi, M. (2000). Happiness, flow, and economic equality. *American Psychologist*, 55(10), 1163–1164. doi:10.1037/0003-066X.55.10.1163
- Dasgupta, P., & David, P. (1994). Toward a new economics of science. *Research Policy* 23 (5), 487-521.
- Datta, A., & Goswami, R. (2020). The Film Industry Leaps into Artificial Intelligence: Scope and Challenges by the Filmmakers. *Springer Singapore*, pp. 665-670.

- De la Durantaye, K. (2025). Control and Compensation. A Comparative Analysis of Copyright Exceptions for Training Generative AI. *IIC* (2025), im Erscheinen. Abgerufen am 03.04.2025, unter <https://doi.org/10.1007/s40319-025-01569-6>.
- Deadline (2023). As Success-Based Residuals Dominate U.S. Labor Strife, Could Netflix's European Payout Structure Be The Blueprint To Solve Strikes? Abgerufen am 30.10.2024, unter <https://deadline.com/2023/09/netflix-pays-residuals-europe-writers-actors-strike-1235532359/>.
- Degenhart, C. (2006). Verfassungsfragen urheberrechtlicher Geräteabgaben nach dem "2. Korb" K&R 9, 388-394.
- Degenhart, C. (2018). Urhebervergütung und gerechter Ausgleich: Zur aktuellen Rechtsprechung des BGH *GRUR* 4, 342-350.
- Demsetz, H. (1974). Toward a theory of property rights. In *Classic papers in natural resource economics* (pp. 163-177).
- Destatis (2024). *Destatis*. Abgerufen am 30.08.2024, unter <https://www.datenportal.bmbf.de/portal/de/Tabelle-1.8.3.html>.
- Destatis (2025). *Verbraucherpreisindex: Deutschland, Jahre*. (S. B. (Destatis), Editor) Abgerufen am 28.02.2025, unter <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/statistic/61111/table/61111-0001>.
- Deutsche Fachpresse (2024). *Fachpresse-Statistik 2023 - Zahlen zum deutschen Fachmedienmarkt*.
- Deutsche TV-Plattform / ZVEI / GfK (2024). Branchenkompass CE 1. Halbjahr 2024.
- Deutscher Bundestag - Wissenschaftliche Dienste (2009). Presseförderung in den EU-Mitgliedstaaten. Berlin.
- Deutscher Bundestag (2022). *Drucksache - 20/2046: Antwort der Bundesregierung Verleih von E-Books durch Bibliotheken und Festsetzung der Bibliothekstantiemen*. Berlin.
- Deutscher Kulturrat (2020). *Frauen und Männer im Kulturmarkt Bericht zur wirtschaftlichen und sozialen Lage*.
- Di Fabio, U. (2018). *Urheberrecht und Kunstfreiheit unter digitalen Verwertungsbedingungen: verfassungsrechtliche Studie*. CH Beck.
- die medienanstalten (2006-2016). *Jahrbücher 2006-2016*.
- Ding, Z. (2024). Labor Unions in the Entertainment Industry: WGA and SAG-AFTRA Strikes. *Modern Economy*, pp. 650-666.

- Dogruel, P. (2024). Das Geschäftsmodell von Social-Media-Unternehmen. Abgerufen am 02.12.2024, unter <https://www.bpb.de/themen/medien-journalismus/soziale-medien/545978/das-geschaeftsmodell-von-social-media-unternehmen/#node-content-title-2>.
- Doll, M. (2023). *Computer Base*. Abgerufen am 23.09.2024, unter <https://www.computer-base.de/2023-05/entwicklungskosten-von-spielen-grosse-marken-sind-zu-teuer-fuer-innovation/>.
- Domenichini, B. (2018). Podcastnutzung in Deutschland: Ergebnisse einer empirischen Studie. *Media Perspektiven*, pp. 46-49.
- Dorigatti, L., Been, W., Burroni, L., Keune, M., Larsen, T., & Mailand, M. (2023). Playing alone? Interest representation in the videogame industry in Denmark, Italy and the Netherlands. *Economic and Industrial Democracy*, 44(4), 1266-1288.
- Dornis, T.W. (2025). Generative AI, Reproductions Inside the Model, and the Making Available to the Public. *IIC* (2025), im Erscheinen. Abgerufen am 11.04.2025, unter <https://doi.org/10.1007/s40319-025-01582-9>.
- Dreier, T. & Leistner, M. (2013). Urheberrecht im Internet: die Forschungsherausforderungen *GRUR* 9, 881-897.
- Dreier, T. & Schulze, G. (2025). *Urheberrechtsgesetz*. 8. Aufl. CH Beck.
- Dreier, T. (2010). BVerfG, 30. 8. 2010 - 1 BvR 1631/08: Verletzung verfassungsmäßiger Rechte durch Ablehnung der Geräteabgabe - Drucker und Plotter (m. Anm. Dreier) *GRUR* 11, 999-1004.
- Dreier, T. (2011). Padawan und die Folgen für die deutsche Kopiervergütung *ZUM* 4, 281-291.
- Dreier, T. (2013). EuGH, Privatkopie und kein Ende? *ZUM* 10, 769-775.
- Dusollier, S. (2018). EU Contractual Protection of Creators: Blind Spots and Shortcomings. *Columbia Journal of Law and the Arts* 41, 447-455.
- Dusollier, S. (2024). Ensuring a Fair Remuneration to Authors and Interpreters in Music Streaming. 25 *Revue des Juristes de Sciences Po* 34.
- Dusollier, S. (2025). Les droits à rémunération incessibles à l'aune du droit d'auteur européen. (In Vorbereitung – bei den Autoren hinterlegt).
- DVJP (2024). *DVJP*. Abgerufen am 12.11.2024, unter https://www.dv-p.org/pressepoint_2.html.
- Economica Institut für Wirtschaftsforschung (2022). *Die Speichermedienvergütung in Österreich: Grundlagen für die Zukunftsfähigkeit und zur Reform der Speichermedienvergütung*.

- Economist Impact (2024). Der europäische Film nutzt die Digitalisierung, um den Zugang zur Industrie zu erleichtern. Abgerufen am 18.10.2024, unter <https://impact.economist.com/projects/beyondthespotlight/de/film-ei-article/>.
- ECSA (2021). ECSA's vision on how Europe can prevent buyout contracts. Abgerufen am 22.11.2024, unter <https://composeralliance.org/media/250-ecsas-vision-on-how-europe-can-prevent-buyout-contracts.pdf>.
- Eichelberger, J. (2024). Kein genereller Ausschluss der Sendeunternehmen von der Privatkopievergütung (§ 87 Abs. 4 UrhG)? *WRP* 3, 277-280.
- Emanuilov, I. & Margoni, T. (2024). Forget Me Not: Memorisation in Generative Sequence Models Trained on Open Source Licensed Code. Leuven: Centre for IT & IP Law. Abgerufen am 13.01.2025, unter <https://ssrn.com/abstract=4720990>.
- eMarketer (2023). Global Podcast Listeners Forecast 2023. Abgerufen am 14.11.2024, unter <https://www.emarketer.com/content/global-podcast-listeners-forecast-2023>.
- Emran, N. (2020). Facebook für Anfänger: Keine Angst vor dem großen f. Abgerufen am 23.10.2024, unter <https://www.einstein1.net/facebook-fuer-anfaenger/>.
- Engelfriet, A. & Visser, D. (2024). Werkt de mijnwerk opt-out voor mijn werk?. *Tijdschrift voor auteursrecht*, 8-14.
- Engels, T. (2006). *Die verfassungsrechtlichen Grundlagen der Privatkopie*. Shaker Aachen.
- Enquete-Kommission "Internet und digitale Gesellschaft" (2011). *Dritter Zwischenbericht der Enquete-Kommission "Internet und digitale Gesellschaft". Urheberrecht*, Bundestags-Drucksache 17/7899. Berlin.
- Eternity Insights (2021). Stock Photography Market. Abgerufen am 10.10.2024, unter <https://www.eternityinsights.com/report/stock-photography-market>.
- Europäische Kommission, DG CNECT (2025). Study on contractual practices affecting the transfer of copyright and related rights and the ability of creators and producers to exploit their rights – 2023/031, Luxemburg: Publications Office of the European Union 2025.
- Europäische Kommission (1995). Grünbuch Urheberrecht und verwandte Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, KOM(95) 382 endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (1996). Mitteilung der Kommission: Initiativen zum Grünbuch über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, KOM(96) 568 endg. Brüssel.

- Europäische Kommission (1998). Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, KOM(97) 628 endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (1999). Geänderter Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, KOM(1999) 250 endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (2000). Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament gemäß Artikel 251 Absatz 2 Unterabsatz 2 EG-Vertrag betreffend den vom Rat angenommenen gemeinsamen Standpunkt im Hinblick auf den Erlass einer Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, SEK/2000/1734 endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (2015). Towards a Modern, More European Copyright Framework. *Dokument COM 626 final*, 9-10.
- Europäische Kommission (2021). Leitlinien zu Artikel 17 der Richtlinie (EU) 2019/790 über das Urheberrecht im digitalen Binnenmarkt, COM/2021/288 final. Brüssel.
- Europäisches Parlament (1999). Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, Abl. C 150 vom 28.05.1999, S. 171-184.
- European Copyright Society (2015). Opinion on Reprobel. *European Copyright Society*. Abgerufen am 26.10.2024, unter <https://europeancopyrightsociety.org/opinions/>.
- Eurostat (2024). Einzelpersonen - Nutzung von Cloud Diensten. Abgerufen am 23.09.2024, unter https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_cicci_use/default/table?lang=de.
- facebook (2022). *facebook Creator Bootcamp: Lesson 01/06 Unlock Monetization*. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://www.facebook.com/fbgaminghome/creators/bootcamp/monetization/earn-stars>.
- facebook (2024). *facebook - Instagrams Creator Marketplace erobert neue Märkte und testet intelligentere Empfehlungen*. Abgerufen am 17.01.2025, unter https://www.facebook.com/business/news/instagram/creatormarketplaceexpansion?locale=de_DE.
- Federrath, H. (2014). Technik der Cloud *ZUM 1*, 1-3.
- Filmförderungsanstalt (2020). FFA im Überblick: Kurzinformationen über die Filmförderungsanstalt. Berlin.

- Filmförderungsanstalt (2024). *Kinobesucher*innen 2023: Strukturen und Entwicklungen des CPS GfK-Panels*. Präsentation.
- Flechsig, N. P. (2022). Zur angemessenen Vergütung des Presseverlegerleistungsschutzrechts durch Anbieter von Diensten der Informationsgesellschaft *GRUR* 13, 939 – 949.
- Flechsig, N. P. (2022a). Cloud-Computing und angemessener Interessenausgleich *ZGE* 2, 154-172.
- Flechsig, N. P. (2023). EuGH 23.11.2023 - C-260/22: Gesetzlicher Vergütungsanspruch von Rundfunkanstalten wegen Privatkopierausnahme *GRUR-Prax* 24, 755-756.
- Flegel, M., & Roth, J. (2014). Legitimacy, Validity, and Writing for Free: Fan Fiction, Gender, and the Limits of (Unpaid) Creative Labor. *Journal of Popular Culture*, 47(6).
- Fleming Jr, M. (2024). Warner Bros' Global Theatrical Commitment Wins Emerald Fennell's 'Wuthering Heights'; Margot Robbie & Jacob Elordi Star In MRC Package With LuckyChap Producing. Abgerufen am 28.10.2024, unter <https://deadline.com/2024/10/wuthering-heights-warner-bros-margot-robbie-jacob-elordi-movie-1236157085/>.
- Flinzy (2024). Understanding YouTube Premium: A Guide for Content Creators. *Flinzy*. Abgerufen am 16.01.2025, unter <https://www.flintzy.com/blog/youtube-premium-creator-revenue/>.
- FORMATT-Institut (2020). *Film- und Fernsehproduktion in Nordrhein-Westfalen im Vergleich zu anderen Bundesländern 2017 und 2018*. Dortmund: Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen.
- Forsey, C. (2021). What Is Twitter and How Does It Work? Abgerufen am 30.10.2024, unter <https://blog.hubspot.com/marketing/what-is-twitter>.
- Fortune Business Insights (2024). *Cloud-Gaming-Marktgröße, Anteil und Branchenanalyse nach Gerät, nach Streaming-Typ, nach Endbenutzer und regionale Prognose, 2024-2032*.
- Frank, C. (2015). Gespeicherte Privatautonomie und private Speicherungen: Eigentum und Freiheit in der digitalen Welt *GRUR* 7, 623-629.
- Freischreiber (2025). *Honorarreport 2024*. Abgerufen am 08.01.2025, unter <https://www.wasjournalistenverdienen.de/honorarreport2024/>.
- Frey, B. S., & Eichenberger, R. (1995). On the rate of return in the art market: Survey and evaluation. *European Economic Review*, 39(3-4), 528-537. doi:10.1016/0014-2921(94)00059-9.
- Frey, B. S., & Jegen, R. (2001). Motivation crowding theory. *Journal of Economic Surveys*, 15.5, 589-611.

- Friedrich, G., & Eberhardt, O. (2021). Die VG-Wort - und warum man als Journalist unbedingt seine Texte dort melden sollte. Abgerufen am 14.11.2024, unter <https://freienpodcast.letschat.fm/episode/die-vg-wort-und-warum-man-als-journalist-unbedingt-seine-texte-dort-melden-sollte>.
- Fromm, K. F. & Nordemann, W. (2024) *Urheberrecht*. Herausgegeben von A. Nordemann, J. B. Nordemann, C. Czychowski. 13. Aufl. W. Kohlhammer.
- Frona, J. W. (2023). So geht Microblogging. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://blog.hubspot.de/website/microblogging>.
- Frosio, G. (2024). Should We Ban Generative AI, Incentivise It or Make It a Medium for Inclusive Creativity?. In: Bonadio, E & Sganga, C. (eds.), *A Research Agenda for EU Copyright Law*. Cheltenham: Edward Elgar 2025, 61-88.
- Frosio, G. (2025). Should We Ban Generative AI, Incentivise It or Make It a Medium for Inclusive Creativity? In: Bonadio, E. & Sganga, C. (Hrsg.), *A Research Agenda for EU Copyright Law*, Cheltenham: Edward Elgar 2025, 61-88.
- Furgał, U. & Kretschmer, M. (2024). Bargaining in the Shadow of the Press Publishers' Right. *CREATE Working Paper 2024/4*.
- Furgał, U. (2020). Reversion rights in the European Union Member States. *CREATE Working Paper 2020/11*.
- Furgał, U. (2021). Interpreting EU Reversion Rights: Why 'Use-It-or-Lose-It' Should Be the Guiding Principle, *European Intellectual Property Review* 43(5), 283-284.
- game - Verband der deutschen Games-Branche (2024). *Presseportal - game - Verband der deutschen Games-Branche*. Abgerufen am 16.09.2024, unter <https://www.presseportal.de/pm/64382/5833984>.
- game - Verband der deutschen Games-Branche & GfK via GamesWirtschaft (2024). *Statista*. Abgerufen am 16.09.2024, unter <https://de.statista.com/infografik/27896/anteil-verschiedener-segmente-am-gaming-umsatz/>.
- game - Verband der deutschen Games-Branche (2024). *Statista*. Abgerufen am 16.09.2024, unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/317808/umfrage/umsatz-im-markt-fuer-computer-und-videospiele-in-deutschland/>.
- game - Verband der deutschen Games-Branche (2024d). *game*. Abgerufen am 23.10.2024, unter <https://www.game.de/faq-verwertungsgesellschaft/>.
- Games-Branche, V. d. (2024b). Publisher. Berlin.

GamesWirtschaft (2023). Die größten Spiele-Studios 2023 in Deutschland (Update).

GamesWirtschaft (2023a). *GamesWirtschaft*. Abgerufen am 06.12.2024, unter <https://www.gameswirtschaft.de/wirtschaft/groesste-games-studios-deutschland-2023-04/>.

Gardt, M. (2024). *OMR.com*. Abgerufen am 12.11.2024, unter <https://omr.com/de/daily/substack-deutschlandstart>.

Geiger C. & Iaia, V. (2024). The Forgotten Creator: Towards a Statutory Remuneration Right for Machine Learning of Generative AI. *Computer Law and Security Review* 52.

Geiger, C. & Iaia, V. (2024). The Forgotten Creator: Towards a Statutory Remuneration Right for Machine Learning of Generative AI. *Computer Law and Security Review* 52, Nr. 105925. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://doi.org/10.1016/j.clsr.2023.105925>.

Geiger, C. (2024). When the Robots (Try to) Take Over: Of Artificial Intelligence, Authors, Creativity and Copyright Protection. In: Thouvenin, F. & Peukert, A. u.a. (eds.), *Innovation – Creation – Markets, Festschrift für Reto M. Hilty, Berlin: Springer*, 67-68.

Geiger, C. (2024b). Elaborating a Human Rights Friendly Copyright Framework for Generative AI. *IIC* 55, 1129-1165.

GEMA (2024). Verteilungsplan der GEMA. Fassung aufgrund der Beschlüsse der ordentlichen Mitgliederversammlung vom 15/16. Mai 2024.

Gerlach, T. (2017) Faire Beteiligung der ausübenden Künstler an Online-Erlösen nach dem Vorbild der Vermietrichtlinie *ZUM* 4, 312-315.

Gervais, D. (2020). The Machine as Author. *Iowa Law Review* 105, 2053-2105.

Getty Images und iStock (2023). Stock-Lizenzgebührensatzliste, gilt ab 1. Januar 2024. Abgerufen am 03.12.2024, unter https://contributors.gettyimages.com/article/5210?article_id=5210.

Getty Images und iStock (2024). iStock-Exklusivität. Abgerufen am 03.12.2024, unter <https://contributors.gettyimages.com/article/5273>.

GfK & YouGov (2024). *Der Home-Video-Markt im Jahr 2023*. (ffa, Ed.) Abgerufen am 16.01.2025, unter https://www.ffa.de/files/dokumentenverwaltung/videoergebnisse%20%28bearbeitet%20HS%29/FFA_Home_Video_Markt_2023.pdf.

GfK, gfu, & BVT (2024). *Home Electronics Market Index Deutschland - HEMIX 2023*.

GfK (2023). *Die Nutzer*innen der E-Leihe und von Bibliotheken sowie deren Kaufverhalten im Buchmarkt - Auswertung des GfK Consumer Panel Media*Scope für die DIW Econ GmbH*.

gfu (2024). *Home Electronics Market Index Deutschland - HEMIX Q2 2024*.

- Giessen, W. (2022). Media Industry Briefing: Die Demographie deutscher Gamer.
- Ginsburg J.C. & Budiardjo, L.A. (2019). Authors and Machines. *Berkeley Technology Law Journal* 34, 343-402.
- Ginsburgh, V., & Throsby, D. (2006). *Handbook of the Economics of Art and Culture, Vol. 1*. Elsevier.
- Goldhammer, P., Wiegand, D., Benecke, T., Dieterich, K., Scholl, E., Mackuth, L., & Gagam, H. (2022). *Gutachten zu den Auswirkungen der Entwicklung der Plattform-Ökonomie auf audiovisuelle Produktionen in Deutschland vor dem Hintergrund einer möglichen Investitionsverpflichtung*. Berlin: Goldmedia.
- Goldmedia und HMS (2022). *Film- und Fernsehproduktion in NRW*. Abgerufen am 16.10.2024, unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/242893/umfrage/die-groessten-film-und-fernsehproduktionen-in-deutschland/>.
- Goldmedia, HMS, DIW Econ (2017). *Wirtschaftliche Bedeutung der Filmindustrie in Deutschland: Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie*. Berlin.
- Goldstein, P. (2003). *Copyright's Highway: From Gutenberg to the Celestial Jukebox*. Stanford University Press.
- Google Ad Manager (2024). Spotify unlocks podcast inventory with Programmatic Guaranteed. Abgerufen am 28.11.2024, unter <https://admanager.google.com/home/success-stories/spotify-unlocks-podcast-inventory-programmatic-guaranteed/>.
- google (2025). *YouTube help - How to earn money on YouTube*. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://support.google.com/youtube/answer/72857?hl=en>.
- google (2025). *YouTube Help: YouTube Premium FAQ for YouTube partners & creators*. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://support.google.com/youtube/answer/6306276?hl=en>.
- Götting, H.-P. (2004). Beteiligung der Sendeunternehmen an der Pauschalvergütung nach § 54 UrhG. Berliner Wissenschafts-Verlag.
- Gottschalk, S. (2024). Ich produziere Podcasts – was muss ich rechtlich beachten? Abgerufen am 25.09.2024, unter <https://www.anwalt.de/rechtstipps/ich-produziere-podcasts-was-muss-ich-rechtlich-beachten-223319.html>.
- Gowda, S. (2024). 15 Surprisingly Insightful WhatsApp Statistics Every Marketer Should Know. Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://doubletick.io/blog/whatsapp-user>.

- Grossmann, A., & Brembs, B. (2021). Current market rates for scholarly publishing service . *F1000 Research*.
- Grünberger, M. (2023). Die Entwicklung des Urheberrechts im Jahr 2022 *ZUM* 5, 309-360.
- GRUR (2005). Stellungnahme der GRUR zum Referentenentwurf für ein Zweites Gesetz zur Regelung des Urheberrechts in der Informationsgesellschaft vom 27. 9. 2004 *GRUR* 9, 743-747.
- Guadamuz, A. (2024). A Scanner Darkly: Copyright Liability and Exceptions in Artificial Intelligence Inputs and Outputs. *GRUR Int.* 73, 111-122.
- GÜFA (2023). Verteilungspläne (Fassung ab 01.01.2023). Düsseldorf.
- GÜFA (2024). *Tarife der GÜFA*. Abgerufen am 26.09.2024, unter <https://www.guefa.de/tarife.html>
- Gumz, J. D., & Weber, M. (2017). Plattformökonomie. (K. Ö. IT, Ed.) *ÖFIT-Trendschau: Öffentliche Informationstechnologie in der digitalisierten Gesellschaft*. Abgerufen am 13.12.2024, unter <https://www.oeffentliche-it.de/-/plattformokonomie>.
- Gupta, A. (2024). *Gaming trends in 2024 and role of Payments in DLC growth*. Abgerufen am 23.09.2024, unter LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pulse/gaming-trends-2024-role-payments-dlc-growth-gupta--nmasc/>.
- GWFF (2024). *Gesellschaft zur Wahrnehmung von Film- und Fernsehrechten mbH*. Abgerufen am 19.09.2024, unter <https://www.gwff.de/index.html>.
- Halchenko, A. (2023). Was sind Stockfotos und wie verwendet man sie richtig? Abgerufen am 08.10.2024, unter <https://www.esterdigital.de/blog/was-sind-stockfotos>.
- Handke, C. (2022). Erweiterte Kollektive Lizenzen im Urheberrecht – Funktionen, Wirkung und Bewertung. *Zeitschrift für Urheber- und Medienrecht* 2022(6), 415-422.
- Handke, C. (2022b). Money isn't everything - A research agenda regarding creator revenue models in a digital age. In C. Handke, *Interim report on creators' revenues to prepare an analysis of changes with the 'Digital Turn'*.
- Handke, C., & Dalla Chiesa, C. (2022). The art of crowdfunding arts and innovation: the cultural economic perspective. *Journal of Cultural Economics* 46.2, 249-284.
- Handke, C., & Watt, R. (2025). Essential Economics of Collective Copyright Management in the Twenty-First Century. In D. & Gervais, *Collective Management of Copyright and Related Rights* (4. ed., pp. 97-112). Wolters Kluwer.

- Handke, C., Balazs, B., & Vallbé, J. J. (2016). Going means trouble and staying makes it double: the value of licensing recorded music online. *Journal of Cultural Economics*, 40(3), 227-259.
- Handke, C., Vallbé, J.-J., & Guibault, L. (2021). Der Einfluss des Urheberrechts auf Data Mining in der akademischen Forschung. *Managerial and Decision Economics*, 42(8), 487-521.
- Hanitzsch, T., Seethaler, J., & Wyss, V. (2019). *Journalismus in Deutschland, Österreich und der Schweiz*. Wiesbaden: SpringerVS.
- Harding-Rolls, P. (2024). *Live service, subscriptions and F2P: A new reality for console gaming*. Abgerufen am 03.06.2024, unter https://www.gamesindustry.biz/live-service-subscriptions-and-f2p-a-new-reality-for-console-gaming?utm_source=feed&utm_medium=rss&utm_campaign=feed.
- Harenko, K. (2025). Yksityisen kopioinnin hyvitysjärjestelmän uudistaminen (Reform des Abgabensystems für Privatkopien), Ministerium für Bildung und Kultur, Finnland (*Opetus- ja kulttuuriministeriö*) 2025:6. Abgerufen am 07.04.2025, unter <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/handle/10024/166110>.
- Haus der Selbstständigen (2022). *Reden wir über Geld*. Folienpräsentation, Leipzig. Abgerufen am 08.01.2025, unter https://www.so-los.de/material/SO_LOS-Ergebnisse.pdf.
- HDF Kino und AllScreens (2024). *Jahresrückblick und -ausblick von HDF KINO und AllScreens zum deutschen Kinomarkt*.
- Heckmann, C. (2022). What is a Production Company in Film (& What Do They Do?). Abgerufen am 05.12.2024, unter <https://www.studiobinder.com/blog/what-is-a-production-company-definition/>.
- Hegener, J. C. (2019). *Die angemessenen Vergütung im Urhebervertragsrecht. Zur Konkretisierung des § 32 Abs. 2 S. 2 UrhG zwischen Einzelfallgerechtigkeit und Branchentarifen*. V&R unipress Göttingen.
- Heine, R. & Holzmüller, T. (2025). *Verwertungsgesellschaftengesetz*. 2. Aufl. De Gruyter.
- Heine, R. & Stang, F. L. (2020). Privatkopie Im Digitalen Zeitalter (Private Copying in the Digital Age). Abgerufen am 09.04.2025, unter <https://ssrn.com/abstract=3753493>.
- Hentsch, C. (2023). No changes for video games under the DSM Directive?. *MMR* 2023(8), Beilage, 615-618.
- Hentsch, C.H. (2023). Eine eigene Verwertungsgesellschaft für die Games-Branche: Diskussionsstand *MMR* 1, 28-32.

- Hilber, M. & Litzka, N. (2009). Wer ist urheberrechtlicher Nutzer von Software bei Outsourcing-Vorhaben? *ZUM* 10, 730-739.
- Hill, B. (2024). How Much Of Your Super Chat Actually Goes To YouTube Creators? *slashgear.com*. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://www.slashgear.com/1677454/youtube-super-chat-how-much-creators-earn-percentage/>.
- Hill, C., & Hoskisson, R. (1987). Streategy and structure in the multiproduct firm. *Academy of management review* 12(2), 331-341.
- Hilty, R.M. & Peukert, A. (2002). Das neue deutsche Urhebervertragsrecht im internationalen Kontext. *GRUR Int.* 2002, 643-668.
- Hochschulbibliothekszenrum des Landes Nordrhein-Westfalen hbz (2024). Deutsche Bibliotheksstatistik - Berichtsjahr 2023.
- Hoeren, T. & Jakopp, S. (2016). Die deutsche Leergeräteabgabe im europalsdien Urheberrecht. In Festschrift für Maximilian Herberger (459-477). Speyer: Deutsche Universität für Verwaltungswissenschaften.
- Hoeren, T. (2016). Die Vergütungshöhe bei der Privatkopieabgabe und deren Berechnung nach dem VGG im Lichte der EuGH-Rechtsprechung Warum das VGG zu keinem europarechtskonformen „gerechten Ausgleich“ für Privatkopien führt, *CR* 9, 557-563.
- Hofmann, F. & Raue, B. (2024). Digital Services Act – Article-by-Article Commentary. 1. Auflage, Beck/Hart/Nomos 2024.
- Hohagen, G. (2004). *Die Freiheit der Vervielfältigung zum eigenen Gebrauch*. CH Beck.
- Hostinger (2024). Was ist ein Blog? Definition, Blog-Typen und Vorteile erklärt. Abgerufen am 30.10.2024, unter <https://www.hostinger.de/tutorials/was-ist-ein-blog>.
- Hugenholtz, P. B. & Quintais, J. P. (2018). Towards a Universal Right of Remuneration: Legalizing the Non-commercial Online Use of Works. In *Copyright Reconstructed* (241-281). Wolters Kluwer.
- Hugenholtz, P.B. & Dusollier, S. (2024). Authors' Rights and Remuneration. *Vortrag im Rahmen des IViR-Sommerkurses International Copyright Law and Policy*.
- Hugenholtz, P.B. & Quintais, J.P. (2021). Copyright and Artificial Creation: Does EU Copyright Law Protect AI-Assisted Output?, *IIC* 52, 1190-1213.
- Hugenholtz, P.B. (2022). Regulating creator's contracts under the DSM Directive. What we can learn from the Dutch, *Nordiskt Immaterialt Rättsskydd* 2022, 466-476.

- Hurwicz, L. (1973). The design of mechanisms for resource allocation. *The American Economic Review*, 2(63), 1-30.
- Hutchinson, A. (2025). Data Shows That X Premium Take-up Is Growing. *SocialMediaToday*. Abgerufen am 16.01.2025, unter <https://www.socialmediatoday.com/news/x-formerly-twitter-premium-subscriptions-rising/736504/>.
- IBISWorld (2024). Kinos in Deutschland. Abgerufen am 09.12.2024, unter <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/kinos/660/>.
- IBISWorld (2024). Produktion von Filmen und Serien in Deutschland. Abgerufen am 05.12.2024, unter <https://www.ibisworld.com/de/branchenreporte/produktion-filmen-serien/349/>.
- IDC (2023). *Statista*. Abgerufen am 08.12.2024, unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/151065/umfrage/absatzzahlen-des-deutschen-pc-markt/>.
- igroove (2022). *Wie viel erhalte ich pro Stream bei Spotify (2022 Edition)*. Abgerufen am 27.08.2024, unter <https://www.igroovemusic.com/blog/wie-viel-erhalte-ich-pro-stream-auf-spotify-2.html?lang=de>.
- Initiative D21 und Kantar (2024). *D21-Digital-Index 2023/24*.
- InnoGames (2024). *Salary bands March 2024*.
- Insight, C. M. (2024). *Global Stock Images Market 2024–2033*. CMI Consulting LLC . Austin: CMI Consulting LLC. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://www.custommarketinsights.com/report/stock-images-market/>.
- Instagram (2024). Urheberrecht. Abgerufen am 21.10.2024, unter https://help.instagram.com/126382350847838/?helpref=related_articles.
- Instagram (2025). *Instagram FAQ: Welchen Anteil am Erlös deiner gekauften Abzeichen erhält der*die Creator*in?* Abgerufen am 10.04.2025, unter https://help.instagram.com/416978039375745/?helpref=uf_share.
- Institut für Demoskopie Allensbach (2023). *Die Allensbacher Markt- und Werbeträgeranalyse*.
- Iqbal, M. (2024). Facebook Revenue and Usage Statistics (2024). Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://www.businessofapps.com/data/facebook-statistics/>.
- Iqbal, M. (2024). Instagram Revenue and Usage Statistics (2024). Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://www.businessofapps.com/data/instagram-statistics/>.

- Iqbal, M. (2024). LinkedIn Usage and Revenue Statistics (2024). Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://www.slashgear.com/1677454/youtube-super-chat-how-much-creators-earn-percentage/>.
- Iqbal, M. (2024). Pinterest Revenue and Usage Statistics (2024). Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://www.businessofapps.com/data/pinterest-statistics/>.
- Iqbal, M. (2024). TikTok Revenue and Usage Statistics (2024). Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://www.businessofapps.com/data/tik-tok-statistics/>.
- Iqbal, M. (2024). Twitter Revenue and Usage Statistics (2024). Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://www.businessofapps.com/data/twitter-statistics/>.
- Iqbal, M. (2024). WhatsApp Revenue and Usage Statistics (2024). Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://www.businessofapps.com/data/whatsapp-statistics/>.
- Iqbal, M. (2024). YouTube Revenue and Usage Statistics (2024). Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://www.businessofapps.com/data/youtube-statistics/>.
- IVW (2024). *IVW-Auflagenliste*.
- Jani, O. & Vonthien, M. (2023). Zur Einordnung von Tethered Downloads als Privatkopien gemäß § 53 Abs. 1 UrhG ZUM 2, 73-80.
- Jindal, R., & Kerr, J. (2007). Transaction costs.
- JLL (2024). *Marktüberblick Deutschland 2024 - Rechenzentren in Deutschland*.
- Johansson, D. (2024). Streams & Dreams Part 2 - The Impact of the DSM Directive on EU Artists and Musicians. International Artist Organisation.
- Justitiedepartementet (2025). Ändrade ersättningsregler för privatkopiering. Promemoria, Dokument Ju2025-00414, 20. Februar 2025, Stockholm: Justizministerium, Schweden. Abgerufen am 02.04.2025, unter <https://www.regeringen.se/remisser/2025/02/remiss-av-andrade-ersattningsregler-for-privatkopiering/>.
- Jütte, B. J. (2017). *Reconstructing European Copyright Law for the Digital Single Market. Between Old Paradigms and Digital Challenges*. Nomos.
- Kalazić, Z., Horvat, J., & Mijoč, J. (2015). The stock photography as a part of cultural and creative industries of the digital age.

- Kantar Group and Affiliates (2024). Deutscher Streaming-Markt wächst von Jahr zu Jahr. Abgerufen am 09.08.2024, unter <https://www.kantar.com/de/inspiration/technology/deutscher-streaming-markt-waechst-von-jahr-zu-jahr>.
- Katzenbeger, V., Keil, J., & Wild, M. (2022). *Podcasts: Perspektiven und Potenziale eines digitalen Mediums*. Springer VS Wiesbaden.
- Katzenbeger, V., Keil, J., & Wild, M. (2022). *Podcasts: Perspektiven und Potenziale eines digitalen Mediums*. Springer VS Wiesbaden.
- KEK (2022). *Zukunftsorientierte Vielfaltssicherung im Gesamtmarkt der Medie - Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich (KEK) über die Entwicklung der Konzentration und über Maßnahmen zur Sicherung der Meinungsvielfalt im privaten Rundfunk*. die medienanstalten - ALM GbR. Berlin: die medienanstalten - ALM GbR. Abgerufen am 17.01.2025, unter https://www.kek-online.de/fileadmin/user_upload/KEK/Publikationen/Medienkonzentrationsberichte/Siebter_Konzentrationsbericht/Konzentrationsbericht_2022_Web.pdf.
- Keller, D., & Eggert, C. (2023). *Bundesverband Digitalpublisher und Zeitungsverleger*. Abgerufen am 18.10.2024, unter <https://www.bdzv.de/alle-themen/marktdaten/zur-wirtschaftlichen-lage-der-deutschen-zeitungen-2023>.
- Kepios (2024). *Digital 2024 April Global Statshot Report*.
- Kepios (2024). *Digital 2024 July Global Statshot Report*. Abgerufen am 21.10.2024, unter <https://datareportal.com/reports/digital-2024-july-global-statshot>.
- Kindle Direct Publishing (2024). *Hörbücher über ACX*. Abgerufen am 27.08.2024, unter https://kdp.amazon.com/de_DE/help/topic/G201014330.
- Kirchhof, P. (1988). *Der Gesetzgebungsauftrag zum Schutz des geistigen Eigentums gegenüber modernen Vervielfältigungstechniken*. R. v. Decker & C.F. Müller.
- Klett, A. R. (2008). Das zweite Gesetz zur Regelung des in der Informationsgesellschaft (zweiter Korb) *K&R 1*, 1-6.
- Klett, A. R. (2014). Cloud und Privatkopie *ZUM 1*, 18-22.
- Kling, C. (2022). *Was lässt sich durch den Vertrieb eines Hörbuchs verdienen?* Abgerufen am 27.08.2024, unter <https://klangkantine-audiobooks.de/blog/was-verdiene-ich-an-einem-hoerbuch/>.
- Koch, B. & Druschel, J. (2015). Entspricht die Bestimmung der angemessenen Vergütung nach §§ 54, 54 a UrhG dem unionsrechtlichen Konzept des gerechten Ausgleichs? *GRUR 10*, 957-968.

- Koegler, C., Norrick-Rühl, C., Peter, C., Pohlmann, P., Schüler, L., & Sieg, G. (2022). Markt. In T. Gutmann, E. Ortland, & K. Stierstorfer, *Enzyklopädie Recht und Literatur*. Abgerufen am 04.06.2024, unter <https://lawandliterature.eu/index.php/de/inhalt?view=article&id=29&catid=11>.
- Ko-fi (2024). Does Ko-fi take a fee? Abgerufen am 29.11.2024, unter <https://help.ko-fi.com/hc/en-us/articles/360002506494-Does-Ko-fi-take-a-fee#01H841GJ8PJH21PXY64231CFHB>.
- Ko-fi (2024). How do I get paid? Abgerufen am 29.11.2024, unter <https://help.ko-fi.com/hc/en-us/articles/115003980093-How-do-I-get-paid#how-do-i-get-paid--0-0>.
- Kokott, J. (2021). Die Wirkung der Unionsgrundrechte im privaten Arbeitsverhältnis. In *Die Sicherung der kollektiven Ordnung: Festschrift für Ingrid Schmidt* (991-1007). CH Beck.
- Kolberg, M. (2023). Podcast-Vermarktung: Mit Podcast Geld verdienen. Abgerufen am 01.10.2024, unter <https://podstars.de/blog/monetarisierung-wie-verdient-man-geld-mit-einem-podcast/>.
- Koll, R. (2024). Shutterstock-Statistiken 2024 – Umsatz, Abonnenten, Marktanteil & mehr. Abgerufen am 02.12.2024, unter <https://www.fotoskaufen.de/fragen-antworten/shutterstock-statistiken.html>.
- Kollruß, A. (2022). *Schlechte Zeiten? Gute Zeiten für den Dokumentarfilm!* Abgerufen am 26.09.2024, unter <https://white-lab.de/themen/video/schlechte-zeiten-gute-zeiten-fur-den-dokumentarfilm>.
- Kolo, C., & Kleine, D. (2024). *KI-Nutzung in der Filmwirtschaft. Eine Befragung zu Stand und Perspektiven unter Führungskräften aus der deutschen Filmwirtschaft*. Macromedia Study Report SR 2024-02.
- Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich und die medienanstalten (2024). 25. *Jahresbericht 2023*.
- König, E. (2023). *Library Essentials*. Abgerufen am 23.10.2024, unter <https://www.libess.de/die-fuenf-groessten-wissenschaftsverlage-verdienen-immer-mehr-mit-apcs/>.
- Kraetzig, V. (2022). *Das Urheberrecht als Zensurrecht*. Mohr Siebeck.
- Kraetzig, V. (2024). KI-Kunst als schöpferische Zerstörung. *NJW* 2024, 697-702.
- Kraetzig, V. (2024). Pastiche als Fair Use? *ZUM* 1, 1-9
- Kreile, R. (1988). Die Sozialbindung des geistigen Eigentums - Ein Beitrag zur-Lehre über die Schranken des Urheberrechts. In *Wege und Verfahren des Verfassungslebens: Festschrift für Peter Lerche zum 65. Geburtstag* (251-2679). CH Beck.

- Kretschmer, M. & Giblin, R. (2021). Getting Creators Paid: One More Chance for Copyright Law. *European Intellectual Property Review* 43(5), 279.
- Kretschmer, M., Klimis, G., & Choi, C. (1999). Increasing returns and social contagion in cultural industries. *British Journal of management* 10, 61-72.
- Kreutzer, T. (2003). Herausforderungen an das System der Pauschalvergütungen nach den §§ 54, 54 a UrhG durch die Umsetzung der Richtlinie 2001/29/EG ZUM Sonderheft, 1041-1046.
- Kreutzer, T. (2022). *Der Pastiche im Urheberrecht - Gutachten über eine urheberrechtsspezifische Definition des Pastiche-Begriffs nach §51a UrhG*. Gesellschaft für Freiheitsrechte e.V.
- Krier, J. E., & Montgomery, D. W. (1973). Resource allocation, information cost and the form of government intervention. *Nat. Resources J.*, p. 89.
- Kröber, C. (2011). EuGH, 21. 10. 2010 - C-467/08: Auslegung des Begriffs „gerechter Ausgleich“ - Padawan SL/Sociedad General de Autores y Editores de España [SGAE]), Padawan/SGAE *GRUR* 1, 50-56.
- Kulturministeriet (2017). Rapport fra Blankmedieudvalget, September 2017, Stockholm: Kultusministeriet, Schweden. Abgerufen am 09.10.2024, unter https://kum.dk/fileadmin/_kum/1_Nyheder_og_presse/Arkiv/2017/Blankmedieudvalgets_rapport_10192017.pdf.
- Kumar, N. (2024). How Many People Use Instagram 2024. Abgerufen am 18.11.2024, unter <https://www.demandsage.com/instagram-statistics/>.
- Kulturministeriet (2021). Aftale om en ny, moderniseret blankmedieordning. 10. Februar 2021, Stockholm: Kultusministeriet, Schweden. Abgerufen am 03.11.2024, unter https://kum.dk/fileadmin/_kum/2_Kulturomraader/Ophavsret/Blankmedieordningen/4_Aftale_om_en_ny_moderniseret_blankmedieordning_af_10_februar_2021.pdf.
- Laage, L. (2023). *Gaming-Plattformen im Vergleich: Finden Sie die beste Plattform für Ihren Gaming-Stil*. Abgerufen am 31.05.2024, unter <https://digital-magazin.de/gaming-plattformen-im-vergleich-finden-sie-die-beste-plattform-fuer-ihren-gaming-stil/>.
- Lacourt, A., Radel-Cormann, J. & Valais, S. (2023). Fair remuneration for audiovisual authors and performers in licensing agreements. *IRIS Plus, European Audiovisual Observatory, Strasbourg*.
- Landes, W., & Posner, R. (1989). An economic analysis of copyright law. *The Journal of Legal Studies* 18.2, 325-363.

- Langhoff, H., Oberndörfer, P., Jani, O. (2007). Der »Zweite Korb« der Urheberrechtsreform: Ein Überblick über die Änderungen des Urheberrechts nach der zweiten und dritten Lesung im Bundestag *ZUM* 8-9, 593-603.
- Larivière, V., Haustein, S., & Mongeon, P. (2015). The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era. *PLoS ONE*.
- Larson, S. (2024). Podcast Statistics for 2024 | Listener Stats & Growth. Abgerufen am 25.11.2024, unter https://prioridata.com/data/podcast-statistics/#Popular_Podcasting_Platforms.
- Lazear, E. P. (1989). Incentive contracts. In *Allocation, Information and Markets* (pp. 152-162).
- Leimbach, A. (2024b). *tagesschau.de*. Abgerufen am 23.10.2024, unter <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/unternehmen/boersengang-springer-nature-wissenschaftsfachverlag-100.html>.
- Leistner, M. (2013). Der Ausschluss der Sendeunternehmen von der Geräte- und Leermedienvergütung aus europarechtlicher Sicht. Überlegungen aus Anlass der aktuellen Rechtsprechung des EuGH zum gerechten Ausgleich *ZGE* 5, 312-367.
- Leistner, M. (2015). Die deutsche Privatkopieausnahme nach den ACI Adam- und Copydan Bändkopi-Urteilen des EuGH *GRUR Int.* 7-8, 681-687.
- Leistner, M. (2018). Internet-Videorecorder und Cloud-Speicheranbieter: Warum eine Betreibervergütung die richtige Lösung für die Zukunft ist *CR* 7, 436-444.
- Leistner, M. (2021). Die Zukunft der Privatkopie im Netz – Beispiele und Perspektive *CR* 2, 73-87.
- Leistner, M. (2022). The Implementation of Art. 17 DSM-RL in Deutschland - Eine Fibel mit einigen vergleichenden Bemerkungen. *GRUR Int.* 71, 909.
- Lewis, D. (2024). Podcasting 2.0 Features. Abgerufen am 14.11.2024, unter <https://podcastindustryinsights.com/podcasting-2-0-features/>.
- Life Math Money (2024). *Life Math Money: How Much Does X Pay For Views: Real Numbers With Screenshots*. Abgerufen am 16.01.2025, unter <https://lifemathmoney.com/how-much-does-x-pay-creators-x-creator-ads-revenue-sharing-income/>.
- Lim, N. (2023). *Sonamine*. Abgerufen am 23.09.2024, unter <https://www.sonamine.com/blog/game-development-cost-breakdown-what-to-expect>.
- Listen Notes (2024). Podcast Stats: How many podcasts are there? Abgerufen am 14.11.2024, unter <https://www.listennotes.com/podcast-stats/>.

- Loewenheim, U. (2021). *Handbuch des Urheberrechts*. 3. Aufl. C.H.Beck.
- Loosen, W., von Garminssen, A., Bartelt, E., & van Olphen, T. (2023). Journalismus in Deutschland 2023. *Arbeitspapiere des Hans-Bredow-Instituts*. Abgerufen am 17.12.2024, unter https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/89555/ssoar-2023-loosen_et_al-Journalismus_in_Deutschland_2023_Aktuelle.pdf.
- Madiega, T. (2024). Artificial intelligence act. Brüssel.
- Madlener, C. (2024). Werbepartnerschaft: X und Google Ad Manager schließen Abkommen. Abgerufen am 28.11.2024, unter <https://contentking.de/social-media-marketing/werbepartnerschaft-x-und-google-ad-manager-schliessen-abkommen/>.
- Marshall, R. (2019). *Netflix paid \$100M to keep Friends, but viewers may pay the highest price*. Abgerufen am 27.09.2024, unter <https://www.digitaltrends.com/home-theater/netflix-friends-100-million-streaming-tv/>.
- Martens, R. (2023). *Übermedien*. Abgerufen am 23.07.2024, unter <https://uebermedien.de/88365/mehr-ist-weniger-die-tantiemen-der-vg-wort-schrumpfen-die-probleme-wachsen/>.
- Matting, M. (2016). *Die Selfpublisherbibel: Zahlen, Daten, Fakten: Wie sich Verkaufs- und Umsatzanteil von Selfpublishern seit 2014 entwickelt haben*. Abgerufen am 10.12.2024, unter <https://www.selfpublisherbibel.de/zahlen-daten-fakten-wie-sich-verkaufs-und-umsatzanteil-von-selfpublishern-seit-2014-entwickelt-hat/>.
- McGrady, R., Zheng, K., Curran, R., Baumgartner, J., & Zuckerman, E. (2023). Dialing for Videos: A Random Sample of YouTube. *Journal of Quantitative Description: Digital Media* 3, pp. 1-85.
- McKenzie, T. (2024). Apple Paid Shutterstock to Use Their Images For AI Training. Abgerufen am 10.10.2024, unter <https://80.lv/articles/apple-paid-shutterstock-to-use-their-images-for-ai-training/>.
- McLachlan, S. (2024). How to get verified on X (Twitter) in 2024. Abgerufen am 30.10.2024, unter <https://blog.hootsuite.com/get-verified-twitter-essential-guide/>.
- Medium. (2023). Did you KNOW Medium has over \$50 Million revenue per year. Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://medium.com/@unirom/did-you-know-medium-has-over-50-million-revenue-per-year-a54af7f6a08c>.
- Medium. (2024). Medium's Distribution Guidelines: How curators review stories for Boost, General, and Network Distribution. Abgerufen am 07.11.2024, unter <https://help.medium.com/hc/en->

- us/articles/360006362473-Medium-s-Distribution-Guidelines-How-curators-review-stories-for-Boost-General-and-Network-Distribution.
- Medium. (2024). Membership. Abgerufen am 07.11.2024, unter <https://medium.com/membership>.
- Melcher, P. (2021). What's Really Behind Getty Images' Acquisition of Unsplash. Abgerufen am 10.10.2024, unter <https://petapixel.com/2021/05/01/whats-really-behind-getty-images-acquisition-of-unsplash/>.
- Meschede, T. (2008). Verbliebener Anwendungsbereich der Privatkopieschranke auf Urheberrechte als Grundlage für pauschale Urheberabgaben *K&R 10*, 585-589.
- Mesley, E. (2025). A Creator's Guide to Understanding the YouTube Super Chat Feature. *learningrevolution.net*. Abgerufen am 17.01.2025, unter www.learningrevolution.net/youtube-super-chat/.
- Messenger (2024). Hilfebereich. Abgerufen am 08.11.2024, unter <https://www.messenger.com/help>.
- Meta (2025). *Meta - Inhalte monetarisieren*. Abgerufen am 09.01.2025, unter <https://www.facebook.com/business/goals/monetize-content>.
- Meyen, M., & Springer, N. (2009). *Freie Journalisten in Deutschland: ein Report*. München: UVK Verlagsgesellschaft.
- Meyer, A. (2003). Die Qualität der Online-Angebote öffentlich-rechtlicher und privater Fernsehsender im Vergleich - mit Fokus auf das Nachrichtenangebot. Köln.
- Michaelis, M., & Lin-Hi, N. (2024). *Das Kinojahr 2023: Daten und Entwicklungen zum deutschen Kino-markt*. Berlin: Filmförderungsanstalt (FFA).
- Ministerie van Veiligheid en Justitie (2012). Wetsvoorstel auteurscontractenrecht, Kamerstukken II 2011/12, 33 308, veröffentlicht in: *Tijdschrift voor auteurs-, media en informatierecht* 2013, 23.
- Möller, M. (1986). *Die Urheberrechtsnovelle '85: Entstehungsgeschichte und verfassungsrechtliche Grundlagen*. C.F. Müller.
- Möthe, A. (2023). *Handelsblatt*. Abgerufen am 05.05.2024, unter <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/computer-und-videospiele/games-umsatz-in-deutschland-steigt-auf-fast-zehn-milliarden-euro-heimische-firmen-profitieren-kaum/29090386.html>.
- Müller, M. (2022). Beliebtheit von Streamingdiensten und Mediatheken steigt. *Die Aktiengesellschaft*, pp. r141-r142.
- Müller, S. (2007). Festlegung und Inkasso von Vergütungen für die private Vervielfältigung auf der Grundlage des »Zweiten Korbs« *ZUM 11*, 777-791.

- Müller, S. (2014). Cloud und Privatkopie *ZUM* 1, 11-18.
- Müller, W. (2020). Die Haftung von Streamripping-Diensten: Aktuelle Rechtslage in Deutschland unter Berücksichtigung EU-rechtlicher Vorgaben *MMR* 8, 513-518.
- Mykhalevych, N. (2024). *Deutschlands öffentliche Bibliotheken im großen Gebührenvergleich*. Preply.
- Napoleon Cat (2024). Instagram users in Germany: September 2024. Abgerufen am 21.10.2024, unter <https://napoleoncat.com/stats/instagram-users-in-germany/2024/09/>.
- National Science Foundation (2023a). *National Science Foundation*. Abgerufen am 05.09.2024, unter <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb202333/publication-output-by-region-country-or-economy-and-by-scientific-field>.
- Neill, J. (2023). *How Much Does Netflix Pay Filmmakers?* Abgerufen am 15.10.2024, unter <https://ifilm-things.com/how-much-does-netflix-pay-filmmakers/>.
- Nelson, P. (1970). Information and consumer behavior. *Journal of Political Economy* 78.2, 311-329.
- Netzwerk Autorenrechte (2021). *E-Lending und analoge Leihe: Fragen und Antworten*. Abgerufen am 15.01.2024, unter <https://www.netzwerk-autorenrechte.de/e-lending-FAQ.html>.
- Newman, T. (2024). How much ad revenue does YouTube generate – Q2 2024 earnings . *routenote.com*. Abgerufen am 16.01.2025, unter <https://routenote.com/blog/ad-revenue-youtube-q2-2024/>.
- Newzoo (2024). *Statista*. Abgerufen am 06.12.2024, unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/194749/umfrage/die-10-groessten-game-publisher-weltweit/>.
- Nicolaou, A. & Murgia, M. (2023). Google and Universal Music negotiate deal over AI “deepfakes”. *Financial Times*. Abgerufen am 13.12.2024, unter <https://www.ft.com/content/6f022306-2f83-4da7-8066-51386e8fe63b>.
- Niemann, F. (2008). Urheberrechtsabgaben – Was ist im Korb? Anwendung und Berechnung der urheberrechtlichen Abgaben auf Geräte und Speichermedien nach neuem Recht *CR* 4, 205-209.
- Niemann, F. (2011). Urheberrechtsabgaben und Verfassungsrecht: o tempora, o mores: Auswirkungen der Kammerbeschlüsse des BVerfG zu den BGH-Entscheidungen zu Abgaben auf Drucker, PCs und Kopierstationen *CR* 2, 69-76.
- Nieva, R. (2024). Youtubes Premium and Music hits 100 Million Subscribers. (F. Media, Ed.) *Forbes*. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://www.forbes.com/sites/richardnieva/2024/01/31/youtubes-premium-and-music-100-million-subscribers/>.

- Nishikawa-Pacher, A. (2022). Who are the 100 largest scientific publishers by journal count? A web-scraping approach. *Journal of Documentation*.
- Nobre, T. (2024). A first look at the Spanish proposal to introduce ECL for AI training. *Kluwer Copyright Blog*, 11. Dezember 2024. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://copyrightblog.kluweriplaw.com/2024/12/11/a-first-look-at-the-spanish-proposal-to-introduce-ecl-for-ai-training/>.
- Ockenfels, A. (2018). Marktdesign. In *Gabler Wirtschaftslexikon*. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/marktdesign-51491/version-274653>.
- Ohly, A. (2013). Die Angemessenheit von Vergütungen, Tarifen und Gesamtverträgen. In *Die „Angemessenheit“ im Urheberrecht*. Herausgegeben von K. Riesenhuber (169-189). Mohr Siebeck.
- Oppermann, A. (2022). Gaming Markt - Was den Spielmarkt bestimmt.
- Parrot Analytics (2021). *Documentaries become fastest-growing streaming genre*. Abgerufen am 30.09.2024, unter <https://www.parrotanalytics.com/press/documentaries-become-fastest-growing-streaming-genre-2>.
- Pascal, C. (2022). Les clauses de buyout - d'acquisition forfaitaire des droits dans les contrats d'auteur pour les SMAD - illicéité et qualité de producteur audiovisuel. *Dalloz Actualité*.
- Patreon (2024). Auszahlung deiner Einnahmen. Abgerufen am 29.11.2024, unter <https://support.patreon.com/hc/de-de/articles/203913499-Auszahlung-deiner-Einnahmen>.
- Patreon (2024). Übersicht über die Gebühren für Kreative. Abgerufen am 29.11.2024, unter <https://support.patreon.com/hc/de-de/articles/>.
- Paul, K., & Tong, A. (2024). Inside Big Tech's underground race to buy AI training data. Abgerufen am 10.10.2024, unter <https://www.reuters.com/technology/inside-big-techs-underground-race-buy-ai-training-data-2024-04-05/>.
- Penguin Random House (2024). *Beth Reekles*. Abgerufen am 29.08.2024, unter <https://www.penguin.de/autoren/beth-reekles/667070>.
- Perez, S. (2023). Actually, X sees 500M posts per day — not 100M-200M as Musk recently said. Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://techcrunch.com/2023/10/04/actually-x-sees-500m-posts-per-day-not-100m-200m-as-musk-recently-said/>.
- Perez-Diehl, N. (2024). *Zeit-Geist*. Abgerufen am 18.10.2024, unter <https://zeit---geist.de/magazin/readly-alternative/>.

- Peteranderl, S. (2024). Die Suche nach dem Jackpot. Abgerufen am 02.12.2024, unter <https://www.journalist.de/werkstatt/werkstatt-detail/die-suche-nach-dem-jackpot/>.
- Peukert, A. (2004). DRM: Ende der kollektiven Vergütung?, *sic! - Zeitschrift für Immaterialgüter-, Informations- und Wettbewerbsrecht*, 749-757.
- Peukert, A. (2014). Das Urheberrecht und die zwei Kulturen der Online-Kommunikation *GRUR-Beilage* 1, 77-93.
- Peukert, A. (2015). „Copydan/Nokia“ und die Zukunft des gesetzlichen Vergütungsanspruchs für die digitale Privatkopie *GRUR* 5, 452-456.
- Peukert, A. (2022). IKT-Dienste im EU-Recht und im deutschen Recht – Bestandsaufnahme und Systematisierung, Arbeitspapier des Fachbereichs Rechtswissenschaft der Goethe-Universität Frankfurt am Main Nr. 1.
- Peukert, A. (2023). *Urheberrecht und verwandte Schutzrechte*. 19. Auflage. CH Beck.
- Peukert, A. (2024). Copyright in the Artificial Intelligence Act – A Primer. *GRUR Int.* 73, 497–509.
- Peukert, A. (2024). Eigentumsmäßiger und systemisch-marktregulativer Schutz der Presse im Internet. In *Kreation Innovation Märkte - Creation Innovation Markets: Festschrift Reto M. Hilty* (293-315). Springer Berlin Heidelberg.
- Pflüger, C. (2017). *Gerechter Ausgleich und angemessene Vergütung: Dispositionsmöglichkeiten bei Vergütungsansprüchen aus gesetzlichen Lizenzen*. Nomos.
- Pham, J. (2019). *How Anna Todd's Harry Styles Fanfiction Became a Bestselling Book—& Now a Movie*. Abgerufen am 29.08.2024, unter <https://stylecaster.com/entertainment/tv-movies/1003336/after-anna-todd-harry-styles-fanfiction/>.
- Pinterest (2024). Digital Services Act Transparency Report. Abgerufen am 21.10.2024, unter <https://policy.pinterest.com/en/digital-services-act-transparency-report#section-conclusion>.
- Podcast by OMR und Appinio (2024). *Podcast-Umfrage 2024: Ergebnisse der neuesten Podcast-Umfrage*. Präsentation, Hamburg.
- Podcaster (2024). Transkription von Podcasts: Ein Gewinn für Podcaster und Hörer. Abgerufen am 14.11.2024, unter <https://www.podcaster.de/podcasting/21-transkription-von-podcasts-ein-gewinn-fuer-podcaster-und-hoerer#/>.
- Poll, G. & Braun, T. (2004). Privatkopien ohne Ende oder Ende der Privatkopie? *ZUM* 4, 266-279.

- Poort, J. & Theeuwes, J. (2010). Prova d’Orchestra – Een economische analyse van het voorontwerp auteurscontractenrecht. *Tijdschrift voor auteurs-, media- en informatierecht* 2010, 137-143.
- Premium Socks Factory (2024). The Power of Influencer Merchandising: Unlocking Success with Clothing and Custom Socks. Abgerufen am 22.11.2024, unter https://www.premiumsocksfactory.com/blog-en/the-power-of-influencer-merchandising-unlocking-success-with-clothing-and-custom-socks?gad_source=1&gclid=EAIaIQobChMkLaxwvfviQMV5KloCR3awjP-EAAYAIAAEgl2WvD_BwE.
- Probst, S. (2019). *3D-Druck trifft auf Urheber- und Patentrecht: ein Beitrag zur rechtswissenschaftlichen Innovationsforschung unter Anwendung der ökonomischen Analyse des Rechts*. Nomos.
- Produktions Allianz; ver.di (2024). Tarifvertrag für auf Produktionsdauer beschäftigte Film- und Fernsehschaffende - TV FFS . *Gagentarifvertrag 2024-2026*. Berlin.
- ProSiebenSat.1 Media SE (2013-2023). *Geschäftsbericht 2013-2023*.
- PWC (2024). *German Entertainment & Media Outlook 2024-2028: Fakten, Prognosen und Trends für 11 Elemente der Unterhaltungs- und Medienbranche in Deutschland*.
- Quintais, J. (2017). Copyright in the Age of Online Access – Alternative Compensation Systems in EU Law. *Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International*.
- Quintais, J. P. (2017). *Copyright in the Age of Online Access: Alternative Compensation Systems in EU Law*. Information Law Series Volume 40. Kluwer Law International.
- Quintais, J.P. (2025). Generative AI, Copyright and the AI Act, *Computer Law & Security Review* 56, Nr. 106107. Abgerufen am 07.04.2025, unter <https://doi.org/10.1016/j.clsr.2025.106107>.
- Raasch, J. (2023). TikTok Search Ads: Ein Game Changer für das vierte Quartal. Abgerufen am 28.11.2024, unter <https://onlinemarketing.de/social-media-marketing/tiktok-search-ads-game-changer-viertes-quartal>.
- Rat der Europäischen Union (2000). Gemeinsamer Standpunkt des Rates im Hinblick auf den Erlass einer Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft - Entwurf der Begründung des Rates, 9512/00 ADD 1. Brüssel.
- Rat der Europäischen Union (2000a). Gemeinsamer Standpunkt (EG) Nr. 48/2000 im Hinblick auf den Erlass der Richtlinie 2000/.../EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom ... zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, Abl. C 344 vom 01.12.2000, S. 1-22. Brüssel.

Rauer, N. & Bibi, A. (2023). EuGH 13.07.2023 - C-426/21: Unzulässiges Anbieten eines „Internet Protocol Television“ (IPTV)-Dienstes - Ocilion IPTV Technologies *GRUR* 17-18, 1284-1290.

readbox publishing GmbH (2019). *Jahresrückblick 2018 - Facts & Figures*. Abgerufen am 30.09.2024, unter readbox.blog: <https://infogram.com/teil-1-readbox-jahresruckblick-2018-1h9j6q5en9wv6gz?live>.

Rechtsausschuss, Ausschuss für Agrarpolitik und Verbraucherschutz, Wirtschaftsausschuss (2016). Empfehlungen zu Punkt ... der 941. Sitzung des Bundesrates am 29. Januar 2016. Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2014/26/EU über die kollektive Wahrnehmung von Urheber- und verwandten Schutzrechten und die Vergabe von Mehrgebietslizenzen für Rechte an Musikwerken für die Online-Nutzung im Binnenmarkt sowie zur Änderung des Verfahrens betreffend die Geräte- und Speichermedienvergütung (VG-Richtlinie-Umsetzungsgesetz, Bundesrat-Drucksache 634/1/15. Berlin.

Rechtsausschuss (1965). Schriftlicher Bericht über den von der Bundesregierung eingebrachten Entwurf eines Gesetzes über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz) – Drucksachen IV/270, IV/3401 – Bericht des Abgeordneten Dr. Reischl, Bundestags-Drucksache IV/3401. Bonn.

Rechtsausschuss (1985). Beschlußempfehlung und Bericht zu dem von der Bundesregierung eingebrachten Entwurf eines Gesetzes zur Änderung von Vorschriften auf dem Gebiet des Urheberrechts – Drucksache 10/83 –, Bundestags-Drucksache 10/3360. Bonn.

Rechtsausschuss (2002). Beschlussempfehlung und Bericht a) zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung – Drucksache 14/7564 – Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung der vertraglichen Stellung von Urhebern und ausübenden Künstlern b) zu dem Gesetzentwurf der Abgeordneten Alfred Hartenbach, Hermann Bachmaier, Doris Barnett, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der SPD sowie der Abgeordneten Volker Beck (Köln), Grietje Bettin, Rita Grießhaber, weiterer Abgeordneter und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN – Drucksache 14/6433 – Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung der vertraglichen Stellung von Urhebern und ausübenden Künstlern, Bundestags-Drucksache 14/8058. Berlin.

Rechtsausschuss (2007) Beschlussempfehlung und Bericht a) zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung – Drucksache 16/1828 – Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Regelung des Urheberrechts in der Informationsgesellschaft b) zu dem Antrag der Abgeordneten Sabine Leutheusser-Schnarrenberger, Hans-Joachim Otto (Frankfurt), Christian Ahrendt, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der FDP – Drucksache 16/262 – Die Modernisierung des Urheberrechts muss fortgesetzt werden, Bundestags-Drucksache 16/5939. Berlin.

- Regeringskansliet (2022). Privatkopieringsersättningen i framtiden, SOU 2022:20. Stockholm.
- Reimer, D. (1965). Anmerkung zu BGH, 29.05.1964 - Ib ZR 4/63 - "Personalausweise" *GRUR* 2, 104-110.
- Reinbothe, J. (2001). Die EG-Richtlinie zum Urheberrecht in der Informationsgesellschaft *GRUR Int.* 8-9, 733-745.
- Reinbothe, J. (2013). Der „gerechte Ausgleich“ im Europäischen Urheberrecht. In *Die „Angemessenheit“ im Urheberrecht*. Herausgegeben von K. Riesenhuber (141-163). Mohr Siebeck.
- Reinbothe, J. (2015). „Angemessene Vergütung“ oder (nur noch) „gerechter Ausgleich“? *GRUR-Prax* 21, 454-457.
- Reinbothe, J. (2018). Die angemessene Vergütung im Urheberrecht der Europäischen Union – Der Versuch einer Bestandsaufnahme. In *Urheberrecht! Festschrift für Michel M. Walter zum 80. Geburtstag* (101-124). Verlag Medien und Recht.
- Reismann, S. (2024). Streaming Wars – Selbstzerstörung auf Kosten des Kunden. Abgerufen am 28.10.2024, unter <https://www.netzpiloten.de/streaming-wars-selbstzerstoerung-auf-kosten-des-kunden/>.
- Reißmann, W., Klass, N., & Hoffmann, D. (2017). Fan Fiction, Urheberrecht und Empirical Legal Studies. *POP Kultur und Kritik*, 6(1), pp. 156-172.
- Rendas, T. (2021). *Exceptions in EU Copyright Law: In Search of a Balance Between Flexibility and Legal Certainty*. Kluwer Law International.
- Repka, T. (2024). *Urheberrecht Film & Video - Kanzlei für Urheberrecht*. Abgerufen am 18.09.2024, unter <https://www.rosepartner.de/urheberrecht-film-video.html>.
- Riesenhuber, K. (2013). *Die „Angemessenheit“ im Urheberrecht*. Mohr Siebeck.
- Riesenhuber, K. (2013a) Grundlagen der „angemessenen Vergütung“ *GRUR* 6, 582-590.
- Riesenhuber, K. (2018). Daten als „Einnahmen“ von Nutzern urheberrechtlich geschützter Werke und Leistungen. In *Urheberrecht!. Festschrift für Michel M. Walter zum 80. Geburtstag* (253-267). Verlag Medien und Recht.
- Rinke, F. (2024). Weniger Exclusives, mehr Unterstützung für Creator*innen: So funktioniert Spotifys neue Podcast-Strategie. Abgerufen am 25.11.2024, unter <https://omr.com/de/daily/spotify-podcast-strategie#spotify-will-mehr-als-nur-publisher-sein>.
- Riordan, M., & Williamson, O. (1985). Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*, 3(4), 365-378.

- Roder-Hießerich, V. (2021). Betreibervergütung für Cloud-Computing-Dienste in Österreich auf Basis einer richtlinienkonformen Auslegung des § 42b öUrhG ZUM 7, 569-580.
- Rognstad, O. (2020). Betenkning Kulturdepartementet, Privatkopiering. Oslo: Universität Oslo, Institut für Privatrecht (Universitetet i Oslo, Institutt for privatrett). Abgerufen am 21.12.2024, unter <https://www.regjeringen.no/contentassets/dfab9003f5894382a691d1711465c650/utredning-kulturdepartementet-privatkopiering-2020.pdf>.
- Röper, H. (2022). *Daten zur Konzentration der Tagespresse im I. Quartal 2022 - Zeitungsmarkt 2022: weniger Wettbewerb bei steigender Konzentration*. Frankfurt am Main: Media Perspektiven 6(2022).
- Rosati, E. (2023). BREAKING: First CJEU referral on press publishers' related right (Italian-style), *The IPKat*, 13. Dezember 2023. Abgerufen am 07.12.2024, unter <https://ipkiten.blogspot.com/2023/12/breaking-first-cjeu-referral-on-press.html>.
- Rosati, E. (2024). Assessment of the Belgian Additional Remuneration Rights for Authors and Performers (Articles 54 and 62 of the Law of 19 June 2022) in Light of EU Law. *European Intellectual Property Review* 46(3), 142-150.
- Rosen, S. (1981). The economics of superstars. *The American economic review* 71.5, 845-858.
- Rubí Puig, A. (2023). El mecanismo de adaptación contractual del artículo 20 de la directiva sobre derechos de autor en el mercado único digital y su transposición al derecho español. 73 *Pe. i.: Revista de propiedad intelectual* 2023, 13-25.
- Rundfunkbeitrag (2024). *Solidarmodell*. Abgerufen am 07.10.2024, unter https://www.rundfunkbeitrag.de/der_rundfunkbeitrag/solidarmodell/index_ger.html.
- Russell, C. (2021). The State of Online Gaming 2021, *Edgio*, Februar 2025. Abgerufen am 23.11.2024, unter <https://edg.io/blogs/state-of-online-gaming-2021/>.
- Sachsinger, C. (2024). Apple TV, Netflix und Co - Bekommen wir weniger Inhalte? Abgerufen am 29.10.2024, unter <https://www.br.de/nachrichten/netzwelt/apple-tv-netflix-und-co-bekommen-wir-weniger-inhalte,UKCyank>.
- Sag, M. (2023). Copyright Safety for Generative AI, *Houston Law Review* 61, 295-367.
- Sander, U. (2020). *Editorial Media - Die Markenmedien im MVFP*. Abgerufen am 27.08.2024, unter <https://www.editorial.media/2020/02/10/darf-nachrichtenjournalismus-etwas-kosten/>.
- Schack, H. (2001). Neuregelung des Urhebervertragsrechts, *Zeitschrift für Urheber- und Medienrecht* 2001, 453-460.

- Schack, H. (2009). Zur Beteiligung der Sendeunternehmen an der Geräte- und Speichermedienabgabe des § 54 I UrhG *GRUR Int* 6, 490-496.
- Schack, H. (2025). *Urheber- und Urhebervertragsrecht*. 11. Aufl. Mohr Siebeck.
- Schaefer, M. (2020). Die digitale Privatkopie im Zeitalter der „Exception based Business Models“ *GRUR* 12, 1248-1255.
- Schaefer, M. (2022). Anmerkung zu EuGH, 24.03.2022 - C-433/20: Vergütungspflicht für gespeicherte Privatkopien geschützter Werke in der Cloud - Austro-Mechana/Strato *GRUR* 8, 559-565.
- Schaupp, S. (2023). Was ist Pinterest und wie funktioniert es? Eine Anleitung. Abgerufen am 11.10.2024, unter <https://www.seokratie.de/was-ist-pinterest/>.
- Schemmerling, S. (2024). Pinterest: Gestiegene User-Zahlen und Google Ads auf der Plattform. Abgerufen am 28.11.2024, unter <https://onlinemarketing.de/unternehmensnews/pinterest-gestiegene-user-zahlen-google-ads>.
- Scheufele, M. (2017). Neue gesetzliche Vergütungsansprüche für Kreative? *ZUM* 4, 316-320.
- Schiedsstelle nach dem VGG beim DPMA (2024). *Antwort auf den Fragebogen zur Reform des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht*. München.
- Schmidt, J.-H. (2018). *Social Media: 2., aktualisierte und erweiterte Auflage*. Wiesbaden: Springer VS.
- Schmidt, S. (2024). *Landesmedienzentrum Baden-Württemberg*. Abgerufen am 11.09.2024, unter <https://www.lmz-bw.de/medienbildung/themen-von-a-bis-f/digitale-spiele/spielgenres-und-plattformen>.
- Scholl, A., & Weischenberg, S. (1993). *Journalismus in Deutschland*. Münster.
- Schricker, G. & Loewenheim, U. (2010). *Urheberrecht. Kommentar*. 4. Aufl. CH Beck.
- Schricker, G. & Loewenheim, U. (2020). *Urheberrecht. Kommentar*. 6. Aufl. CH Beck.
- Schricker, G. (2002). Zum Begriff der angemessenen Vergütung im Urheberrecht - 10% vom Umsatz als Maßstab? *GRUR* 9, 737 – 743.
- Score Media Group (2023). *Zeitungsfacetten 2023: Digitale Nutzung regionaler Tageszeitungen wächst zweistellig*. Düsseldorf.
- Seaman, B. (2006). Empirical studies of demand for the performing arts. In V. Ginsburgh, & C. Throsby, *Handbook of the economics of art and culture*. (pp. 415-472). Amsterdam: Elsevier.

- Seidel, J., Zerres, T., & Zerres, C. (2021). *Der Markt von Streamingdiensten in Deutschland. Abgrenzungsansatz und Analyse mit einem Fokus auf medienrechtliche Aspekte*. Arbeitspapier Nr. 53, Offenburg.
- Seidenfaden, L., Kaspar, C., & Hagenhoff, S. (2005). *Der deutsche Zeitschriften-Markt-Strukturanalyse für Publikums- und Fachzeitschriften*. Göttingen.
- Semsarha, F. (2023). *Künstliche Intelligenz: KI in der Filmbranche*. Abgerufen am 30.09.2024, unter <https://indiefilmtalk.de/episodes/kuenstliche-intelligenz-ki-in-der-filmbranche/>.
- Senftleben M., Quintais, J.P. u.a. (2023). How the European Union Outsources the Task of Human Rights Protection to Platforms and Users: The Case of User-Generated Content Monetization. *Berkeley Technology Law Journal* 38, 933-1010.
- Senftleben, M. & Buijtelaar, L.D. (2020). Robot Creativity: An Incentive-Based Neighbouring Rights Approach. *European Intellectual Property Review* 42, 797-812.
- Senftleben, M. & Izyumenko, E. (2024). Author Remuneration in the Streaming Age – Exploitation Rights and Fair Remuneration Rules in the EU. Amsterdam: Universität Amsterdam, Institut für Informationsrecht (Universiteit Amsterdam, Instituut voor Informatierecht). Abgerufen am 12.01.2025, unter <https://ssrn.com/abstract=4981352>.
- Senftleben, M. (2004). *Copyright, Limitations and the Three-step test. An Analysis of the Three-Step Test in International and EC Copyright Law*. Kluwer Law International.
- Senftleben, M. (2010). Exportschlager deutsches Urhebervertragsrecht? Het voorontwerp auteurscontractenrecht in Duits perspectief. *Tijdschrift voor auteurs-, media- en informatierecht* 2010, 147-158.
- Senftleben, M. (2018). More Money for Creators and More Support for Copyright in Society – Fair Remuneration Rights in Germany and the Netherlands. *Columbia Journal of Law and the Arts* 41, 413-433.
- Senftleben, M. (2020). Institutionalized Algorithmic Enforcement – The Pros and Cons of the EU Approach to Online Platform Liability. *Florida International University Law Review* 14, 299-328.
- Senftleben, M. (2020). *The Copyright/Trademark Interface – How the Expansion of Trademark Protection Is Stifling Cultural Creativity*. The Hague/London/New York: Kluwer Law International 2020.
- Senftleben, M. (2023). Generative AI and Author Remuneration. *IIC* 54, 1535-1556.

- Senftleben, M. (2025). Win-win: How to Remove Copyright Obstacles to AI Training While Ensuring Author Remuneration (and Why the AI Act Fails to Do the Magic). *Chicago-Kent Law Review* 100, im Erscheinen. Abgerufen am 28.03.2025, unter <https://ssrn.com/abstract=4964460>.
- Senftleben, M. (2025b). The TDM Opt-Out in the EU – Five Problems, One Solution. *Kluwer Copyright Blog*, 22. April 2025. Abgerufen am 28.03.2025, unter <https://copyrightblog.kluweriplaw.com/2025/04/22/the-tdm-opt-out-in-the-eu-five-problems-one-solution/>.
- Servatius, M. G. (2022). *Der gerechte Ausgleich für Vervielfältigungen zum eigenen Gebrauch*. Dissertation FU Berlin, urn:nbn:de:kobv:188-refubium-43026-1.
- Sganga C. & Contard, M. (2022). Why the implementation of the Italian press publishers' right might not be compatible with EU Law, *Kluwer Copyright Blog*, 30. Mai 2022. Abgerufen am 18.02.2025, unter <https://copyrightblog.kluweriplaw.com/2022/05/30/why-the-implementation-of-the-italian-press-publishers-right-might-not-be-compatible-with-eu-law/>.
- Shaw, L. (2024). Apple Tries to Rein In Hollywood Spending After Years of Losses. Abgerufen am 28.10.2024, unter <https://www.bloomberg.com/news/newsletters/2024-07-21/apple-tries-to-rein-in-hollywood-spending-after-years-of-losses>.
- Shaw, L. (2024). These Analysts Missed Out on Netflix's \$250 Billion Rally. Abgerufen am 28.10.2024, unter <https://www.bloomberg.com/news/newsletters/2024-10-27/these-analysts-missed-out-on-netflix-s-250-billion-rally>.
- shutterstock (2025). *Shutterstock - Einnahmenabrechnung*. Abgerufen am 04.04.2025, unter https://submit.shutterstock.com/de/pay-outs?_gl=1*1x6txd*_gcl_aw*R0NMLjE3MzcxMjcwNjMuQ2p3S0NBaUFuS2k4QmhCME-Vpd0E1OERBNFRZN18yNWg1LXZONDJCTnN1NDkzeUxDbmpwTVM0QTM1UG1uOWI4YVdm-QUdCR2dqTm9LRlBob0NELT-BRQXZEX0J3RQ..*_gcl_dc*R0NMLjE3MzcxMjcwNjMuQ2p3S0NBaUFuS2k4Q.
- shutterstock (2025). *shutterstock Deutschland*. Abgerufen am 04.04.2025, unter <https://www.shutterstock.com/de:https://www.shutterstock.com/de/pricing>.
- Simonis, L. (2023). Shutterstock integriert Bild-KI in seine Bibliothek. Abgerufen am 10.10.2024, unter <https://page-online.de/kreation/shutterstock-integriert-kreative-ki-in-seine-bibliothek/>.
- Snow, A., & Watt, R. (2005). Risk sharing and the distribution of copyright collective income. In *Developments in the Economics of Copyright*. Edward Elgar Publishing.

Spanish Ministry of Culture (2024). Proyecto de Real Decreto por el que se regula la concesión de licencias colectivas ampliadas para la explotación masiva de obras y prestaciones protegidas por derechos de propiedad intelectual para el desarrollo de modelos de inteligencia artificial de uso general. Madrid: Kultusministerium, Spanien (*Ministerio de Cultura*). Abgerufen am 13.01.2025, unter <https://communia-association.org/wp-content/uploads/2024/12/proyecto-rd-licencias-colectivas.pdf>.

Spindler, G. & Schuster, F. (2019). *Recht der elektronischen Medien. Kommentar*. 4. Aufl. CH Beck.

Spindler, G. (2012). Geräteabgaben im Lichte europarechtlicher Vorgaben – die jüngste EuGH-Rechtsprechung und die Konsequenzen für das deutsche Recht, In *Kunst, Recht, Geld. Festschrift für Gerhard Pfennig zum 65. Geburtstag*. Herausgegeben von A. Schierholz und F. Melichar (387-402). CH Beck.

Spinnler, T. (2023). *tagesschau*. Abgerufen am 26.09.2024, unter <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/verbraucher/cloud-gaming-spielekonsole-plastation-microsoft-nintendo-gamescom-100.html>.

SPIO (2024). *Filmproduktion 2023*. Abgerufen am 27.09.2024, unter <https://www.spio.de/themen/statistik-marktforschung/filmstatistik/filmproduktion/>.

SPIO (2024). *Filmverleih 2023*. Abgerufen am 16.10.2024, unter <https://www.spio.de/themen/statistik-marktforschung/filmstatistik/filmverleih/>.

Spotify Ad Studio Team (2024). Leitfaden zur Promotion von Podcasts bei Spotify Ad Studio. Abgerufen am 03.12.2024, unter <https://ads.spotify.com/de-DE/news-und-insights/podcast-promotion-guide-ad-studio/>.

Spotify for Creators (2023). Werbebedingungen für Spotify for Podcasters. Abgerufen am 28.11.2024, unter <https://support.spotify.com/de/creators/article/ads-terms/>.

Spotify for Creators (2024). Abos einrichten. Abgerufen am 22.11.2024, unter <https://support.spotify.com/de/creators/article/setting-up-podcast-subscriptions/>.

Spotify for Creators (2024). Spotify Partner Program. Abgerufen am 03.12.2024, unter <https://support.spotify.com/us/creators/article/spotify-partner-program/>.

Spotify Presse (2022). Spotify Audience Network und Podsights starten in Deutschland. Abgerufen am 03.12.2024, unter https://spotify_presse.prowly.com/209698-spotify-audience-network-und-podsights-starten-in-deutschland.

Spotify (2018-2023). *Financial Statements 2018-2023*.

- Spotify (2024). Bedingungen von Spotify Payouts. Abgerufen am 28.11.2024, unter <https://www.spotify.com/de/legal/payouts/>.
- Spotify (2025). *Spotify FAQ Ads*. Abgerufen am 15.01.2025, unter <https://support.spotify.com/de/creators/article/ads/>.
- Staats, M. (2021). Die „ZPÜ-Vermutung“ des BGH: Vom „gewichtigen Anhaltspunkt“ über die „Indizwirkung“ zur Fiktion? *GRUR* 10, 1265-1267.
- Staats, R. (2012). Modernisiert die Betreibervergütung! In *Kunst, Recht, Geld. Festschrift für Gerhard Pfennig zum 65. Geburtstag*. Herausgegeben von A. Schierholz und F. Melichar (403-416). CH Beck.
- Staats, R. (2016). Schranken für Bildung und Wissenschaft – Drei Anmerkungen aus Sicht der VG WORT ZUM 6, 499-502.
- Stacey, E. (2024). *Under30CEO*. Abgerufen am 17.01.2025, unter <https://www.under30ceo.com/which-social-media-platform-pays-the-most/>.
- Stamatoudi, I. & Torremans, P. (2014). *EU Copyright Law. A Commentary*. Edward Elgar Publishing Limited.
- Statista Global Consumer Survey (2021). *Statista*. Abgerufen am 16.09.2024, unter <https://de.statista.com/infografik/24724/anteil-der-befragten-die-folgende-videospielgenres-spielen/>.
- Statista Key Market Indicators (2023). *Statista*. Abgerufen am 04.04.2025, unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/309656/umfrage/prognose-zur-anzahl-der-smartphone-nutzer-weltweit/>.
- Statista Key Market Indicators (2024). *Statista*. Abgerufen am 04.04.2025, unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/198959/umfrage/anzahl-der-smartphonennutzer-in-deutschland-seit-2010/>.
- Statista Market Forecast (2025). *Statista*. Abgerufen am 04.04.2025, unter <https://www.statista.com/outlook/cmo/consumer-electronics/computing/storage-units/germany>.
- Statista Market Insights (2024). *Statista*. Abgerufen am 16.09.2024, unter <https://de.statista.com/outlook/amo/medien/videospiele/cloud-gaming/deutschland#umsatz>.
- Statista Research Department (2023). Umsatz der Branche Filmverleih und -vertrieb in Deutschland von 2012 bis 2019 und Prognose bis zum Jahr 2025. Abgerufen am 16.10.2024, unter <https://de.statista.com/prognosen/400481/filmverleih-und-vertrieb-umsatz-in-deutschland>.

- Statista (2024b). *Statista Market Insights: Digitale Medien - Epublishing - Ebooks*. Abgerufen am 15.03.2024, unter <https://de.statista.com/outlook/dmo/digitale-medien/epublishing/e-books/deutschland?currency=EUR>.
- Statistisches Bundesamt (2023). *Ausstattungsgrad je 100 Haushalte (EVS): Deutschland, Stichtag, Gebrauchsgüter*.
- Statistisches Bundesamt (2024a). *Destatis*. Abgerufen am 12.12.2024, unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bildung-Forschung-Kultur/Forschung-Entwicklung/Tabellen/fue-ausgaben-bundeslaender-sektoren.html>.
- Stavins, R. N. (1995). Transaction costs and tradeable permits. *Journal of environmental economics and management*, 29(2), pp. 133-148.
- Steady (2022). *Mit Podcasting Geld verdienen – so geht’s*. Abgerufen am 22.11.2024, unter https://steadyhq.com/magazin/posts/b40d9799-752f-4511-a775-2550fb6a696e?utm_campaign=steady_sharing_button.
- Steady (2024). *Deine Auszahlungen*. Abgerufen am 29.11.2024, unter <https://help.steadyhq.com/de/articles/6265606-deine-auszahlungen>.
- Steindl, N., Laurerer, C., & Hanitzsch, T. (2017). *Journalismus in Deutschland: Aktuelle Befunde zu Kontinuität und Wandel im deutschen Journalismus*. München.
- Stepstone (2025). *Stepstone*. Abgerufen am 30.03.2025, unter <https://www.stepstone.de/gehalt/Journalist-in.html>.
- Sterz, C., & Wellendorf, S. (2023). *Deutschlandfunk*. Abgerufen am 03.06.2024, unter <https://www.deutschlandfunk.de/vorerst-keine-pressefoerderung-verlage-warten-weiter-auf-staatshilfe-kein-geld-im-etat-2024-100.html>.
- Stichting de Thuis kopie (2023). *Jahresbericht 2023*. Hoofddorp: Stichting de Thuis kopie. Abgerufen am 07.12.2024, unter https://www.cedar.nl/uploads/15/FileManager/Jaarverslag_2023_Stichting_de_Thuis kopie_-_incl_controleverklaring.pdf.
- Stieper M. (2023). Online-Videorecorder kein Fall für die Privatkopieschranke *ZUM* 12, 832-833.
- Stieper, M. (2012). Rezeptiver Werkgenuss als rechtmäßige Nutzung: Urheberrechtliche Bewertung des Streaming vor dem Hintergrund des EuGH-Urteils in Sachen FAPL/Murphy *MMR* 1, 12-18.
- Stieper, M. (2013). Neuordnung der urheberrechtlichen Geräteabgabe durch den EuGH *EuZW* 18, 699-702.

- Stieper, M. (2019). Urheberrecht in der Cloud *ZUM* 1, 1-7.
- Stieper, M. (2024). BGH weist Kritik an der Privilegierung von Streamripping-Diensten durch die Privatkopierschranke zurück *ZUM* 11, 815-817.
- Stierle, M. (2024). Fair Compensation for Private Copying: Is There a Need to Amend Luxembourg's Copyright Law?. *JIPITEC* 15, 338-352.
- Storyclash (2024). Influencer-Vertragsvorlage: Sicher Kooperationen abschließen (kostenloser Download). Abgerufen am 29.11.2024, unter <https://www.storyclash.com/blog/de/influencer-marketing-vertrag-kostenlose-vorlage/>.
- StreamTV Insider (2024). Netflix, Amazon drive SVOD original orders in Q1, international in focus. Abgerufen am 28.10.2024, unter <https://www.streamtvinsider.com/video/netflix-amazon-drive-svod-original-orders-q1-international-focus>.
- Strowel, A. (2020). Private Copying Levies Do Not Apply in the Case of Streaming. Abgerufen am 09.04.2025, unter https://www.bitkom.org/sites/default/files/2020-04/expert-opinion_streaming-and-private-copying-levies_strowel.pdf.
- Struck, A. (2018). Best Types of Stock Photo Licenses (the Backbone of Stock Photos). Abgerufen am 02.12.2024, unter <https://www.stockphotoguides.com/use/using/types-of-stock-photo-licenses#extended-enhanced-licenses>.
- Szkalej, K. & Senftleben, M. (2024). Generative AI and Creative Commons Licences – The Application of Share Alike Obligations to Trained Models, Curated Datasets and AI Output. *JIPITEC* 15, 313-337.
- Taloustutkimus Oy (2023). *Main findings of the 2023 private copying survey*.
- Tarifgemeinschaft deutscher Länder (TdL). (2024). *Öffentlicher Dienst.info*. Abgerufen am 02.09.2024, unter <https://www.tdl-online.de/tarifvertraege/tv-l>.
- Terhorst, A. (2015). Auteurscontractenrecht: er is een wettelijke regeling!. *Tijdschrift voor auteurs-, media- en informatierecht* 2015, 162-169.
- The European Copyright Society (2019). Comment of the European Copyright Society Addressing Selected Aspects of the Implementation of Articles 18 to 22 of the Directive (EU) 2019/790 on Copyright in the Digital Single Market. *JIPITEC* 11, 133-147.
- Thelwall, M., & Sud, P. (2022). 1900-2020: Growth in articles, abstracts, countries, fields, and journals. *Quantitative Science Studies*, 3(1), pp. 37-50.

- Throsby, D. (1994). The production and consumption of the arts: A view of cultural economics. *Journal of economic literature* 32.1, 1-29.
- TikTok (2025). *TikTok - How can creators monetize on TikTok?* Abgerufen am 09.01.2025, unter <https://support.tiktok.com/en/using-tiktok/growing-your-audience/how-can-creators-earn-on-tiktok>.
- tolino media (2023). *Allgemeine Geschäftsbedingungen*. Abgerufen am 26.08.2024, unter tolin media: <https://www.tolino-media.de/agb/>.
- Tolkmitt, J. (2014). Die angemessene Vergütung im Urheberrecht - Vergütungs- und Vertragsgestaltung durch Gerichte. In *Festschrift für Joachim Bornkamm zum 65. Geburtstag* (991-1007). CH Beck.
- Torremans, P. La rémunération appropriée dans les contrats internationaux. 69 *Légipresse* 29.
- Tosenberger, C. (2014). Mature poets steal: Children's literature and the unpublishability of fanfiction. *Children's Literature Association Quarterly*, 39(1), pp. 4-27.
- Towse, R. (1997). The Monopolies and Mergers Commission's Investigation of the U.K. Music Market. *Journal of Cultural Economics* 21.2, 147-151.
- Towse, R. (2010). Creativity, copyright and the creative industries paradigm. *Kyklos*, 63(3), pp. 461-478.
- Towse, R. (2018). Copyright Reversion in The Creative Industries: Economics and Fair Remuneration. *Columbia Journal of Law & the Arts* 41, 467-489.
- Treppoz, É. (2020). L'impérativité européenne en droit d'auteur, in: *Mélanges Michel Vivant* (LexisNexis / Dalloz), 653-688.
- Treppoz, É. (2021). Le droit contractuel des auteurs : Aspects de droit international privé. *Propriétés intellectuelles* 80, 60-72.
- Treppoz, É. (2023). View of The Past and Present of Press Publishers' Rights in the EU. *Columbia Journal of Law & the Arts* 46, 267-281.
- trialo (2025). *eBook Flatrate Vergleich*. Abgerufen am 28.08.2024, unter <https://www.trialo.de/ebook-flatrate-vergleich/>.
- Triebe, C. (2008). *Beteiligung der Sendeunternehmen an der Privatkopievergütung*. Verlag Dr. Kovac.
- TWF (2016). *Tarif: Kabelweiterleitung von Fernsehsendungen*. München.
- TWF (2021). *Verteilungsplan vom 22.11.2021 für Einnahmen der TWF aus der Kabelweitersendung (§ 20b UrhG) und der Gerätevergütung (§ 54 UrhG)*. München.

- Universität Hamburg (2022). *Zeitschriften-Rankings*. Abgerufen am 02.09.2024, unter <https://www.wiso.uni-hamburg.de/bibliothek/recherche/zeitschriften/zeitschriftenranking.html>.
- Van Gompel, S., Hugenholtz, P.B. u.a. (2020). *Evaluatie Wet Auteurscontractenrecht: Eindrapport*. Amsterdam: Instituut voor Informatierecht. Abgerufen am 27.10.2024, unter <https://www.ivir.nl/nl/publicaties/evaluatie-wet-auteurscontractenrecht-eindrapport/>.
- VAUNET (2024). *Pay-TV & Paid-VoD in Deutschland 2023-24*. Berlin.
- VDZ, DJV, dju in ver.di (2018). *Gehaltstarifvertrag für Redakteurinnen und Redakteure an Zeitschriften*. Abgerufen am 08.01.2025, unter file:///C:/Users/mpriem/Downloads/2018%20Gehaltstarifvertrag_fuer_Redakteurinnen_und_Redakteure_an_Zeitschriften_ab_01.05.2018.pdf.
- ver.di (2022). *Faire Erfolgsvergütung bei Netflix-Filmen*. Abgerufen am 15.10.2024, unter <https://mmm.verdi.de/tarife-und-honorare/faire-erfolgsverguetung-bei-netflix-filmen-79017>.
- ver.di (2024). *Neue Vergütungsregeln für Netflix vereinbart*. Abgerufen am 15.10.2024, unter <https://mmm.verdi.de/medienwirtschaft/neue-verguetungsregeln-fuer-netflix-97455>.
- ver.di (2024). *Tarifabschluss für Filmproduktionen: Neuer Tarifvertrag für Filmschaffende mit Arbeitszeitkürzungen, branchenweiter Altersvorsorge und Gagenerhöhungen – erste Regelungen zum Einsatz von KI*. Abgerufen am 05.12.2024, unter <https://www.verdi.de/presse/pressemitteilungen/++co++3c442d5c-8a20-11ef-b8a9-abe46bff1c52>.
- Verband Bayerischer Zeitungsverleger e. V. (2022). *Jahresbericht 2023*. München.
- Verband der deutschen Games-Branche (2022). *Jahresreport der deutschen Games-Branche*. Berlin: Verband der deutschen Games-Branche.
- Verband der deutschen Games-Branche (2019). *Jahresreport der deutschen Games-Branche 2018*. Berlin.
- Verband der deutschen Games-Branche (2020). *Stellungnahme zum Referentenentwurf des BMJV*.
- Verband der deutschen Games-Branche (2023). *Jahresreport der deutschen Games-Branche 2023*. Berlin: Verband der deutschen Games-Branche.
- Verband der deutschen Games-Branche (2024). *Jahresresport der deutschen games-Branche 2023*. Berlin.

- Verband der deutschen Games-Branche (2024a). *Game*. Abgerufen am 23.09.2024, unter <https://www.game.de/deutscher-games-markt-2023-starke-entwicklung-in-stuermischen-zeiten/>.
- Verband deutscher Schriftsteller in ver.di (2005). Gemeinsame Vergütungsregeln für Autoren belletristischer Werke in deutscher Sprache.
- Verbraucherzentrale (2024). In-Game- und In-App-Käufe: Wenn virtueller Spielspaß teuer wird.
- Verch, U. (2023). Alles was Recht ist: Die Bibliothekstantieme. *API Magazin*.
- verdi (2017). *verdi*. Abgerufen am 18.10.2024, unter <https://nds-bremen.verdi.de/branchen-und-bereufe/medien-kunst-und-industrie/dju/++co++bd846852-fe0d-11e6-b19f-525400940f89>.
- Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst u.a. (2020). *Ergänzende Stellungnahme von Verwertungsgesellschaften und anderen Akteuren zum Referentenentwurf für ein Gesetz zur Anpassung des Urheberrechts an die Erfordernisse des digitalen Binnenmarkts*. Berlin, Bonn, München. Abgerufen am 26.03.2025, unter https://www.regieverband.de/aktuelles/2020-10_ergaenzende-stellungnahme-vorschlag-zum-referentenentwurf-fuer-ein-gesetz-zur.
- Verweyen, U. (2012). Geräteabgaben: Eins vor, Zwei zurück. Besprechung zu BGH Ur. V. 30.11.2011 – PC als Bild- und Tonaufzeichnungsgerät *GRUR* 9, 875-881.
- Verweyen, U. (2019). Eine neue Grundlage für den Gerechten Ausgleich, *JurPC Web-Dok.* 10/2019.
- Verweyen, U., Kramm, R., Pfortmüller, H. (2017). Geräte- und Leermedienabgaben in der Schweiz *GRUR Int.* 7, 589-596.
- VFF (2024). Verteilungsplan für das Aufkommen aus der Weitersendung gemäß § 20b UrhG vom 2. Dezember 2009 in der Fassung vom 16. April/10. Juli 2024. München.
- VG Bild Kunst (2025). *VG Bild Kunst - Tantiemen Kunst & Bild*. Abgerufen am 13.03.2025, unter https://www.bildkunst.de/mitgliedschaft/profitieren/tantiemen_kunst_bild/.
- VG Bild Kunst (2024). *Geschäftsbericht 2023*. Frankfurt a.M.: Verwertungsgesellschaft VG Bild Kunst. Abgerufen am 17.01.2025, unter https://www.bildkunst.de/download.90cc3eb66c2717266cf43b87f09b7187_1/.
- VG Bild-Kunst (2021). *Transparenzbericht der VG Bild-Kunst 2020*. Frankfurt a. M.: Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst. Abgerufen am 28.01.2025, unter https://www.bildkunst.de/download.cae1e21139946c70e384bc07b5b08e02_1/.

- VG Bild-Kunst (2024). *Transparenzbericht 2023*. Frankfurt a. M.: Verwertungsgesellschaft VG Bild-Kunst. Abgerufen am 25.03.2025, unter https://www.bildkunst.de/download.79183e2c619c9005df243078d9e32d12_1/.
- VG Bild-Kunst (2024). *Verteilungsplan der Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst*. Abgerufen am 25.03.2025, unter https://www.bildkunst.de/download.0e12da725d75532478374b671139d2be_1/.
- VG Wort (2019). *Merkblatt zur Betreibervergütung*.
- VG Wort (2024). *Studie für das BMJ: Fragebogen zur Reform des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht*. München.
- VG Wort (2024a). *METIS für Urheber - Ihr Weg zur Ausschüttung*. Dokumentversion 4.8.
- VG Wort (2022a). *Merkblatt für Urheber im wissenschaftlichen Bereich*. München.
- VG Wort (2022b). *Bedingungen und Hinweise zur METIS Sonderausschüttung*. München.
- VG Wort (2023). *Verteilungsplan VG WORT*. Berlin.
- VG Wort (2023b). *Geschäftsbericht 2022*. München.
- VG Wort (2024). *Ausschüttung im September 2024 für 2023*. München.
- VG Wort (2024). *Geschäftsbericht 2023*. München. Abgerufen am 12.12.2024, unter <https://www.vgwort.de/fileadmin/vg-wort/pdf/Veroeffentlichungen/Geschaeftsberichte/Geschaeftsbericht-2023.pdf>.
- VG Wort (2024). *VG Wort : Informationen zur Vergütung von Sprachtonträgern*. Abgerufen am 27.08.2024, unter <https://www.vgwort.de/auszahlungen/sprachtontraeger.html>.
- VG Wort (2024a). *VG Wort*. Abgerufen am 23.10.2024, unter <https://www.vgwort.de/auszahlungen/texte-im-internet-metis.html>.
- VG Wort (2024c). *Verteilungsplan VG WORT*. München.
- VG Wort (2025). *VG Wort: METIS (Texte im Internet)*. Abgerufen am 10.09.2024, unter <https://www.vgwort.de/auszahlungen/texte-im-internet-metis.html>.
- VGF (2024). *Verteilungsplan für die Erlöse der VGF*. München.
- VHG (2024). *Eine Verwertungsgesellschaft für die Herstellung von Games*. Berlin.
- Viete, A. (2024). *Affiliate-Marketing – Ein Guide für Anfänger (2025)*. Abgerufen am 21.11.2024, unter <https://www.shopify.com/de/blog/affiliate-marketing>.

- Visser, D.J.G. (2024). Tunes en Jingles: De contractspraktijk bij herkenningmelodieën van omroepen. *Auteursrecht* 2024/1, 26-35.
- Vitorino, A. (2013). Recommendations Resulting from the Mediation on Private Copying and Reprography Levies. Abgerufen am 15.04.2025, unter https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.fim-musicians.org/wp-content/uploads/130131_levies-vitorino-.
- Vogel, H. L. (2020). *Entertainment industry economics: A guide for financial analysis* (10 ed.). Cambridge University Press.
- von Danwitz, T. (2009). Grundrechtsschutz im Anwendungsbereich des Gemeinschaftsrechts nach der Charta der Grundrechte. In *Staatsrecht und Politik: Festschrift für Roman Herzog zum 75. Geburtstag* (19-35). CH Beck.
- von Danwitz, T. (2012). Aktuelle Entwicklungen im Grundrechtsschutz der Europäischen Union. In *Der grundrechtsgeprägte Verfassungsstaat Festschrift für Klaus Stern zum 80. Geburtstag* (669-683). Duncker & Humblot Berlin.
- von Lewinski, S. (2012). Collectivism and its role in the frame of individual contracts. In *Individualism and Collectiveness in Intellectual Property Law* (117-127). Edward Elgar Publishing Limited.
- von Rekowski, E. (2024). *Ingenieur.de*. Abgerufen am 23.02.2025, unter <https://www.ingenieur.de/technik/fachbereiche/itk/rechenzentren-fuer-ki-deutschland-hinkt-hinterher/>.
- von Ungern-Sternberg, J. (2008). Anmerkung zu BGH, 6. 12. 2007 - I ZR 94/05: Keine Urheberrechtsvergütung für Drucker - Drucker und Plotter *GRUR* 3, 245-249.
- von Ungern-Sternberg, J. (2016). Zur Beteiligung der Verleger an der Gerätevergütung: Beendigung der Diskussion über die Rechtslage durch das EuGH-Urteil „Hewlett-Packard/Retrobel“ *GRUR* 1, 38-42.
- von Ungern-Sternberg, J. (2024). Die Rechtsprechung des EuGH und des BGH zum Urheberrecht und zu den verwandten Schutzrechten im Jahr 2023 *GRUR* 1-2, 3-20.
- Wandiger, P. (2022). Lohnt sich Spotify für Podcaster finanziell? Abgerufen am 22.11.2024, unter <https://www.mikrofon-test-podcast.de/loht-sich-spotify-fuer-podcaster-finanziell/>.
- Wandtke, A. & Bullinger, W. (2022). *Praxiskommentar. Urheberrecht*. 6. Aufl. CH Beck.
- Wandtke, A. (2018). Werkbegriff im Urheberrechts-Wissensgesellschafts-Gesetz *NJW* 16, 1129-1135.

- Wattpad Brand Partnerships (2024). *Wattpad Brand Originals*. Abgerufen am 29.08.2024, unter <https://brands.wattpad.com/originals>.
- Weischenberg, S., Malik, M., & Scholl, A. (2006). *Journalismus in Deutschland 2005*. Münster.
- Weitin, T., Bühler, J., Brottrager, J., Glawion, A., & Doat, J. (2023). Autorschaft und literarische Kommunikation in Fanfiction-Portalen. *Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik*, 53(3), pp. 595-622.
- Welk, B. (2024). Searchlight Gets 'Priced Out' by Streamers and 'Can't Compete' with Amazon, Netflix, or Apple. Abgerufen am 28.10.2024, unter <https://www.indiewire.com/news/business/searchlight-exec-cant-compete-with-amazon-netflix-apple-1235057096/>.
- Westkamp, G. (2008). The 'Three-Step Test' and Copyright Limitations in Europe: European Copyright Law Between Approximation and National Decision Making. *Journal of the Copyright Society of the U.S.A.* 56, 1-65.
- WhatsApp (2024). Hilfebereich. Abgerufen am 08.11.2024, unter <https://faq.whatsapp.com/>.
- WhatsApp (2024). Über WhatsApp. Abgerufen am 08.11.2024, unter <https://www.whatsapp.com/about>.
- Wiesemann, H. P. (2007). *Die urheberrechtliche Pauschal- und Individualvergütung für Privatkopien im Lichte technischer Schutzmaßnahmen unter besonderer Berücksichtigung der Verwertungsgesellschaften*. Verlag Dr. Kovač.
- Wilhelm, A. (2023). <https://techcrunch.com/2023/10/12/medium-profitability-2024-interview/>. Abgerufen am 19.11.2024, unter <https://techcrunch.com/2023/10/12/medium-profitability-2024-interview/>.
- Wilhelm, K. (2024). *KI und Film - was hat sich seit dem Hollywood-Streik getan?* Abgerufen am 25.09.2024, unter <https://www.ndr.de/kultur/film/KI-und-Film-was-hat-sich-seit-dem-Hollywood-Streik-getan,kiundfilm100.html>.
- Williams, E. (2012). Welcome to Medium. Abgerufen am 07.11.2024, unter <https://ev.medium.com/welcome-to-medium-9e53ca408c48>.
- WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights (2021). Inside the Global Digital Market, Report prepared by Susan Butler, Dokument SCCR/41/2. WIPO: Genf. Abgerufen am 18.11.2024, unter https://www.wipo.int/meetings/en/doc_details.jsp?doc_id=540734.
- WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights (2021). Study on the Artists in the Digital Music Marketplace: Economic and Legal Considerations, Report prepared by Christian L. Castle

- and Claudio Feijóo, Dokument SCCR/41/3. WIPO: Genf. Abgerufen am 18.11.2024, unter https://www.wipo.int/meetings/en/details.jsp?meeting_id=63929.
- WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights (2019). An Introduction to the Global Digital Music Market, Prepared by Susan Butler. Dokument SCCR/39/3. WIPO: Genf. Abgerufen am 18.11.2024, unter https://www.wipo.int/meetings/en/doc_details.jsp?doc_id=456065.
- WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights (2021). The Latin American Music Market, Report prepared by Leila Cobo. Dokument SCCR/41/4. WIPO: Genf. Abgerufen am 18.11.2024, unter https://www.wipo.int/meetings/en/doc_details.jsp?doc_id=540761.
- WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights (2023). Proposal for Analysis of Copyright Related to the Digital Environment, submitted by the Group of Latin American and Caribbean Countries (GRULAC). Dokument SCCR/43/7. WIPO: Genf. Abgerufen am 18.11.2024, unter https://www.wipo.int/edocs/mdocs/copyright/en/sccr_43/sccr_43_7.pdf.
- WIPO Standing Committee on Copyright and Related Rights (2024). Draft Work Plan on Copyright in the Digital Environment, Submitted by the Group of Latin American and Caribbean Countries (GRULAC). Dokument SCCR/45/4. WIPO: Genf. Abgerufen am 18.11.2024, unter https://www.wipo.int/edocs/mdocs/copyright/en/sccr_45/sccr_45_4.pdf.
- Wittkopf, N. (2024). *SSDs und Festplatten: Weitere Preissteigerungen zu erwarten*. Abgerufen am 18.09.2024, unter <https://www.pcgameshardware.de/SSD-Hardware-255552/News/Festplatten-Weitere-Preissteigerungen-zu-erwarten-1445962/>.
- WordStream (2024). 31 Mind-Boggling Instagram Stats & Facts for 2024. Abgerufen am 18.11.2024, unter <https://www.wordstream.com/blog/ws/2017/04/20/instagram-statistics>.
- World Population Review (2024). *Facebook Users by Country 2024*. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/facebook-users-by-country>.
- World Population Review (2024). *Instagram Users by Country 2024*. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/instagram-users-by-country>.
- World Population Review (2024). *TikTok Users by Country 2024*. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/tiktok-users-by-country>.
- World Population Review (2024). *Twitter Users by Country / X Users by Country 2024*. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/twitter-users-by-country>.

- World Population Review (2024). *WhatsApp Users by Country 2024*. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/whatsapp-users-by-country>.
- World Population Review (2024). *YouTube Users by Country 2024*. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/youtube-users-by-country>.
- Wünsche, K. E. (2022). EuGH: Privatkopien geschützter Werke in Cloud sind zu vergüten *CR* 8, 527-528.
- X Engineering (2013). New Tweets per second record, and how! Abgerufen am 17.11.2024, unter https://blog.x.com/engineering/en_us/a/2013/new-tweets-per-second-record-and-how.
- Xalabarder Plantada, R. (2020). The Principle of Appropriate and Proportionate Remuneration for Authors and Performers in Art.18 Copyright in the Digital Single Market Directive. Gesetzliche Direktvergütungsansprüche zur effektiven nationalen Umsetzung. *InDret* 2020(4), 1-51. Abgerufen am 13.10.2024, unter <https://indret.com/wp-content/uploads/2020/10/1591.pdf>.
- Youtube Deutschland (2021). YouTube Shorts kommt nach Deutschland. Abgerufen am 22.10.2024, unter <https://blog.youtube/intl/de-de/news-and-events/youtube-shorts-kommt-nach-deutschland/>.
- Youtube (2024). Urheberrecht. Abgerufen am 22.10.2024, unter https://www.youtube.com/intl/ALL_de/howyoutubeworks/policies/copyright/#copyright-exceptions.
- Zachow, S. (2013). *Die Pauschalvergütung des Urhebers im digitalen Zeitalter*. Verlag Dr. Kovač.
- Zandt, F. (2023). *Statista*. Abgerufen am 18.09.2024, unter <https://de.statista.com/infografik/30134/unternehmen-mit-hoechstem-games-umsatz/>.
- Zandt, F. (2023). *Statista*. Abgerufen am 22.10.2024, unter https://de.statista.com/infografik/30482/anteil-der-cloud-service-nutzer_innen-in-deutschland/.
- ZDF (2022). *Das ZDF und die Fernsehproduzent*innen - Rahmenbedingungen einer fairen Zusammenarbeit*.
- Zdru, R. (2023). Instagram Statistics in 2023: 50 Key Metrics & Trends. Abgerufen am 18.11.2024, unter <https://www.sortlist.com/datahub/reports/instagram-statistics/>.
- Zelluloid, Z. (2023). *Auswertung von Spielfilmen im Kino: Das musst du über Verleihkosten und Filmverleiher wissen*. Abgerufen am 14.10.2024, unter <https://filmimpuls.info/verleihkosten-filmverleih>.
- Zentralstelle Bibliothekstantieme (2024). *Geschäfts- und Transparenzberichte*. Abgerufen am 24.01.2024, unter <https://www.zentralstelle-bibliothekstantieme.de/publikationen>.

- Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft (2017-2022). *Jahresbücher 2017-2022*. Abgerufen am 17.10.2024, unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/158624/umfrage/anzahl-der-programme-im-deutschen-fernsehen/>.
- Ziegner, D. (2023). 20 Jahre Steam - Happy Birthday, Summer Sale. *golem.de*. Abgerufen am 20.02.2025, unter <https://www.golem.de/news/20-jahre-steam-happy-birthday-summer-sale-2309-177162.html>.
- Zimmer, C. & Soppe, M. (2023). Urhebervertragsrecht im Games-Bereich. *MMR* 2023(8), Beilage, 633-637.
- Zimmermann, P. (2024). Wie Sie mit YouTube Geld verdienen können. Abgerufen am 22.11.2024, unter <https://qonto.com/de/blog/selbststaendige/tipps/mit-youtube-geld-verdienen>.
- ZitCo (2024). *Antworten des Zentralverbands Informationstechnik und Computerindustrie e.V. (ZitCo) auf den Fragebogen zur Reform des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht*. Berlin.
- ZMG (2024). *ZMG Daten, Wissen und Technologie für den Zeitungsmarkt*. Abgerufen am 12.11.2024, unter <https://zmg.de/services/auflagen-der-zeitungen/e-paper-auflage>.
- ZPÜ (2024). *Stellungnahme der Zentralstelle für private Überspielungsrechte (ZPÜ) zur Studie für das BMJ: Reform des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht*. München.
- ZPÜ (2024). *Studie für das BMJ: Reform des Vergütungssystems für gesetzlich erlaubte Nutzungen im Urheberrecht*. ZPÜ.
- ZPÜ (2024b). *Privatkopie*. Abgerufen am 23.09.2024, unter <https://www.zpue.de/ueber-uns/privatkopie.html>.
- Zurth, P. (2016). *Rechtsgeschäftliche und gesetzliche Nutzungsrechte im Urheberrecht*. Mohr Siebeck.
- Zypries, B. (2007). Neues Urheberrecht: Die Früchte des Zweiten Korbs *MMR* 9, 545-546.

Appendix Forschungsziel I

Tabelle 5-1:
Detaillierte Bewertung der fünf archetypischen Vergütungstypen auf Basis des erarbeiteten Bewertungsschemas der Organisation und Abwicklung von Urhebervergütung nach Angemessenheitsaspekten

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Archetyp 1 „Direktvertrag“	Archetyp 2 „Handelsintermediär“	Archetyp 3 „Plattformintermediär mit Direktvertrieb“	Archetyp 4 „Handels- und Plattformintermediär“	Archetyp 5 „Verwertungsgesellschaft/VG-Modell“
Aspekt 1: Verhandlungskosten	4	1	1	2	1	4
Aspekt 1.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	1	1	1	1	1
Aspekt 1.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	0	0	1	0	1
Aspekt 1.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	0	0	0	0	2
Aspekt 2: Monitoringkosten	2	0	0	1	1	2
Aspekt 2.1: Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur	1	0	0	1	1	1
Aspekt 2.2: Verwerterunabhängige Kontrolle	1	0	0	0	0	1
Aspekt 3: Bündelung von Transaktionen	3	*	*	*	*	3
Aspekt 3.1: Zahlung an Urheber pro Werk oder Repertoire	1					1
Aspekt 3.2: Zahlung sofort oder aggregiert über eine längere	2					2
Aspekt 4: (Monetäre) Anreizkompatibilität	4	4	2	4	2	3
Aspekt 5: Geldzahlungen und Sachleistungen	3	3	2	3	2	3
Aspekt 6: Nicht-pekuniäre Anreize	3	2	2	3	2	2
Aspekt 6.1: Zuverlässige Attribution der genutzten Werke zu den Urhebern	1	1	1	1	1	1
Aspekt 6.2: Möglichkeit zur Unterbindung der Nutzung von UGW	1	0	1	1	1	0
Aspekt 6.3: Exklusive Nutzungslicenzen	1	1	0	1	0	1
Aspekt 7: Vergütungssicherheit	3	1	2	1	2	2
Aspekt 7.1: Pauschale, nutzungsabhängige oder keiner	3	1	2	1	2	1
Aspekt 7.2: Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VGs (nur	1	*	*	*	*	1
Aspekt 8: Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten	5	*	0	0	0	5
Aspekt 8.1: Klauseln zu „sämtliche sonstige Nutzungen“?	2		0	0	0	2
Aspekt 8.2: Inwiefern verstehen Urheber ihre eigenen Verträge?	1		0	0	0	1
Aspekt 8.3: Wie häufig kommen Non-Disclosure Agreements vor?	1		0	0	0	1
Aspekt 8.4: Unterstützung durch sonstige Beratungsstellen	1		0	0	0	1
Aspekt 9: Marktmacht gegenüber Urhebern	3	2	2	1	1	2
Aspekt 9.1: Konzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette	1	1	1	0	0	0
Aspekt 9.2: Marktdynamiken	1	1	1	1	1	0
Aspekt 9.3: Existenz kollektiver Verhandlungslösungen für Urheber	1	*	*	0	0	2
Aspekt 10: Flexibilität und Vertragsfreiheit	4	3	3	2	3	0
Aspekt 10.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	0	0	0	0	0
Aspekt 10.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	1	1	0	1	0
Aspekt 10.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	2	2	2	2	0

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 5-2:

Detaillierte Bewertung der zentralen Vergütungstypen im Teilmarkt Text-Belletristik auf Basis des erarbeiteten Bewertungsschemas der Organisation und Abwicklung von Urhebervergütung nach Angemessenheitsaspekten

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Vergütungstyp 2 „Handelsintermediär“	Vergütungstyp 3 „Plattformintermediär mit Direktvertrieb“	Vergütungstyp 4 „Handels- und Plattformintermediär“	Vergütungstyp 5 „Verwertungsgesellschaft/VG-Modell“
Aspekt 1: Verhandlungskosten	4	2	2	2	4
Aspekt 1.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	1	1	1	1
Aspekt 1.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	0	1	0	1
Aspekt 1.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	1	0	1	2
Aspekt 2: Monitoringkosten	2	0	1	1	2
Aspekt 2.1: Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur	1	0	1	1	1
Aspekt 2.2: Verwerterunabhängige Kontrolle	1	0	0	0	1
Aspekt 3: Bündelung von Transaktionen	3	2	1	2	3
Aspekt 3.1: Zahlung an Urheber pro Werk oder Repertoire	1	0	0	0	1
Aspekt 3.2: Zahlung sofort oder aggregiert über eine längere	2	2	1	2	2
Aspekt 4: (Monetäre) Anreizkompatibilität	4	2	4	2	3
Aspekt 5: Geldzahlungen und Sachleistungen	3	2	3	2	3
Aspekt 6: Nicht-pekuniäre Anreize	3	2	3	2	2
Aspekt 6.1: Zuverlässige Attribution der genutzten Werke zu den Urhebern	1	1	1	1	1
Aspekt 6.2: Möglichkeit zur Unterbindung der Nutzung von UGW	1	1	1	1	0
Aspekt 6.3: Exklusive Nutzungslicenzen	1	0	1	0	1
Aspekt 7: Vergütungssicherheit	3	2	1	2	2
Aspekt 7.1: Pauschale, nutzungsabhängige oder keiner	3	2	1	2	1
Aspekt 7.2: Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VGs (nur	1	*	*	*	1
Aspekt 8: Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten	5	1	1	1	5
Aspekt 8.1: Klauseln zu „sämtliche sonstige Nutzungen“?	2	1	0	1	2
Aspekt 8.2: Inwiefern verstehen Urheber ihre eigenen Verträge?	1	0	0	0	1
Aspekt 8.3: Wie häufig kommen Non-Disclosure Agreements vor?	1	0	1	0	1
Aspekt 8.4: Unterstützung durch sonstige Beratungsstellen	1	0	0	0	1
Aspekt 9: Marktmacht gegenüber Urhebern	3	2	1	2	2
Aspekt 9.1: Konzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette	1	1	0	0	0
Aspekt 9.2: Marktdynamiken	1	1	1	1	0
Aspekt 9.3: Existenz kollektiver Verhandlungslösungen für Urheber	1	*	0	1	2
Aspekt 10: Flexibilität und Vertragsfreiheit	4	2	2	2	0
Aspekt 10.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	0	0	0	0
Aspekt 10.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	1	0	1	0
Aspekt 10.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	1	2	1	0

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 5-3:

Detaillierte Bewertung der zentralen Vergütungstypen im Teilmarkt Text-Presse auf Basis des erarbeiteten Bewertungsschemas der Organisation und Abwicklung von Urhebervergütung nach Angemessenheitsaspekten

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Freischaffende Urheber - Vergütungstyp 2 „Handelsintermediär“	Festangestellte Urheber - Vergütungstyp 2 „Handelsintermediär“	Vergütungstyp 3 „Plattformintermediär mit Direktvertrieb“	Freischaffende Urheber - Vergütungstyp 4 „Handels- und Plattformintermediär“	Festangestellte Urheber - Vergütungstyp 4 „Handels- und Plattformintermediär“	Vergütungstyp 5 „Verwertungsgesellschaft/ VG-Modell“
Aspekt 1: Verhandlungskosten	4	1	2	2	1	2	4
Aspekt 1.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	1	1	1	1	1	1
Aspekt 1.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	0	0	1	0	0	1
Aspekt 1.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	0	1	0	0	1	2
Aspekt 2: Monitoringkosten	2	0	0	1	1	1	2
Aspekt 2.1: Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur	1	0	0	1	1	1	1
Aspekt 2.2: Verwertungsabhängige Kontrolle	1	0	0	0	0	0	1
Aspekt 3: Bündelung von Transaktionen	3	0	3	1	0	3	3
Aspekt 3.1: Zahlung an Urheber pro Werk oder Repertoire	1	0	1	0	0	1	1
Aspekt 3.2: Zahlung sofort oder aggregiert über eine längere	2	0	2	1	0	2	2
Aspekt 4: (Monetäre) Anreizkompatibilität	4	1	1	4	1	1	3
Aspekt 5: Geldzahlungen und Sachleistungen	3	3	3	3	3	3	3
Aspekt 6: Nicht-pekuniäre Anreize	3	1	1	3	1	1	2
Aspekt 6.1: Zuverlässige Attribution der genutzten Werke zu den Urhebern	1	1	1	1	1	1	1
Aspekt 6.2: Möglichkeit zur Unterbindung der Nutzung von UGW	1	0	0	1	0	0	0
Aspekt 6.3: Exklusive Nutzungslicenzen	1	0	0	1	0	0	1
Aspekt 7: Vergütungssicherheit	3	3	3	1	3	3	2
Aspekt 7.1: Pauschale, nutzungsabhängige oder keiner	3	3	3	1	3	3	1
Aspekt 7.2: Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VGs (nur	1	*	*	*	*	*	1
Aspekt 8: Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten	5	1	1	0	1	1	5
Aspekt 8.1: Klauseln zu „sämtliche sonstige Nutzungen“?	2	0	0	0	0	0	2
Aspekt 8.2: Inwiefern verstehen Urheber ihre eigenen Verträge?	1	0	0	0	0	0	1
Aspekt 8.3: Wie häufig kommen Non-Disclosure Agreements vor?	1	1	1	0	1	1	1
Aspekt 8.4: Unterstützung durch sonstige Beratungsstellen	1	0	0	0	0	0	1
Aspekt 9: Marktmacht gegenüber Urhebern	3	2	2	1	2	2	2
Aspekt 9.1: Konzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette	1	1	1	0	1	1	0
Aspekt 9.2: Marktdynamiken	1	1	1	1	1	1	0
Aspekt 9.3: Existenz kollektiver Verhandlungslicenzen für Urheber	1	*	*	0	*	*	2
Aspekt 10: Flexibilität und Vertragsfreiheit	4	3	2	2	3	2	0
Aspekt 10.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	0	0	0	0	0	0
Aspekt 10.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	1	1	0	1	1	0
Aspekt 10.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	2	1	2	2	1	0

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 5-4:

Detaillierte Bewertung der zentralen Vergütungstypen im Teilmarkt Text-Wissenschaft auf Basis des erarbeiteten Bewertungsschemas der Organisation und Abwicklung von Urhebervergütung nach Angemessenheitsaspekten

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Bücher - Vergütungstyp 2 „Handelsintermediär“	Wiss. Artikel - Vergütungstyp 2 „Handelsintermediär“	Vergütungstyp 5 „Verwertungsgesellschaft/VG-Modell“
Aspekt 1: Verhandlungskosten	4	1	1	4
Aspekt 1.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	1	1	1
Aspekt 1.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	0	0	1
Aspekt 1.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	0	0	2
Aspekt 2: Monitoringkosten	2	0	0	2
Aspekt 2.1: Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur	1	0	0	1
Aspekt 2.2: Verwerterunabhängige Kontrolle	1	0	0	1
Aspekt 3: Bündelung von Transaktionen	3	2	0	3
Aspekt 3.1: Zahlung an Urheber pro Werk oder Repertoire	1	0	0	1
Aspekt 3.2: Zahlung sofort oder aggregiert über eine längere	2	2	0	2
Aspekt 4: (Monetäre) Anreizkompatibilität	4	2	0	3
Aspekt 5: Geldzahlungen und Sachleistungen	3	2	1	3
Aspekt 6: Nicht-pekuniäre Anreize	3	1	1	2
Aspekt 6.1: Zuverlässige Attribution der genutzten Werke zu den Urhebern	1	1	1	1
Aspekt 6.2: Möglichkeit zur Unterbindung der Nutzung von UGW	1	0	0	0
Aspekt 6.3: Exklusive Nutzungslizenzen	1	0	0	1
Aspekt 7: Vergütungssicherheit	3	2	0	2
Aspekt 7.1: Pauschale, nutzungsabhängige oder keiner	3	2	0	1
Aspekt 7.2: Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VGs (nur	1	*	*	1
Aspekt 8: Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten	5	2	1	5
Aspekt 8.1: Klauseln zu „sämtliche sonstige Nutzungen“?	2	1	0	2
Aspekt 8.2: Inwiefern verstehen Urheber ihre eigenen Verträge?	1	0	0	1
Aspekt 8.3: Wie häufig kommen Non-Disclosure Agreements vor?	1	1	1	1
Aspekt 8.4: Unterstützung durch sonstige Beratungsstellen	1	0	0	1
Aspekt 9: Marktmacht gegenüber Urhebern	3	1	1	2
Aspekt 9.1: Konzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette	1	0	0	0
Aspekt 9.2: Marktdynamiken	1	1	1	0
Aspekt 9.3: Existenz kollektiver Verhandlungslösungen für Urheber	1	0	0	2
Aspekt 10: Flexibilität und Vertragsfreiheit	4	3	3	0
Aspekt 10.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	0	0	0
Aspekt 10.2: Standardisierung durch Marktmacht.	1	1	1	0
Aspekt 10.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	2	2	0

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 5-5:

Detaillierte Bewertung der zentralen Vergütungstypen im Teilmarkt Film und Fernsehen auf Basis des erarbeiteten Bewertungsschemas der Organisation und Abwicklung von Urhebervergütung nach Angemessenheitsaspekten

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Vergütungstyp 2 „Handelsintermediär“	Vergütungstyp 5 „Verwertungsgesellschaft/VG-Modell“
Aspekt 1: Verhandlungskosten	4	2	4
Aspekt 1.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	1	1
Aspekt 1.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	0	1
Aspekt 1.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	1	2
Aspekt 2: Monitoringkosten	2	0	1
Aspekt 2.1: Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur	1	0	1
Aspekt 2.2: Verwerterunabhängige Kontrolle	1	0	0
Aspekt 3: Bündelung von Transaktionen	3	2	3
Aspekt 3.1: Zahlung an Urheber pro Werk oder Repertoire	1	0	1
Aspekt 3.2: Zahlung sofort oder aggregiert über eine längere	2	2	2
Aspekt 4: (Monetäre) Anreizkompatibilität	4	2	3
Aspekt 5: Geldzahlungen und Sachleistungen	3	2	3
Aspekt 6: Nicht-pekuniäre Anreize	3	1	2
Aspekt 6.1: Zuverlässige Attribution der genutzten Werke zu den Urhebern	1	1	1
Aspekt 6.2: Möglichkeit zur Unterbindung der Nutzung von UGW	1	0	0
Aspekt 6.3: Exklusive Nutzungslizenzen	1	0	1
Aspekt 7: Vergütungssicherheit	3	2	2
Aspekt 7.1: Pauschale, nutzungsabhängige oder keiner	3	2	1
Aspekt 7.2: Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VGs (nur	1	*	1
Aspekt 8: Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten	5	0	5
Aspekt 8.1: Klauseln zu „sämtliche sonstige Nutzungen“?	2	0	2
Aspekt 8.2: Inwiefern verstehen Urheber ihre eigenen Verträge?	1	0	1
Aspekt 8.3: Wie häufig kommen Non-Disclosure Agreements vor?	1	0	1
Aspekt 8.4: Unterstützung durch sonstige Beratungsstellen	1	0	1
Aspekt 9: Marktmacht gegenüber Urhebern	3	2	2
Aspekt 9.1: Konzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette	1	1	0
Aspekt 9.2: Marktdynamiken	1	1	0
Aspekt 9.3: Existenz kollektiver Verhandlungslösungen für Urheber	1	*	2
Aspekt 10: Flexibilität und Vertragsfreiheit	4	2	0
Aspekt 10.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	0	0
Aspekt 10.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	1	0
Aspekt 10.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	1	0

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 5-6:

Detaillierte Bewertung der zentralen Vergütungstypen im Teilmarkt Games auf Basis des erarbeiteten Bewertungsschemas der Organisation und Abwicklung von Urhebervergütung nach Angemessenheitsaspekten

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Vergütungstyp 2 „Handelsintermediär“	Vergütungstyp 4 „Handels- und Plattformintermediär“
Aspekt 1: Verhandlungskosten	4	1	1
Aspekt 1.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	1	1
Aspekt 1.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	0	0
Aspekt 1.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	0	0
Aspekt 2: Monitoringkosten	2	0	1
Aspekt 2.1: Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur	1	0	1
Aspekt 2.2: Verwerterunabhängige Kontrolle	1	0	0
Aspekt 3: Bündelung von Transaktionen	3	2	2
Aspekt 3.1: Zahlung an Urheber pro Werk oder Repertoire	1	0	0
Aspekt 3.2: Zahlung sofort oder aggregiert über eine längere	2	2	2
Aspekt 4: (Monetäre) Anreizkompatibilität	4	2	2
Aspekt 5: Geldzahlungen und Sachleistungen	3	2	2
Aspekt 6: Nicht-pekuniäre Anreize	3	1	1
Aspekt 6.1: Zuverlässige Attribution der genutzten Werke zu den Urhebern	1	1	1
Aspekt 6.2: Möglichkeit zur Unterbindung der Nutzung von UGW	1	0	0
Aspekt 6.3: Exklusive Nutzungslicenzen	1	0	0
Aspekt 7: Vergütungssicherheit	3	2	2
Aspekt 7.1: Pauschale, nutzungsabhängige oder keiner	3	2	2
Aspekt 7.2: Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VGs (nur	1	*	*
Aspekt 8: Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten	5	0	0
Aspekt 8.1: Klauseln zu „sämtliche sonstige Nutzungen“?	2	0	0
Aspekt 8.2: Inwiefern verstehen Urheber ihre eigenen Verträge?	1	0	0
Aspekt 8.3: Wie häufig kommen Non-Disclosure Agreements vor?	1	0	0
Aspekt 8.4: Unterstützung durch sonstige Beratungsstellen	1	0	0
Aspekt 9: Marktmacht gegenüber Urhebern	3	2	1
Aspekt 9.1: Konzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette	1	1	0
Aspekt 9.2: Marktdynamiken	1	1	1
Aspekt 9.3: Existenz kollektiver Verhandlungslösungen für Urheber	1	*	0
Aspekt 10: Flexibilität und Vertragsfreiheit	4	3	3
Aspekt 10.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	0	0
Aspekt 10.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	1	1
Aspekt 10.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	2	2

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 5-7:

Detaillierte Bewertung der zentralen Vergütungstypen im Teilmarkt Wort und Bild auf Basis des erarbeiteten Bewertungsschemas der Organisation und Abwicklung von Urhebervergütung nach Angemessenheitsaspekten

Angemessenheitsaspekt	Maximal zu erreichende Punktzahl	Vergütungstyp 3 „Plattformintermediär mit Direktvertrieb“	Vergütungstyp 5 „Verwertungsgesellschaft/VG-Modell“
Aspekt 1: Verhandlungskosten	4	2	4
Aspekt 1.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	1	1
Aspekt 1.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	1	1
Aspekt 1.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	0	2
Aspekt 2: Monitoringkosten	2	1	1
Aspekt 2.1: Anzahl der Marktteilnehmer, die Daten zur	1	1	1
Aspekt 2.2: Verwerterunabhängige Kontrolle	1	0	0
Aspekt 3: Bündelung von Transaktionen	3	1	3
Aspekt 3.1: Zahlung an Urheber pro Werk oder Repertoire	1	0	1
Aspekt 3.2: Zahlung sofort oder aggregiert über eine längere	2	1	2
Aspekt 4: (Monetäre) Anreizkompatibilität	4	4	3
Aspekt 5: Geldzahlungen und Sachleistungen	3	3	3
Aspekt 6: Nicht-pekuniäre Anreize	3	3	2
Aspekt 6.1: Zuverlässige Attribution der genutzten Werke zu den Urhebern	1	1	1
Aspekt 6.2: Möglichkeit zur Unterbindung der Nutzung von UGW	1	1	0
Aspekt 6.3: Exklusive Nutzungslizenzen	1	1	1
Aspekt 7: Vergütungssicherheit	3	1	2
Aspekt 7.1: Pauschale, nutzungsabhängige oder keiner	3	1	1
Aspekt 7.2: Präsenz effektiver Ausgleichsmaßnahmen durch VGs (nur	1	*	1
Aspekt 8: Verständnis und Transparenz von Vertragsmodalitäten	5	1	5
Aspekt 8.1: Klauseln zu „sämtliche sonstige Nutzungen“?	2	0	2
Aspekt 8.2: Inwiefern verstehen Urheber ihre eigenen Verträge?	1	0	1
Aspekt 8.3: Wie häufig kommen Non-Disclosure Agreements vor?	1	1	1
Aspekt 8.4: Unterstützung durch sonstige Beratungsstellen	1	0	1
Aspekt 9: Marktmacht gegenüber Urhebern	3	1	2
Aspekt 9.1: Konzentration im engsten Teil der Wertschöpfungskette	1	0	0
Aspekt 9.2: Marktdynamiken	1	1	0
Aspekt 9.3: Existenz kollektiver Verhandlungslösungen für Urheber	1	0	2
Aspekt 10: Flexibilität und Vertragsfreiheit	4	2	0
Aspekt 10.1: Standardisierung durch Rechtssetzung	1	0	0
Aspekt 10.2: Standardisierung durch Marktmacht	1	1	0
Aspekt 10.3: Standardisierung durch kollektive Vereinbarungen	2	1	0

Quelle: Eigene Darstellung.

Appendix Forschungsziel II

Adressaten des Fragebogens

1. Schiedsstelle nach dem Verwertungsgesellschaftengesetz beim DPMA
2. Seite der Verwertungsgesellschaften:
 - 2.1 Zentralstelle für private Überspielungsrechte
 - 2.2 GEMA
 - 2.3 VG Bild-Kunst
 - 2.4 VG Wort
 - 2.5 GVL
3. Nutzerseite
 - 3.1 BCH - Bundesverband Computerhersteller e.V.
 - 3.2 BDM – Branchenverband Digitale Medien e.V.
 - 3.3 BITKOM - Bundesverband Informationswirtschaft Telekommunikation und neue Medien e.V.
 - 3.4 GWW - Gesamtverband der Werbeartikel-Wirtschaft
 - 3.5 IM - Informationskreis AufnahmeMedien
 - 3.6 VERE - Verband zur Rücknahme und Verwertung von Elektro- und Elektronikaltgeräten e.V.
 - 3.7 ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V.
 - 3.8 Zentralverband Informationstechnik und Computerindustrie e.V.

Fragenkatalog zum Vergütungssystem gem. §§ 54-54c, 60h UrhG

1. Marktentwicklung: Wie hat sich der Markt für Geräte und Speichermedien entwickelt?
2. Welche der derzeit relevanten Geräte und Speichermedien sind Ihrer Meinung nach von den Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG betroffen?
3. Nutzungsumfang:
 - 3.1 In welchem Umfang werden die folgenden Inhalte jeweils genutzt: Audio-Inhalte, Video-Inhalte, Text-Inhalte, Bild-Inhalte.
 - 3.2 Welchen Anteil haben
 - 3.2.1 urheberrechtlich geschützte Inhalte Dritter an der Nutzung
 - 3.2.2 eigene Inhalte des Nutzers sowie
 - 3.2.3 urheberrechtlich nicht geschützte Inhalte Dritteran der Nutzung?
 - 3.3 Wie haben sich diese Anteile in den letzten Jahren entwickelt?
4. Änderungen in der Langzeitnutzung von Urheberrechten: Beobachten Sie einen Trend, dass Urheber bzw. ausübende Künstler oder ihre Rechtsnachfolger ihre Rechte im Paket veräußern, ggf. auch an Hedgefonds?
5. Verwertungsgesellschaften: Wie haben sich die
 - 5.1 Einnahmen der Verwertungsgesellschaften auf Grundlage der Vergütungsansprüche einerseits
 - 5.2 und die Ausschüttungen an die verschiedenen Gruppen von Berechtigten andererseits in den letzten Jahren entwickelt?
6. Verfahrensrechtliche Aspekte:

6.1 Welche tatsächlichen Abläufe und Verfahren lassen sich hinsichtlich der Berechnung, Erhebung und Verteilung der Vergütung für gesetzlich erlaubte Nutzungen in Deutschland beschreiben?

6.2 Welche administrativen Kosten verursacht das gegenwärtige System bei den Beteiligten?

6.3 Verfahrenszahl und -dauer:

6.3.1 Wie hoch ist die Anzahl und wie lang ist die Dauer von Verfahren wegen Streitigkeiten über die gesetzlichen Vergütungspflichten nach den §§ 54 ff. UrhG vor der Schiedsstelle des DPMA und den ordentlichen Gerichten?

6.3.2 Welche Umstände beeinflussen die Dauer der Verfahren?

Interviewte Länderexperten

Denmark – Thomas Riis (University Copenhagen)

Sweden – Jan Rosén (University Stockholm)

Norway – Ole Andreas Rognstad (University Oslo)

Finland – Taina Pihlajarinne (University of Helsinki)

Estonia – Aleksei Kelli (University Tartu)

France – Edouard Treppoz (University Paris 1 Panthéon-Sorbonne), Valérie Laure-Benabou (University Paris-Saclay)

Italy – Caterina Sganga (Scuola Superiore Sant’Anna, Pisa)

Spain – Antoni Rubí Puig (Universitat Pompeu Fabra)

Belgium – Alain Strowel (UC Louvain and University Saint-Louis, Brussels)

Netherlands – Dirk Visser (University Leiden)

Switzerland – Cyrill Rigamonti (University Bern)

*Interviewleitfaden für Länderexperten (Englisch)***1. Copyright Contract Law**

Role in ensuring streaming remuneration

- Which elements of copyright contract law in your country would you describe as “strong” in streaming contexts – in the sense of enhancing the chances of authors, performers and creative users¹³⁵⁵ to receive a fair remuneration? Which elements would you describe as “weak”?
- Are you aware of studies, analyses etc. shedding light on practical obstacles, such as contractual stipulations that are incomprehensible for authors, or a fear of authors to be “blacklisted” when they invoke copyright contract law?
- Are you aware of specific criteria that are applied in streaming cases for:
 - providing transparency about the exploitation (Art. 19 CDSM Directive);
 - determining disproportionately low remuneration (Art. 20 CDSM Directive);
 - assessing absence or insufficiency of exploitation that can lead to revocation (Art. 22 CDSM Directive)?
- Which role do collective management organizations play in copyright contract contexts in your country? Do their activities include collecting and processing information relating to the use of works, verifying and validating market data, such as usage and sales figures?

Making lumpsums an exception

- Are so-called “buy-out contracts” – providing for a lumpsum honorarium – seen as a problematic remuneration practice in your country?
- Does the law in your country contain specific rules on lumpsum payments, such as the definition of specific cases and sectors for applying lumpsum remuneration practices (Recital 73 CDSM Directive)?

No deviation allowed through choice of law and choice of court

¹³⁵⁵ Please consider not only the situation of professional authors and performers but also the situation of users of streaming services who actively contribute to content creation, for instance, by uploading videos, blogs, gaming performances etc. (providing so-called “user-generated content”).

- Does the law in your country contain specific rules seeking to prevent the circumvention of remuneration rights in copyright contract law through the choice of a different law or the choice of a different court in the exploitation contract, such as US law (Recital 81 CDSM Directive)?

2. Residual, Unwaivable Right to Fair Remuneration

Contours of residual remuneration right

- Does the law in your country give authors, performers and creative users an unwaivable right to fair remuneration for streaming exploitation – in the sense of a residual right that remains unaffected by individually agreed exploitation contracts and generates extra income (independent from the exploitation contract), for instance as a result of mandatory collective licensing?
- If such a residual remuneration right exists in your country:
 - Does this residual remuneration right cover the following creative industry segments: film/series, press, science/scholarly works, e-books and audio-books, social media and podcasts, games?
 - Does this residual right cover all or only specific forms of streaming, such as the making available of user-generated content on YouTube and other OCSSP platforms (Art. 2(6) and 17 CDSM Directive)?
 - Do you know how the standardized fees for the residual right are calculated?
 - Which income does the residual right generate in your country?
 - Are you aware of any impact of the residual right on the remuneration clauses in exploitation contracts? More concretely, are you aware of instances where streaming providers reduced the contractual honorarium or royalties because they have to pay residual remuneration anyway?

Challenges brought against residual remuneration right

- If a residual remuneration right exists in your country, has this residual remuneration right been challenged? More concretely:
 - Is there a critical debate about the residual right? Is the residual remuneration seen as a problematic “double payment”?

- Are court cases pending to clarify the legitimacy of the residual remuneration right?

3. Collective Bargaining

Effectiveness

- Are you aware of specific collective bargaining rules or practices in the following creative industry segments: film/series, press, science/scholarly works, e-books and audiobooks, social media and podcasts, games?
- If so, how would you describe the role of collective bargaining and its impact on streaming remuneration?

4. Levied Exceptions

Private Copying

- How has your country implemented the requirement of fair compensation under Article 5(2)(b) of the InfoSoc Directive? Is there a levy scheme, a state-funded system, or something else?
- Which rightholders are entitled to fair compensation for private copying in your country? Are there differences between types of works or neighbouring rights?
- Who is obliged to pay private copying levies and for what devices, storage media etc.? In particular, are cloud storage services and copies made from streaming services subject to a private copy levy? If yes, how is the levy calculated?
- Can you provide annual reports of collecting societies collecting private copying levies in your country? What is the total amount of levies collected?
- Has the increasing use of streaming services affected the private copying levies in your country? If so, how?

5. Gaming Sector

Specific dynamics influencing fair remuneration

- In your country, do authors, performers and creative users in the gaming sector face fair remuneration problems that are similar to those in other creative industry sectors, such as the film sector? If not, why?
- Do collective management organizations for the gaming sector exist in your country?

- Mandatory copyright contract law rules do not apply to computer programmers (Art. 23(2) CDSM Directive) – is this a problem for ensuring fair remuneration for programmers in the gaming sector?

6. *Position of Producers*

Film producers

- With regard to film productions: does the law in your country provide for a presumption of license or transfer of most or all exploitation rights to the film producer if the contract does not stipulate otherwise?
- If yes, does the law make it a condition in this context that authors, performers and creative users falling within the scope of the presumption receive an appropriate remuneration?
- Are you aware of challenges faced by film producers in negotiations with (potentially powerful) providers of streaming services, such as Netflix? If so, what are these challenges and how could the position of producers be strengthened?
- Are you aware of levies or direct investment obligations imposed on providers of streaming services in your country to support domestic film productions?
- Does the law in your country provide for content quota obliging providers of streaming services to distribute a certain percentage of domestic film productions?

Press publishers

- How effective are remuneration claims by press publishers against information society services in your country (Art. 15(1) CDSM Directive)?
- Are you aware of collective management organizations exercising the related right of press publishers in your country?
- How would you describe the impact of the new press publisher's right in Art. 15 CDSM Directive on streaming services in your country or the EU more generally?
- How has the introduction of the related right for press publishers impacted the remuneration for authors of works incorporated in a press publication?

7. *Final questions*

Remuneration for **streaming**: adequacy of remuneration

- Considering your country: how would you describe the chances of authors, performers and creative users to receive a fair remuneration for the exploitation of their works and performances by streaming services in the following creative industry segments: film/series, press, science/scholarly works, e-books and audiobooks, social media and podcasts, games?

Proposals for changes

- If you could add further provisions to the law in your country or to the EU acquis more generally, which rule(s) would you add to ensure a fair remuneration of authors, performers and creative users in streaming contexts?
- Would you say that existing barriers (to fair compensation) could be overcome by improving the transparency of the compensation process or by strengthening collective management organizations (or other collective interest groups)?

Economics of streaming

- Are you aware of recent studies, analyses etc. addressing the development of the (legal) streaming market and revenues accruing from streaming in your country and/or the EU more generally?
- Are you aware of studies discussing the extent to which central commercial players (with market power/an oligopoly) de facto set standards for the majority of their transaction partners, including authors/performers/creative users/producers?

Generative AI

- With regard to generative AI: would you recommend additional regulatory measures (next to Art. 3 and 4 CDSM Directive and the provisions in the AI Act) to ensure that authors, performers and creative users receive a fair remuneration for AI-generated content that competes with, or displaces, their work? If so, which regulatory approach do you find most promising?