

Am 16. Oktober 2012 wurde in der Diskothek Aura in Ibbenbüren beim discocontact heftig über die geplante GEMA-Tarifreform 2013 diskutiert. Wer nicht die Zeit oder Lust hat, sich die 5 Videomitschnitte auf <http://www.youtube.com/watch?v=wNr-zpiDsvk&list=PLqjuMeETD-jBlJzdYj6FCooJD-BYZlo67&feature=plcp> anzuschauen, kann hier gerne nachlesen, was diskutiert wurde.

Wir haben diese Videos chronologisch protokolliert:

Anwesend seitens der GEMA waren: Ursula Goebel (Marketing und Kommunikation), Lorenz Schmid (Bezirksdirektor Hamburg), Hans-Werner Sikora (Bezirksdirektor Dortmund) und Britta Hanke (Verteilung)

Seitens des BDT waren anwesend: Ulrich Weber (Präsident), RA Stephan Büttner (Geschäftsführer), Dirk Bamberger (Präsidiumsmitglied) und Knut Walsleben (Vizepräsident)  
Moderiert wurde die Veranstaltung von Mike Hasemann

Der „round table“ mit der Frage „**GEMA Tarifreform – angemessen oder existenzgefährdend?**“ dauerte gut 2 Stunden, in denen hitzig, aufgeregt und laut diskutiert wurde. 800 Diskotheken- und Clubbetreiber, „die zukünftig richtig bluten sollen“, so Mike Hasemann, nahmen an der Veranstaltung teil.

Zu Beginn wurde die GEMA zitiert: „Wenn ein Club 100.000 Euro im Jahr für die Musiknutzung bezahlen müsste, so müsste er mindestens 1 Million Euro durch Eintrittsgelder und einen Gesamtumsatz von 5,9 Millionen Euro im Jahr erwirtschaften!“

Mike Hasemann stellte die Frage: „warum macht Ihr das, liebe GEMA? Was hat Euch geritten?“

Herr Schmid (GEMA) bestätigte das Zitat zahlenmäßig, da sich die genannten 100.000 Euro mit genau 10% an der 1. Mio. Umsatz aus Eintrittsgeldern bemessen. Laut der Berliner Club-Studie

([http://www.berlin.de/projektzukunft/fileadmin/user\\_upload/pdf/studien/musikwirtschaft\\_studie\\_clubs\\_2008.pdf](http://www.berlin.de/projektzukunft/fileadmin/user_upload/pdf/studien/musikwirtschaft_studie_clubs_2008.pdf)), die nicht die GEMA beauftragt hat, sei deutlich zu erkennen, dass der Umsatz aus Eintrittsgeldern lediglich 17% des Gesamtumsatzes ausmacht.

Hat ein Diskotheken-/Clubbesitzer diese Million nicht, sondern „nur“ 500.000 Euro durch Eintrittsgelder im Jahr erwirtschaftet, reduziert sich die GEMA-Vergütung auf 50.000 Euro im Jahr, so Schmid. Weiter erklärte Schmid, dass die jetzigen Tarifparameter nicht mehr zeitgemäß, erklärbar und vermittelbar sind. Die Tarife stehen bei Kunden, Mitgliedern und politischer Öffentlichkeit in der Kritik und führten dazu, dass seit 5 Jahren über eine Tarif-Linearisierung nachgedacht worden sei, die sich am geldwerten Vorteil einer Veranstaltung orientiert. Je größer die Veranstaltung – desto höher die GEMA-Vergütung.

Ulrich Weber (BDT) kritisierte Schmid's Zahlenspiel: hier seien weder Zuschläge für Vervielfältigungsrecht, Zeit und andere Zuschläge berücksichtigt. Im neuen Tarif wird nicht aufgrund der Eintrittsgelder abgerechnet, sondern die GEMA benutze eine andere Formel: auf 100qm (von Wand zu Wand gemessen, inkl. Theken, Bühnen, etc.) kommen 100 Personen. Dieses Ergebnis habe nichts mit der Realität zu tun. Gerne würden die geforderten Summen bezahlt werden, wenn diese auch eingenommen werden würden. Im jetzigen Tarif nimmt die GEMA bei 3000 lizenzierten Dancefloors mit einer

durchschnittlichen Größe von 300qm und einem durchschnittlichen Eintrittsgeld von 6 Euro im Jahr 20 Millionen Euro inkl. Vervielfältigungsrecht von den Diskotheken-/Clubbetreibern ein. Nach dem neuen Tarif (ohne Angemessenheitsprüfung) liegt diese Einnahme dann bei ca. 90 Millionen Euro. Was sei angemessen an einer knapp 5fachen Preissteigerung? - wollte Weber wissen.

Schmid gab zur Antwort, ob es das 2, 3, 5 oder 10fache sein wird, das könne niemand genau sagen, da kein Diskotheken-/Clubbesitzer bis jetzt der GEMA den tatsächlichen Umsatz aus Eintrittsgeldern genannt habe. Niemand von den Betreibern hätte diese Karten auf den Tisch gelegt. Und genau aus diesem Grund: weil nicht jeder Veranstalter seinen Umsatz aus Eintrittsgeldern der GEMA melden will, musste die GEMA eben einen Pauschalvergütungssatz vorlegen, der auf der Annahme in Bezug auf den Türumsatz basiere. Diese Annahme inklusive Fluktuation lautet: auf 100qm Fläche laufen 100 Personen pro Abend durch. Dies sei der pauschale Ansatz des Tarifs. Jeder Veranstalter hat das Recht, seine realen Eintrittsgeld-Umsätze der GEMA zu melden und dann beträgt die GEMA-Vergütung als Obergrenze 10% inklusive Zeit- und Vervielfältigungsrecht-Zuschläge. Schließlich sei die Musik die existenzielle Notwendigkeit und das Geschäftsmodell einer jeden Diskothek. Momentan sei die Schiedsstelle dabei festzustellen, was der angemessene Wert der Musik in einer Diskothek/einem Club ist. Die GEMA wird sich dann an dem Statement der Schiedsstelle ausrichten.

Die Frage, warum die GEMA von einem auf den anderen Tag zum 01.04.2013 ca. 70 Millionen Euro mehr von den Diskotheken-/Clubbetreibern kassieren will, beantwortet Schmid mit den Worten, dass die GEMA seit 5 Jahren versucht, mit ihren Verhandlungspartnern ins Gespräch zu kommen, um über eine Tarifreform zu sprechen. Die Tarifmatrix liege seit 2009 oder 2010 den Verhandlungspartnern vor, jedoch verweigerten diese die Gespräche zur geplanten Tarif-Linearisierung und somit hatte die GEMA keine andere Wahl: entweder es bleibt alles mit allen Ungerechtigkeiten beim Alten, oder sie veröffentlichen den neuen Tarif, wie es der Gesetzgeber vorgibt. Die GEMA sei an der Verweigerungshaltung der Verhandlungspartner gescheitert. Wenn die anwesenden Diskotheken-/Clubbetreiber den Umsatz aus Eintrittsgeldern aus den Vorjahren kennen, dann können sie sich selbst ausrechnen, was ab 01.04.2013 an die GEMA zu zahlen ist.

Stephan Büttner (BDT) bestätigt, dass seit 3 Jahren über eine neue Tarifstruktur gesprochen wurde, jedoch der Diskotarif erst Anfang 2012 seitens der GEMA mit ins Spiel gebracht worden ist. Er bestätigt, dass die neuen Tarife abgelehnt wurden, weil sie schlichtweg nicht bezahlbar sind. Zuvor sei über andere betroffene Tarife gesprochen worden, und man wurde völlig überrascht, als die GEMA von der Streichung von 11 Tarifen inklusive dem Diskotarif sprach. Hier wird nicht über einen Umsatztarif gesprochen, so Büttner, da der veröffentlichte Pauschaltarif eine fixe Summe beinhalte. Die GEMA sei jedoch gesetzlich verpflichtet, angemessene Vergütungen aufzustellen. Büttner geht davon aus, dass mit der neuen Tarifstruktur 99% der Betreiber die Angemessenheitsprüfung in Anspruch nehmen müssen. Weiter warf Büttner Schmid vor, dass die Tarife auch aus diesem Grund handwerklich

schlecht gemacht und schlecht recherchiert sind. Die GEMA hätte sich in den 5 Jahren, in denen sie über neue Tarife nachgedacht hat, besser mit der Diskotheken- und Clubszene beschäftigen müssen. Es wäre aufgefallen, dass nicht in jeder 120qm großen Disko 200 Gäste sind. Nicht alle Besucher bezahlen den teuersten Eintritt. Die Konzepte seien völlig unterschiedlich. 99% der Diskotheken-/Clubbetreiber erreichen nicht die Zahlen, die von der GEMA zugrunde gelegt werden, und dadurch ist der Tarif nicht anwendbar. Alle müssten für jeden Öffnungstag einen Härtefallantrag stellen. Diese Härtefallregel sollte nicht die Regel werden, sondern eine Ausnahme sein – laut Tarif. Büttner fordert angemessene Tarife, die bezahlt werden können.

Schmid wiederholte sich in der Aussage, dass der aufgestellte Tarifansatz angemessen sei. Die Fluktuation müsse ebenfalls berücksichtigt werden in den Erläuterungen Büttners. Die Angemessenheitsprüfung könne jeder Betreiber in Anspruch nehmen.

Auch Herr Walsleben (BDT) meldete sich zu Wort und fordert von der GEMA, dass sie die Einnahmen dann auch gerechter verteilen sollen, wenn die GEMA schon behauptete, dass sie von ihren Mitgliedern dazu aufgefordert wird, die Tarife zu linearisieren, damit mehr Einnahmen generiert werden.

Frau Goebel (GEMA) stellte Herrn Weber die Frage, wer denn die Höhe des Eintrittsgeldes bestimmt? „Der Wettbewerb! Denn wir haben nicht wie Sie eine Monopolstellung!“ war die Antwort. Herr Weber erklärte Frau Goebel, dass die Diskotheken- und Clubbetreiber niemals in Zweifel gezogen hätten, dass die Urheberrechte auch bezahlt werden müssen. Schließlich werden aus dieser Branche bereits 20 Millionen Euro pro Jahr an die GEMA gezahlt. Die gesamte Branche könne nichts dafür, dass der GEMA der Umsatz aus dem Tonträgerverkauf wegbreche und im Internet so viel Musik geklaut wird.

Schmid streitet ab, dass es bei der Tarifreform darum geht, eine Kompensation aus den rückläufigen Tonträgerverkäufen zu erzielen. Es geht lediglich um eine angemessene Vergütung entlang am geldwerten Vorteil aus einer Veranstaltung. Es geht um vernünftige Tarifparameter in Bezug auf Raumgröße und Eintrittsgeld – letztendlich auf den Umsatz aus Eintrittsgeldern. Da seien 10 Cent pro Euro Eintritt nicht zu viel. An den Internettarifen gäbe es natürlich seitens der GEMA Nachholbedarf.

„Es wird nicht richtiger, wenn Sie es ständig wiederholen“ erwiderte Weber. „Die GEMA geht nicht mit dem Tarif an die 10%, sondern nur mit der Pleiteregulung“. Weber fordert einen gerechten Tarif – und dies nicht nur über die Angemessenheitsregelung. Der Tarif müsse maximal 10% betragen, wobei auch diese 10% deutlich zu viel sind.

Herr Bamberger (BDT), der selbst 5 Betriebe führt, rechnet Herrn Schmid seine GEMA-Vergütungen vor: er bezahle bis dato im aktuellen Tarif 93.000 Euro jährlich für seine 5 Betriebe an die GEMA und ab dem 01.04.2013 sollen es dann laut Tarif 530.000 Euro im Jahr sein. Dies sei nicht zu erwirtschaften. Es stehen Existenzen und Arbeitsplätze auf dem Spiel. Daraufhin wollte Schmid nur wissen, ob Herr Bamberger einen Türumsatz von 5,3

Millionen im Jahr erzielt, und wenn dies nicht der Fall wäre, so seien auch keine 530.000 Euro GEMA-Vergütung fällig. Weber erklärte Herrn Schmid, dass Bamberger diese Summe aber laut Tarif aufbringen müsse, und nur wenn Bamberger bei der GEMA als Bittsteller auftrete, dann käme er in etwa auf eine Summe, die den 10% entsprechen würde. Schmid wehrte sich gegen das Wort Bittsteller und erläuterte, dass die Angemessenheitsprüfung fester Bestandteil des Tarifs sei. Außerdem fragte er sich schon, warum sich die Betreiber so sehr verweigern, die Umsatzzahlen auf den Tisch zu legen. Dies spreche doch alles für den pauschalen Tarifansatz.

Noch einmal versuchte Weber Herrn Schmid zu erklären, dass die neuen Tarife einfach nicht bezahlbar seien. Bei den ersten Verhandlungen wurde von der GEMA mitgeteilt, der neue Tarif sei nicht verhandelbar. Er könne lediglich an einigen Stellen korrigiert werden. Er machte erneut deutlich, dass er zu Beginn der Verhandlungen darauf hingewiesen hat, dass tausende Arbeitsplätze und Existenzen von der geplanten Tarifstruktur betroffen seien. Die GEMA habe ihm geantwortet, dass dies Kollateralschäden des Tarifs seien, und wenn er die Vergütungen nicht bezahlen könne, so müsse er über seine Betriebsführung nachdenken. Weber empfindet solche Aussagen eines Monopolisten als unfair.

Frau Goebel (GEMA) machte die Position der GEMA noch einmal deutlich: die GEMA sei für die Schöpfer der Musik, also das Geschäftsmodell einer Diskothek verantwortlich, und sie vertrete 65.000 Mitglieder, die meist im Hintergrund arbeiten, und deren Existenz genau darauf basiert, dass es Musikknutzer gibt, die genau dafür bezahlen. Die Angemessenheit, ob 10% gerechtfertigt sind oder nicht, darüber entscheidet die Schiedsstelle. Weder die GEMA noch der BDT haben darauf jetzt noch Einfluss.

Walsleben brachte das Argument, dass aber genau diese Diskotheken und Clubs eben die Plattform seien, genau diese Musik der Schöpfer darzustellen und in den Markt einzuführen. Um auf die Vielnutzung in Diskotheken und Clubs hinzuweisen, nannte Walsleben ein Beispiel von Flyeralarm: „wenn Sie 1000 Flyer bestellen, dann zahlen Sie 100 Euro. Wenn Sie aber 1 Million Flyer bestellen, dann kostet das nicht eine Milliarde!“ Diskotheken und Clubs seien keine Geschäftspartner, die nur eine Veranstaltung im Jahr abnehmen. Sie sind Vielnutzer, die nicht mit einem Einzelveranstalter gleichgesetzt und in einen Topf geworfen werden dürfen.

Herr Sikora (GEMA) erklärte die Situation aus Sicht der Bezirksdirektion. Der Bezirk sei die Exekutive, die den neuen Tarif umsetzen müsse. Es muss abgewartet werden, wie sich die Diskothekenwelt zukünftig entwickelt. Man könne jetzt noch nicht sagen, dass aus 20 Millionen Euro 100 Millionen Euro werden. Bei Geschäftsmodellen ohne Eintritt wird es Betriebe geben, bei denen es zu keiner Erhöhung kommen wird. Sikora begrüßt die wieder aufgenommenen Verhandlungen neben dem Schiedsstellenverfahren. Büttner entgegnete ihm, dass der Verband nie weg war vom Verhandlungstisch. Im Jahr 2012 wurde bereits 6 mal miteinander gesprochen aber diese Erhöhungen können einfach nicht akzeptiert werden. Die Konsequenzen auf die Unternehmer wurden seitens der GEMA durch schlechtes Recherchieren einfach nicht berücksichtigt. Die Positionen seien verdammt weit

auseinander. Die GEMA will 500% mehr – die Betreiber seien bereit 2 – 5% zu akzeptieren. Schon im Frühjahr stand diese Position fest, und es konnte keine gemeinsame Lösung gefunden werden. Somit hat die GEMA das Schiedsstellenverfahren eingeleitet.

„Unmoralisch“ findet Walsleben die Tatsache, dass die GEMA am 01.04.2013 die neuen Tarife umsetzt - auch wenn bis dahin noch kein Schiedsspruch ergangen ist. Schmid dagegen findet nichts Unmoralisches daran. Es sei von der GEMA angeboten worden, eine Interimsvereinbarung abzuschließen bis zum Abschluss des Schiedsstellenverfahrens. Danach hätte die GEMA das Schiedsstellenurteil ausgewertet und hätte dann festgestellt, ob man auf Basis dieses Einigungsvorschlages weiterkommt oder ob weitere Schritte über OLG bis BGH gegangen werden müssen. Seit 2007 werde über eine Tarifreform aller Veranstaltungsformate gesprochen – auch über den Diskothekentarif. Auch sei die GEMA bereit gewesen, eine Interimsvereinbarung über 5 Jahre hinweg abzuschließen. Die GEMA sei bereit gewesen, über verschiedene Punkte des neuen Tarifs zu diskutieren, wie z. B. wenn jemand eine Vielzahl von Veranstaltungen macht oder eben eine stufenweise Einführung. Keiner der verhandelnden Gesprächspartner wollte sich darauf einlassen. Mit anderen Verbänden/Vereinen konnte die GEMA eine Vereinbarung finden (BDK und Schützen) und noch wird mit anderen Verbänden gesprochen, mit denen sicherlich noch die eine oder andere Vereinbarung getroffen werden kann. Es sei notwendig, dass über branchenspezifische Besonderheiten gesprochen werde. Spätestens im Sommer 2013 muss die Schiedsstelle entschieden haben – der Tarif werde aber auf jeden Fall am 01.04.2013 gestartet.

Im Anschluss an diese Diskussion startete die Gästebefragung. Zu diesem Zeitpunkt war die eigentlich eingeplante Zeit schon überschritten und die Gemüter einiger Diskussionsteilnehmer schon deutlich erhitzt.

Diskotheken-Unternehmer fragten beispielsweise, warum 100% GEMA-Repertoire bezahlt werden muss, wenn aber nur 80% an GEMA-Repertoire pro Öffnungstag genutzt wird? Die Betreiber können schließlich nicht wählen, wo sie ihre Musik kaufen.

Verbandsvorsitzende fragten nach einem gerechteren Verteilungssystem und der Berechnungsgrundlage des Zuschlags für das Vervielfältigungsrecht.

Angestellte in Diskotheken machten ihrer Zukunftsangst Luft: was passiert mit den Angestellten, wenn der Betreiber die GEMA-Vergütungen nicht mehr erwirtschaften kann und seinen Betrieb schließen muss?

Ein Diskothekenbetreiber wollte wissen, wie die Angemessenheitsprüfung angewendet wird: ob der Betreiber erst die Pauschale lt. Tarif bezahlen muss und dann evtl. wieder etwas zurück bekommt?

Herr Schmid konnte hierzu noch keine detaillierte Auskunft geben. Über die Umsetzung müsse man noch sprechen. Dies kann in Verhandlungen mit Verbänden besprochen werden, so Schmid.

Weber klinkte sich wieder ins Gespräch ein und stellte fest, dass die wichtigste Aufgabe der

Tarifreform eine Vereinfachung gewesen sein soll. Der Tarif jedoch sei weder einfach noch gerecht. Die Gäste kommen nicht nur wegen der Musik, sondern auch wegen vielen anderen Faktoren.

Eine Angestellte einer Diskothek und ehemalige Clubbetreiberin kritisierte die Monopolstellung der GEMA und verwies auf deren Verantwortung. „Wie kann die GEMA in Kauf nehmen, dass so viele Clubs sterben werden?“

Frau Goebel nahm sich der Frage an und erklärte in gewohnter Weise, dass die GEMA nur ein faktischer Monopolist sei. Sie würden den Auftrag der Mitglieder sehr ernst nehmen. Die Diskotheken- und Clubbetreiber nutzen die Musik, und die GEMA vertritt die Menschen, die Musik erschaffen. Auch diese Menschen müssen an ihre Existenz denken. Der Tarif wurde da angesetzt, wo sich die Menschen selbst entscheiden, ob sie für den Club und damit auch für die Musik Eintritt bezahlen. Die GEMA vertrete die Urheber, die auch das letzte Wort haben. Frau Hanke (GEMA) fügte hinzu, dass es auch bei den Urhebern Unterschiede gäbe, genau wie in den Diskotheken und Clubs: „es gibt große, die viel Geschäft machen, und es gibt kleine, die ums Überleben kämpfen“. Herr Weber griff noch einmal die Monopolstellung der GEMA auf und sagte: „als Monopolist müssen Sie so handeln, als wäre ein Konkurrent am Markt. Sie nutzen Ihre Monopolstellung aber aus. Es ist moralisch nicht in Ordnung, dass der Tarif am 01.04.2013 eingeführt wird, noch vor dem Spruch der Schiedsstelle“.

Bamberger fühlt sich mittlerweile als Bewohner einer Bananenrepublik. Er braucht Planungssicherheit – genau wie seine Kollegen. Die Fronten der Verhandlungspartner sind verhärtet. Ihm seien auch GEMA-Mitglieder bekannt, die ebenfalls gegen die neue Tarifstruktur sind. Die GEMA sollte das Urteil der Schiedsstelle abwarten. Frau Goebel gab ihm zur Antwort, dass weder sie, noch die anderen anwesenden GEMA-Mitarbeiter diesen neuen Tarif gemacht hätten, sondern, das was die GEMA tut, ausschließlich aus den GEMA-Mitgliedern kommt. Die GEMA sei Treuhänder, und es wird nichts getan, was die Mitglieder nicht wollen.

Ein weiterer Diskothekenbetreiber möchte wissen, ob er für jeden einzelnen Öffnungstag, der nicht den Gästezahlen, die im neuen Tarif als Berechnungsgrundlage gelten, entspricht, einen Antrag auf Angemessenheitsprüfung stellen muss? Wenn dem so ist, und er dies auf 99% der Betreiber und ihre Öffnungstagen hochrechnet, so kommt er auf ca. 45.000 Anträge auf Angemessenheitsprüfung im Jahr, die bei der GEMA bearbeitet werden müssen. Schmid erwiderte darauf, dass es doch nicht so schwierig sein könne, wenn man über ein Kassensystem einmal pro Monat auf den Knopf drückt, die Öffnungstage rauslässt und der GEMA den Umsatz aus Eintrittsgeldern mitteilt. Auf dieser Basis wird dann lizenziert.

Ein anderer Clubbetreiber aus Kiel wollte darauf wissen: „wir leben im digitalen Zeitalter. Es gibt Möglichkeiten, der GEMA nachzuweisen, welche Titel zu welcher Zeit gespielt worden sind, aber warum rechnet die GEMA so nicht ab?“

Wenn es schließlich so einfach ist, wie Schmid behauptet, dass man ja nur auf einen Knopf drücken muss, um seine Umsätze nachzuweisen, dann sollte es doch auch bei der GEMA sehr einfach sein, einen solchen Knopfdruck zu installieren.

Frau Hanke gab die Antwort: „Weil es das Urheberwahrnehmungsgesetz nicht hergibt. Veranstalter mit mechanischer Musikkopie sind von der Programmpflicht befreit. Nur im Livemusikbereich und im Senderecht ist es anders. Ein alternatives Abrechnungsergebnis läuft nach Stichproben mit Hitboxen. Anhand dieser Stichproben wird hochgerechnet.“ Derzeit sind 120 Hitboxen in Diskotheken mit den unterschiedlichsten Genres installiert, so Hanke. Nur einer von 15 befragten Diskothekenbetreibern würde sich bereit erklären, eine Hitbox anschließen zu lassen. Hanke und Goebel boten an, dass diejenigen anwesenden Club- und Diskothekenbetreiber, die sich bereiterklären, eine Hitbox installieren zu lassen, hier melden können. Ein Betreiber aus dem Publikum stellt die Aussage, dass sich die Betreiber gegen eine Hitbox wehren würden, in Frage. Schließlich bekäme der Betreiber auch 10% Nachlass auf die GEMA-Vergütung, wenn dieser eine Hitbox in seinem Betrieb habe.

Schmid weiter: „Eine Erhöhung von 500% ist inszeniert. Die wird es nicht geben. Es wird Betriebe geben, da steigt die Vergütung an, und es wird Betriebe geben, die weniger bezahlen werden. Es wird aber auch welche geben, die schließen – wie in der Vergangenheit auch. Ob das dann an der GEMA liegt, das wage ich zu bezweifeln. Der Tarif wird nicht ausgesetzt und startet am 01.04.2013. Dies ist die Schuld des Verbandes. Schließlich ist das Angebot seitens der GEMA gemacht worden“ so Schmid.

Wieder kommt ein Diskothekenbetreiber zu Wort, der sehr deutlich wird: die GEMA verbreite Halbwahrheiten bis hin zu glatten Lügen. Sie zitiere falsch. In dem neuen Tarifwerk sind diverse Details, die wichtig für die Anwendung sind, nicht aufgeführt. Wer in Verhandlungen von Marktberichtigungen und Kollateralschäden spricht und von einem durchschnittlichen Bierpreis von 6 Euro ausgeht, dem kann man nichts glauben.

„Dies ist nicht der Rahmen, wo man die Wahrheit finden kann“, so Sikora. „Die GEMA braucht die validen Daten der Clubbetreiber. Nur so kann man gemeinsam abschätzen, wie sich das mit den 10% auswirkt.“

Büttner schlägt Sikora vor, dass gerne realistische Zahlen, Daten und Fakten seitens der Diskotheken- und Clubbetreiber gebracht werden. Die GEMA soll aber bitte den neuen Tarif so lange aussetzen, bis man sich über einen angemessenen Tarif verständigt hat. Schmid erläutert hierzu noch einmal, dass man den Tarif nicht mehr aussetzen könne, da man sich bereits mit 2 großen Verbänden/Vereinen geeinigt habe. Bei den Gesprächen mit dem BDT wird nach Schmid's Bauchgefühl momentan nicht verhandelt, sondern eher darüber gesprochen, wie man eine Zwischenlösung bis zum Abschluss des Schiedsstellenverfahrens finden kann.

Auch Bamberger äußert sich noch einmal zu den Verhandlungen: „mit der Pistole auf der Brust kann man nicht verhandeln. Der Beginn der neuen Tarifreform soll ausgesetzt werden bis zum Spruch der Schiedsstelle“.

Weber fasst noch einmal zusammen, dass ohne Not 11 Tarife, die sich über die Jahre entwickelt haben, zu 2 Tarifen zusammengefasst werden sollen. Gemeinsam muss man nach einer Lösung suchen, die den Nutzern und den Urhebern entspricht. Ein gangbarer

Weg für das Jahr 2013 muss gefunden werden, um planen zu können. Der GEMA wurde ein Angebot unterbreitet, das halbwegs einen gerechten Umgang mit den Musiknutzern vorsieht. Der Monopolist sitzt jedoch auf seiner Meinung. Auch Büttner macht noch einmal klar, dass die Musik in Clubs und Diskotheken bezahlbar bleiben muss.