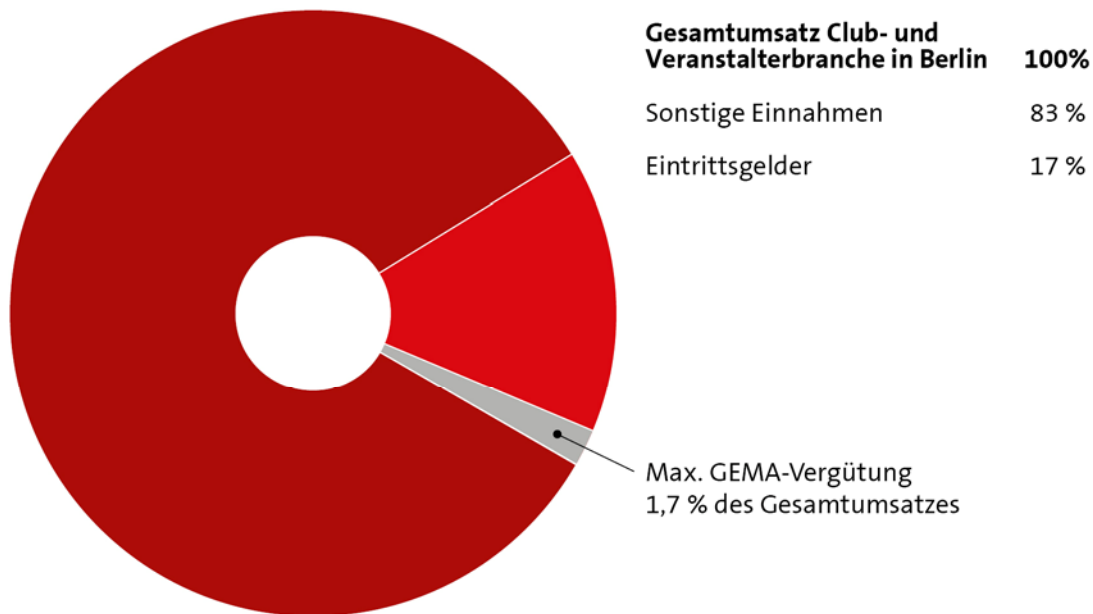


Tariflinearisierung – Um was geht es eigentlich?

- Politik, Öffentlichkeit, Kunden und Verbände forderten die GEMA auf, den „Tarifdschungel“ im Veranstaltungsbereich zu lichten.
- Elf Tarife wurden zu zwei Tarifen zusammengefasst.
- Berechnungsgrundlage: Grundfläche und Eintrittsgeld. Die Vergütung für die Nutzung von Musik beträgt maximal 10 % der Einnahmen aus Eintrittsgeldern.
- Etwa 60 % der Einzelveranstaltungen werden z. T. erheblich günstiger oder kosten genauso viel wie bisher.
- Teurer werden große und hochpreisige Veranstaltungen sowie Clubs und Diskotheken.
- Alle Veranstalter zahlen jetzt im Verhältnis gleich viel, da nach den neuen Tarifen jede Veranstaltung separat betrachtet und einzeln lizenziert wird.
- Die neuen Tarife gelten ab 1.4.2013 für alle Veranstaltungen mit Livemusik (nicht für Konzerte!) oder Tonträgerwiedergabe.
- Die neuen Tarife werden stufenweise über 5 Jahre eingeführt (ab Eintrittspreis in Höhe von 10 Euro).
- Die GEMA gewährt Nachlässe, so bspw. 15 % für soziale, religiöse und kulturelle Veranstaltungen, die keine wirtschaftlichen Ziele verfolgen. 20 % Nachlass bekommt jeder Gesamtvertragspartner und nochmals 10 % bei Abschluss eines Jahresvertrags und mehr als 16 Veranstaltungen pro Jahr.
- Die GEMA möchte die Branchenbesonderheiten aller Veranstalter verhandeln. Der erfolgreiche Vertragsabschluss mit dem Bund Deutscher Karneval e.V. hat dies verdeutlicht.

Warum reagieren die Diskotheken- und Clubbetreiber so massiv?

- Ein Veranstalter, also auch Club- und Diskothekenbetreiber, zahlt nach den neuen Tarifen immer nur maximal 10 % der tatsächlich eingenommenen Eintrittsgelder. (siehe Angemessenheitsregelung im Tarif U-V und M-V)
- Ein Club- oder Diskothekenbetreiber der 100.000 Euro im Jahr an die GEMA für die Musiknutzung zahlen muss, erwirtschaftet demzufolge mindestens 1 Million Euro im Jahr NUR durch Eintrittsgelder.
- Die Eintrittsgelder machen durchschnittlich 17 % des Gesamtumsatzes in der Berliner Club- und Veranstalterbranche aus (**siehe „Studie über das wirtschaftliche Potenzial der Club- und Veranstalterbranche in Berlin“**). Pro Abend muss ein Berliner Clubbetreiber also max. 1,7 % seines Gesamtumsatzes an die GEMA zahlen – daran geht kein Club zugrunde.



Quelle: „Studie über das wirtschaftliche Potenzial der Club- und Veranstalterszene in Berlin“ www.projektzukunft.berlin.de

- Das bedeutet: Wenn ein Club in Berlin 100.000 Euro im Jahr an die GEMA für die Musiknutzung zahlen muss, erwirtschaftet er mindestens 1 Million Euro im Jahr NUR durch Eintrittsgelder und einen Gesamtumsatz von 5,9 Mio. Euro.
- Clubs und Diskotheken zahlen derzeit eine niedrige Pauschale für die Musiknutzung. Teilweise zahlen Diskos und Clubs nur 20 - 30 Euro pro Nacht an die GEMA, das entspricht dem Gegenwert von ein paar Kisten Cola. Diese Vergütung ist in keinster Weise angemessen, denn ein Club ist ohne Musik eine leere Betonhülle.
- Ohne Musik kann keine Diskothek eröffnen, Eintritt verlangen, Getränke verkaufen, Arbeitsplätze schaffen, Gewinne erzielen. Und ohne Musikurheber gibt es keine Musik. Die Urheber dieser Musik haben ihre Arbeit, ihre Kreativität und ihr Können investiert und ermöglichen damit die Existenz von Clubs und Diskotheken. Wenn diese Musikurheber nicht angemessen für ihre Leistung vergütet werden, kann es in Zukunft auch keine Clubs und Diskotheken mehr geben.
- Clubs und Diskotheken haben eine starke Lobby (v.a. in Berlin). Die Öffentlichkeit, Medien und auch die Politik nutzen die zum Teil falschen und extremen Rechenbeispiele der Gegenseite (so DEHOGA, Bundesvereinigung der Musikveranstalter e.V.), ohne diese zu hinterfragen.
- Durch die Medien wird teilweise der Eindruck vermittelt, es ginge bei der Reform nur um Clubs - tatsächlich betreffen die neuen Tarife ca. 1,5 Mio Veranstaltungen im Jahr (aber nur 3.000 Dancefloors).
- Das Ziel der Tariflinearisierung ist nicht die Steigerung der Einnahmen der GEMA. Die Tarife wurden im Sinne der Gleichbehandlung von Veranstaltungen unterschiedlicher Größe umgestaltet und sind künftig angemessener, ausgewogener und transparenter.