William W. Fisher III

Ein alternatives Vergütungssystem

Kapitel 6 aus: Versprechen, die noch einzulösen sind: Technik, Recht und die Zukunft der Unterhaltung

Hrsg: Fairsharing-Netzwerk / Netzwerk freies Wissen

William W. Fisher III

Ein alternatives Vergütungssystem

Kapitel 6 aus:
Promises to Keep:
Technology, Law, and the Future of Entertainment

Übersetzung:
Anke Kuck

Herausgeber:
Fairsharing-Netzwerk (www.fairsharing.de)
Netzwerk Freies Wissen
(www.wissensallmende.de)

Finanziert mit Hilfe der

stiftung bridge Bürgerrechte in der digitalen Gesellschaft

Diese Übersetzung oder Auszüge von ihr können unter einer Creativ-Commons-Lizenz für nichtkommerzielle Zwecke genutzt und verändert werden. Dabei ist Fairsharing-Netzwerk/ Netzwerk Freies Wissen als Herausgeber der Übersetzung zu nennen - Berlin 2007 (http://creativecommons.org/licenses/bync-sa/2.0/de/).

cc BY NC SA

Vorwort der HerausgeberInnen

Auf der ganzen Welt wird massiv versucht, die Verbreitung von Filmen und Musik in Internet-Tauschbörsen zu unterbinden. Neben der Einführung von gesetzlichen Verboten werden Verbraucher, die die neuen Techniken nutzen, zu Tausenden verklagt und zur Zahlung horrender Schadensersatzforderungen gezwungen. Daneben sollen technische Schutzmaßnahmen wie DRM (Digital Rights Management) den Datentausch verhindern. Doch trotz aller Versuche gehen die Aktivitäten in Internet-Tauschbörsen weiter.

Einen innovativeren Umgang mit Internet-Tauschbörsen hat William Fisher in seinem Buch „Promises to Keep – Technology, Law and the Future of Entertainment“ vorgeschlagen: Entweder durch Steuern oder durch Abgaben auf technische Geräte und Internetzugänge sollen Einnahmen erzielt werden, die anschließend unter den Kreativen entsprechend der Popularität ihrer Werke verteilt werden. Auf diese Weise würden technische Schutzmaßnahmen unnötig werden und alle Seiten könnten Vorteile aus diesem System ziehen: Kreative würden für den Austausch ihrer Werke im Netz belohnt. Außerdem würde sich dort ein neuer, dezentralisierter Vertriebsweg bieten, der künftig die Verbreitung ihrer Werke wesentlich erleichtern würde. Gleichzeitig könnten Nutzer weiterhin auf die ungeheure Vielfalt von Werken in Internet-Tauschbörsen zurückgreifen. Von dieser Vision begeistert, hat sich 2004 das Fairsharing- Netzwerk gegründet, um sie unter dem Namen „Kulturflatrate“ in Deutschland bekannt zu machen und politisch durchzu setzen. Mitglieder des Netzwerkes sind derzeit (Januar 2007) die Attac-AG Wissensallmende, der FoeBuD e.V.,

die Grüne Jugend und das Netzwerk Freies Wissen. Aktuell begleiten wir die Reform des Urheberrechts in Deutschland, denn noch im Jahr 2007 soll der Austausch von Musik und Filmen in Internet-Tauschbörsen endgültig verboten werden. Da uns Fishers Konzept überzeugt und inspiriert hat und wir darin das Alternativkonzept auch für Deutschland sehen, haben wir beschlossen, das entscheidende Kapitel über das „Alternative Vergütungssystem“ übersetzen zu lassen. Gleichzeitig haben wir uns bemüht, durch Anmerkungen seine Ausführungen auf Deutschland zu übertragen. Im europäischen Raum gibt es eine wesentlich stärkere Tradition von Pauschalvergütungssystemen, die dem von Fisher vorgeschlagenen Modell ähneln. In Deutschland zum Beispiel zahlen Käufer von Leermedien bereits eine Abgabe, die nach einem bestimmten Schlüssel an Kreative ausgeschüttet wird. Eine Einführung der Kulturflatrate könnte daher hier sogar einfacher sein als in den USA.

Während einer USA-Reise haben wir außerdem William Fisher besucht und ein Interview mit ihm gemacht. In diesem spricht er sowohl über seine Idee als auch über deren Umsetzung. Fisher arbeitet bereits seit mehreren Jahren an einer privaten Organisation, die die Kulturflatrate auf freiwilliger Basis in kleinerem Rahmen als hier vorgeschlagen Realität werden lassen soll. Im Jahr 2007 soll es eine erste solche Kulturflatrate in China geben. Das gesamte Interview ist auf www.wissensallmende.de zu finden.

Diese Übersetzung kann für 6,50 Euro inkl. Versand auf `www.wissensallmende.de` bestellt werden. Alternativ kann dieser Betrag direkt auf das Konto 468 000 1010 bei der Bank für Sozialwirtschaft (BLZ 370 205 00) mit Adresse und Stichwort „Fisher“ im Verwendungszweck überwiesen werden. Die Versendung erfolgt nach Geldeingang.

Dank gebührt Thomas Kaufhold für den Satz, Philipp Frisch für die Einarbeitung der Korrekturen und vor allem William „Terry“

Fisher, der diesem Übersetzungsprojekt zugestimmt hat.

Wer unsere Arbeit schätzt und die Verbreitung der Kulturflatrate unterstützen will, oder einfach nur Danke sagen will für die Übersetzung kann uns auch gerne Geld spenden an:

Netzwerk Freies Wissen
Kto. 468 000 1000
Stichwort: Fisher
Bank für Sozialwirtschaft (BLZ 370 205 00)

Für die Fairsharing-Kampagne und das Netzwerk Freies Wissen
Petra Buhr Oliver Moldenhauer

Kapitel 6

Ein alternatives Vergütungssystem

Nehmen wir einmal an, ich besitze ein felsiges Stück Land an der Ostküste des US-Bundesstaates Maine: Ein Unterwasserriff erstreckt sich vor meinem Teil der Küste eine halbe Meile weit ins Meer. Den Seeleuten fällt es schwer, das Riff rechtzeitig zu erkennen, besonders nachts oder bei Nebel. Daher sind an diesem Riff seit Jahrhunderten immer wieder Schiffe auf Grund gelaufen. Selbst heute noch prallen in den Sommermonaten regelmäßig kleine Freizeitboote auf das Riff, weil sie keine aufwendigen elektronischen Navigationshilfen besitzen. Einige werden dabei schwer beschädigt, manche sogar ganz zerstört.

Eines Abends, nachdem ich wieder einmal bei der Bergung eines zerschmetterten Segelbootes geholfen habe, schlägt ein Freund vor: „Weißt du was, du solltest an dieser Stelle einen Leuchtturm errichten. Das helle Licht würde die Boote von den Klippen fern halten. Wenn nun jeder Bootsführer auch nur einen Bruchteil dessen an dich zahlen würde, was dein Leuchtfeuer ihm an Nutzen bringt, könntest du ordentlich Gewinn machen.“ Wir diskutieren eine Weile darüber. Der Plan ist wirklich sinnvoll, bis auf einen Punkt: Uns will keine Möglichkeit einfallen, wie ich die Nutznießer des Leuchtturms zur Kasse bitten könnte. Mein Freund schlägt ein Geschäft mit einem nahe gelegenen Bootsverleih vor, der Boote an Segler vermietet, die sich in den hiesigen Gewässern nicht auskennen und daher besonders leicht auf Grund laufen. Aber solch ein Vertrag würde nur einen Teil der Kosten für den

Leuchtturm abdecken. Und sobald ich das Leuchtfeuer den Kunden des Bootsverleihs zur Verfügung gestellt hätte, könnte ich die anderen Segler nicht daran hindern, es kostenlos zu nutzen. Kurz gesagt: wir können uns kein Geschäftsmodell vorstellen, das profitabel wäre. Ratlos geben wir die Idee auf.

Diese Parabel, die unter Ökonomen wohlbekannt ist, illustriert das von ihnen so genannte Problem „öffentlicher Güter" („public goods"). Sie weisen darauf hin, dass eine kleine Anzahl gesellschaftlich bedeutsamer Produkte und Dienstleistungen die folgenden beiden, aufeinander bezogenen Eigenschaften besitzen: Erstens sind sie „nichtrivalisierend" („nonrivalrous"), d. h. ihre Nutzung durch eine Person schließt die Nutzung durch andere nicht aus. Zweitens sind sie „nichtausschließbar" („nonexcludable"), d. h. wenn sie einmal einer Person zugänglich gemacht worden sind, ist es unmöglich oder zumindest schwierig, andere Menschen am Zugang zu hindern. Güter mit solchen Merkmalen werden in der Regel eher in gesellschaftlich suboptimalen Mengen hergestellt. Weshalb? Weil potenzielle Produzenten wie ich sich darüber im Klaren sind, dass sie ihre Produktionskosten nicht von den Nutznießern zurückfordern könnten. Außer Leuchttürmen fallen in diese Kategorie auch Straßen, Armeen, Erfindungen und Unterhaltungsaufnahmen.[1]

---

[1] Klassische Darstellungen dieser These finden sich in: Jeremy Bentham, A Manual of Political Economy (New York: G.P. Putnam, 1839); John Stuart Mill, Principles of Political Economy 5th ed. (London: Longmans, Green & Co., 1909), 932–33; A.C. Pigou, The Economics of Welfare, 2d ed. (London: Macmillan & Co., 1924); und J. G. Head, „Public Goods and Public Policy," Public Finance 17 (1962): 197–221. Ronald Coase argumentierte einmal, dass die Leuchtturm-Parabel irreführend sei – dass private Akteure sehr wohl in der Lage gewesen seien, Leuchttürme zu errichten und sie ohne staatliche Hilfe gewinnbringend zu betreiben, vgl. „The Lighthouse in Economics," Journal of Law and Economics 17 (1974): 357–76. Es zeigt sich allerdings, dass Coase die entsprechende Geschichte falsch interpretiert hat, vgl. David E. Van Zandt, „The Lessons of the Lighthouse: 'Government' or 'Private' Provision of Goods," Journal of Legal Studies 22 (1993): 47–72; und Steven Shavell, „The History of Lighthouses as Public Goods" (unveröffentlichtes Paper, Februar 1996).

Seit Jahrhunderten bemühen sich Staaten in vielfältiger Weise darum, der Gefahr einer zu geringen Produktion öffentlicher Güter zu begegnen. Im historischen Rückblick lassen sich fünf verschiedene Strategien unterscheiden: Erstens stellen Staaten manchmal selbst solche Güter bereit: Navigationshilfen und Armeen sind dafür gute Beispiele. Heutzutage werden so gut wie alle Leuchttürme und Armeen der Welt von staatlicher und nicht von privater Seite gestellt. Manche Erfindungen kommen ebenfalls auf diese Weise zustande: In den USA zum Beispiel stammen sehr viele der Innovationen in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Landwirtschaft und Medizin aus den Laboren staatlicher Einrichtungen wie den National Institutes of Health.[2]

Zweitens bezahlen Staaten manchmal private Akteure für die Produktion von öffentlichen Gütern: Ein Beispiel dafür sind die Fördergelder, die in den USA an Künstler vom National Endowment for the Arts[3] und an Privatuniversitäten oder einzelne Forscher von den National Institutes of Health verteilt werden.[4]

Drittens vergeben Staaten manchmal nachträglich Preise oder Belohnungen an Personen und Organisationen, die öffentliche Güter bereitgestellt haben. Die Aussicht auf solche Belohnungen soll die Produktion öffentlicher Güter attraktiver machen. Belohnungssysteme wurden in zahlreichen Ländern auf verschiedensten industriellen Gebieten angewandt: So setzte zum Beispiel die britische

---

[2] *Anm. d. Übs.:* Die NIH unterstehen dem US-Gesundheitsministerium und gehören mit ihren insgesamt 27 verschiedenen Instituten zu den weltweit führenden medizinischen Forschungszentren.

[3] *Anm. d. Übs.:* Das NEA ist die einzige staatliche Einrichtung in den USA, die auf Bundesebene der Förderung von Kunst und Kultur dient. Es vergibt Künstlerstipendien und beteiligt sich an der Finanzierung von Projekten und Ausstellungen.

[4] Vgl. Paul A. David, „Intellectual Property Institutions and the Panda's Thumb: Patents, Copyrights, and Trade Secrets in Economic Theory and History," in: Mitchel B. Wallerstein, Mary Ellen Mogee, and Roberta A. Schoen, eds, Global Dimensions of Intellectual Property Rights in Science and Technology (Washington: National Academy Press, 1993), 19, 27; und John M. Golden, „Biotechnology, Technology Policy, and Patentability: Natural Products and Invention in the American System," Emory Law Journal 50 (2001): 101–189.

Regierung einen Preis von 20.000 Pfund für die Erfindung eines Chronometers zur genauen Bestimmung der Längengrade auf See aus – unter der Voraussetzung, dass der Erfinder sein Werk der Allgemeinheit zur freien Verfügung stellen würde. In den 50er Jahren experimentierten die Sowjetunion und China mit verschiedenen Belohnungssystemen zur Innovationsförderung. Und die USA verwenden ein Belohnungssystem, um Innovationen auf dem Gebiet der Atomenergie zu fördern. Eine lange Reihe von Politik- und Wirtschaftstheoretikern – von James Madison zu Steven Shavell und Tanguy van Ypersele – haben sich dafür ausgesprochen, solche Systeme verstärkt einzusetzen.[5]

Viertens schützen Staaten manchmal die Lieferanten öffentlicher

[5] Das britische Beispiel wird beschrieben in: Dava Sobel and William J. H. Andrewes, The Illustrated Longitude (New York: Walker, 1998): 63–73. Das sowjetische und das chinesische System werden beschrieben in: Haifeng Huang, „Reward System as an Alternative to Patent System: A Comparative Study of Chinese Experience" (unveröffentlichtes Paper 2003). Der Umgang in den Vereinigten Staaten mit Erfindungen im Bereich der Atomenergie wird beschrieben in: Stefan A. Riesenfeld, „Patent Protection and Atomic Energy Legislation," California Law Review 46 (1958): 40–68. Zu Madisons ursprünglichem Vorschlag, dass die neue amerikanische Nation zur Innovationsförderung eher auf staatliche Belohnungen als auf Patente setzen solle, vgl. Edward C. Walterscheid, „To Promote The Progress of Science and Useful Arts: The Background And Origin of the Intellectual Property Clause of the United States Constitution," Journal of Intellectual Property Law 2 (1994): 1–56. Die wichtigsten nachfolgenden Vorschläge für eine ausgedehntere Anwendung des Belohnungssystems finden sich in: Robert Andrew Macfie, The Patent Question under Free Trade: A Solution of Difficulties by Abolishing or Shortening the Inventors' Monopoly, and Instituting National Recompenses, 2d ed. (London: W.J. Johnson, 1863); Robert Andrew Macfie, The Patent Question in 1875: The Lord Chancellor's Bill, and the Exigencies of Foreign Competition (London: Longmans, Green & Co., 1875); Michael Polanvyi, „Patent Reform," Review of Economic Studies 11 (1944): 61–76; Michael Kremer, „Patent Buy-Outs: A Mechanism for Encouraging Innovation," NBER Working Paper No. 6304 (1997), `http://www.nber.org/papers/w6304`; Steve Calandrillo, „An Economic Analysis of Property Rights: Justifications and Problems of Exclusive Rights, Incentives to Generate Information, and the Alternative of a Government-Run Reward System," Fordham Intellectual Property, Media and Entertainment Law Journal 9 (1998): 301–360; und Steven Shavell and Tanguy van Ypersele, „Rewards versus Intellectual Property Rights," Journal of Law and Economics 44 (2001): 525–47. Details einiger dieser Empfehlungen werden an späterer Stelle in diesem Kapitel betrachtet.

Güter gegen Wettbewerber. Dies geschieht typischerweise, indem sie ihnen das Exklusivrecht zusprechen, ihr Produkt der Öffentlichkeit zur Verfügung zu stellen. So war es im 19. Jahrhundert in den USA üblich, dass der Staat ein Privatunternehmen dazu ermächtigte, eine Straße, Brücke oder einen Kanal zu bauen und dafür von den Nutzern eine Maut zu erheben. Im Gegenzug erhielt das Unternehmen die Garantie, dass für eine bestimmte Zeitspanne kein Konkurrenzprojekt genehmigt werden würde. Das Patentrecht beruht auf einer ähnlichen Strategie: Erfinder erhalten für zwanzig Jahre die Exklusivrechte an der Vermarktung ihrer Erfindungen. Dieses Recht erlaubt es den Patentinhabern – sofern keine guten Alternativprodukte auf dem Markt sind –, genügend hohe Preise von den Konsumenten zu verlangen, um sowohl die Kosten für ihre Ausbildung und ihre erfinderischen Aktivitäten wieder hereinzuholen als auch Gewinne zu erwirtschaften.

Fünftens schließlich unterstützen Staaten manchmal Privatunternehmen darin, Mittel und Wege zu finden und zu nutzen, die die „Exklusivität" solcher Güter steigern. Damit machen sie es für die Produzenten leichter, von den Konsumenten Geld für den Zugang zu diesen Gütern zu fordern. Das bekannteste Beispiel für diese Strategie ist das Recht auf Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse: So ist es Firmen unter bestimmten Voraussetzungen möglich, innovative Produkte (etwa neuartige Erfrischungsgetränke oder Softwareprogramme) zu verkaufen, ohne die zugrunde liegenden Erfindungen (die chemische Formel des Getränks oder den Quellcode für die Programme) offen zu legen. Solange die Firmen „angemessene Vorsichtsmaßnahmen" ergreifen, um ihre Innovationen geheim zu halten, werden sie dabei vom Gesetz unterstützt, indem es Wettbewerbern verbietet, den Innovationen mit „unlauteren Praktiken" auf den Grund zu gehen. Das gleiche Prinzip lag den gesetzlichen Bestimmungen mancher US-Bundesstaaten zugrunde, die eine bestimmte Form von Rekonstruktion („reverse engineering") im Schiffsbau untersagten und so die Wettbewerber zwangen, auf Umwegen die Dimensionen neuartiger Schiffe zu

erfassen und nachzubauen.[6]

Jede dieser Strategien hat ihre Nachteile. Die ersten drei statten alle den Staat mit der Macht aus, über die Förderungswürdigkeit von Menschen oder Projekten zu bestimmen, was die Gefahr in sich birgt, dass der Staat diese Macht in unkluger oder gar repressiver Weise ausübt. Die vierte Strategie steigert die Preise, die sowohl Konsumenten als auch nachfolgende Produzenten für den Zugang zu einem bestimmten öffentlichen Gut zahlen müssen, zum Nachteil der Verbraucher und möglicherweise auch auf Kosten weiterführender Innovationen. Die fünfte Strategie ist ebenfalls durch diese Schwierigkeiten geprägt und könnte zudem noch zu unnötig teuren (und damit gesellschaftlich verschwenderischen) Nachahmerprodukten führen. Welche Strategie ist also die beste? Das hängt ganz vom Kontext ab.[7]

Seit Jahrzehnten verfolgen Staaten rund um die Welt meistens eine Variante der vierten Strategie, um die Produktion von Musik und Filmen anzuregen: Das Copyright – in manchen Ländern ergänzt durch das sogenannte „benachbarte Schutzrecht" – schützt Komponisten, auftretende Künstler und Filmemacher gegen Konkurrenz bei der Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und

---

[6] Diese Bestimmungen wurden in folgendem Rechtsstreit als durch das Patentrecht aufgehoben erachtet: Bonito Boats, Inc. v. Thunder Craft Boats, Inc., 489 U.S. 141 (1989). Die daraus resultierende Lücke im Schutz neuer Schiffskonstruktionen ist inzwischen durch folgendes Bundesgesetz geschlossen worden: 17 U.S.C. §§1301–1332.

[7] Zu den Defiziten der ersten drei Strategien vgl. Mill, Principles of Political Economy, 933. Zu den Defiziten der vierten Strategie vgl. Kenneth J. Arrow, „Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention," in The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, Report of National Bureau of Economic Research, Special Conference Series 13 (Princeton: Princeton University Press, 1962), 609–25. Zu den Defiziten der fünften Strategie vgl. Robert G. Bone, „A New Look at Trade Secret Law: Doctrine in Search of Justification," California Law Review 86 (1998): 241–313. Zum Versuch einer Beurteilung der Leistung aller fünf Strategien in verschiedenen Kontexten vgl. Nancy Gallini and Suzanne Scotchmer, „Intellectual Property: When Is It the Best Incentive System?," in Adam Jaffe, Josh Lerner, and Scott Stern, eds., Innovation Policy and the Economy 2 (Cambridge MIT Press 2002), 51–77.

Wiedergabe ihrer Werke und ermöglicht es ihnen dadurch, höhere Preise von Konsumenten und Lizenznehmern zu verlangen. Die daraus resultierenden Gewinne erweisen sich als entscheidender Anreiz für kreatives Schaffen. Wie ich in Kap. 2 meines Buches gezeigt habe, weisen die verschiedenen, auf dieser gesetzlichen Grundlage basierenden Geschäftsmodelle zwar Mängel auf, funktionierten aber bis vor kurzem verhältnismäßig gut. Auf jeden Fall brachten sie eine enorme Flut von Unterhaltungsprodukten hervor. In den 90er Jahren geriet dieser Ansatz durch eine Reihe neuer Technologien ins Wanken: Durch die sprunghaft ansteigende Popularität digitaler Aufnahme- und Speichermedien, die Verbesserung von Programmen zur Datenkomprimierung und die kommunikative Macht des Internets wurde es für Künstler und ihre Bevollmächtigten noch schwieriger, ihre Rechte nach dem Copyright geltend zu machen. Um die Jahrtausendwende veranlasste die daraus resultierende Bedrohung bewährter Geschäftsmodelle die amerikanische Regierung (wie auch die Regierungen anderer Länder) dazu, ihre Aufmerksamkeit der fünften Strategie zuzuwenden: Die Produzenten von Unterhaltungs- und Informationsprodukten erhielten weitreichenden gesetzlichen Schutz gegen die Umgehung von Verschlüsselungen und anderen Systemen zur Kontrolle der privaten Nutzung. Dieser Strategiewechsel machte es zwar für die Produzenten ein wenig leichter, ihre Werke gegen nichtautorisierte Vervielfältigung abzuschirmen, und schützte so ihre Einkommensquellen, er hatte aber auch schwerwiegende Nachteile: die Beschränkung traditioneller „fair use"-Privilegien[8], hohe Durchführungskosten und insbesondere die Vereitelung der in den neuen Technologien angelegten

[8] *Anm. d. Hrsg.:* Zu diesem Konzept des amerikanischen Copyrights gehört z. B. das Recht ein Werk zitieren und parodieren zu dürfen, auch wenn die Urheberin nicht einverstanden sein sollte.

Chancen auf semiotische Demokratie[9].

Die zunehmenden Nachteile der Strategien vier und fünf legen nahe, dass ein grundlegender Paradigmenwechsel erwogen werden sollte. Speziell das hier vorliegende Kapitel schlägt vor, zentrale Bestandteile von Copyright und Verschlüsselungstechnologien durch eine Variante der dritten Strategie zu ersetzen – durch ein staatlich verwaltetes Belohnungssystem. Wie ein solches System funktionieren könnte, soll hier kurz skizziert werden: Autoren, die ihren Anteil erhalten möchten, wenn ihr Lied oder ihr Film gehört oder gesehen wird, lassen ihr Werk beim Copyright Office[10] registrieren. Bei der Registrierung erhält es einen individuellen Dateinamen, mit dem die Übertragung digitaler Kopien verfolgt werden kann. Der Staat zieht dann, durch Erhebung einer Ab-

[9] *Anm. d. Hrsg.:* Semiotische Demokratie meint die Fähigkeit von Menschen, die nicht die Autoren oder Erschaffer von Werken sind, diese Werke mit einer eigenen Bedeutung zu versehen und so zu verändern. Dabei wird der „Zuschauer" vom reinen Konsumenten auch zum Produzenten, womit eine neue Qualität der Teilnahme am medialen Leben erreicht werden kann. Insbesondere neue Bearbeitungstechniken z. B. Computer ermöglichen dies in vorher unbekanntem Maßstab. Oft wird diese Teilhabe aber kurz nach erscheinen neuer Techniken durch Urheberrechte oder andere Rechtsmittel eingeschränkt. Fisher hat viel zu diesem Thema geschrieben, insbesondere auch im ersten Kapitel seines Buches „Promises to Keep"

[10] *Anm. d. Hrsg.:* Eine Registrierung von Werken wie beim Copyright Office der USA, die in eventuellen Gerichtsverfahren wegen Urheberrechtsverletzungen helfen kann, gibt es in Deutschland nicht. Diese Einrichtung gibt es dort, da früher diese Registrierung (oder wahlweise die Veröffentlichung des Werkes) die Voraussetzung zur Erlangung des Urheberrechtsschutzes war. Heute genügt auch in den USA die Fertigstellung des Werkes - wie in Deutschland seit Einführung des Urheberrechtsschutzes.n. Eine Registrierung wäre daher in Deutschland eher untypisch, teilweise werden Aufgaben des Copyright Office von den Verwertungsgesellschaften übernommen (meist private Gesellschaften, die in staatlichem Auftrag handeln). Beispiele sind die VG Wort oder die GEMA, bei der Rechteinhaber schon jetzt ihre Werke registrieren lassen können, um Geld aus der Nutzung von z. B. Musikstücken in Diskotheken oder Clubs zu erhalten, dass die GEMA einsammelt. Eine solche Verwertungsgesellschaft könnte auch für die hier vorgeschlagenen Kulturflatrate gengründet werden – allerdings unter der Voraussetzung, dass die oft als ungerecht kritisiert und insbesondere unbekanntere Kreative benachteiligenden Verteilungsschlüssel der GEMA mit Hilfe neuer Techniken erheblich verbessert würden.

gabe, genügend Geld ein, um die registrierten Autoren dafür zu vergüten, dass sie ihr Werk der Öffentlichkeit zugänglich gemacht haben. Mit Hilfe von Methoden, für die bereits in Amerika und Europa (von Künstlergewerkschaften und Diensten zur Ermittlung von Fernsehquoten) Pionierarbeit geleistet worden ist, schätzt eine eigens dafür zuständige Behörde ein, wie häufig jedes Lied und jeder Film von den Konsumenten angehört oder -gesehen wird. Alle registrierten Künstler erhalten dann in regelmäßigen Abständen von diesem Amt ihren Anteil an den Steuereinnahmen, proportional zu der relativen Beliebtheit ihres Werks.

Wäre dieses System erst einmal etabliert, könnten das Urheberrecht geändert und die meisten der gegenwärtigen Verbote aufgehoben werden, denen die nichtautorisierte Vervielfältigung, Verbreitung, Bearbeitung und Wiedergabe von Audio- und Videoaufnahmen unterliegen. Musik und Film wären dann problemlos für alle zugänglich, ganz legal und kostenlos.

Grob skizziert (Details dazu später) bietet ein solches System folgende Vorteile: Die Konsumenten würden weniger Geld für mehr Unterhaltung zahlen, Künstler bekämen eine faire Vergütung. Die Zahl der Künstler, die ihre Werke der gesamten Welt zur Verfügung stellen – und damit die für Konsumenten zugängliche Auswahl an Unterhaltungsprodukten – würde sich merklich vergrößern. Musiker wären weniger abhängig von Plattenfirmen und Filmemacher weniger abhängig von Filmgesellschaften, was die Verbreitung ihrer Werke betrifft. Konsumenten wie Künstler genössen größere Freiheit bei der Veränderung und Weiterverbreitung von Audio- und Videoaufnahmen. Obwohl die Preise für Unterhaltungselektronik und Breitbandzugang ein wenig ansteigen würden, würde sich die Nachfrage nach ihnen erhöhen, was wiederum den Produzenten solcher Güter und Dienstleistungen nutzen würde. Schließlich würde auch die Gesellschaft als Ganzes von einer deutlichen Reduktion von Rechtsstreitigkeiten und anderen Kosten profitieren, die bei der Durchsetzung

des gegenwärtigen Urheberrechts entstehen. Die folgenden Abschnitte dieses Kapitels beschreiben dieses System detaillierter und beleuchten seine Vorzüge und Defizite.

Zur Logistik

Registrierung

Entscheidend für ein solches System ist eine Technik zur Rückverfolgung digitaler Lied- und Filmkopien: So könnte man in jede Originalversion eines Werks eine Art digitalen Fingerabdruck einfügen, der unverwechselbar und unauslöschlich ist und automatisch bei jeder Erstellung einer digitalen Kopie mitkopiert wird. Zum Vergleich: Die heutzutage in den USA üblichen Strichcodes auf den Lebensmittelverpackungen erlauben es Supermärkten, den Verkauf zügig abzuwickeln, ihre Bestände zu verwalten und, was höchst bedenklich ist, sich über das Essverhalten der einzelnen Kunden zu informieren, indem sie ihre Verkaufszahlen mit digitalen Kundenkarten abgleichen. In naher Zukunft, wenn Lebensmittelverpackungen und andere Konsumgüter erst einmal mit sogenannten RFID-Chips[11] ausgestattet sind, werden diese Arbeitsschritte noch leichter durchzuführen sein. Digitale Fingerabdrücke könnten eine vergleichbare Rückverfolgung von Unterhaltungsprodukten ermöglichen. Ein Verfahren dieser Art wäre wahrscheinlich ebenso praktikabel wie effektiv. Vermutlich könnten dazu einige der Technologien genutzt werden, die von dem gescheiterten SDMI-Projekt übrig geblieben sind, das ich in

[11] *Anm. d. Übs.:* radio frequency identification tags – Chips, die mit Radiofrequenzen arbeiten und z. B. Waren von Produktion bis zum Verkauf identifizierbar machen sollen. RFID-Chips werden stark kritisiert, weil ihre Nutzung oft Datenschutzrechte verletzt. Siehe z.B. www.foebud.org.

Kap. 3 meines Buches erläutert habe.[12] Aber das wäre teuer, und, wie sich zeigen wird, auch unnötig.[13]

Für unsere Zwecke ist es einfacher, sich auf ein zentrales System zur Registrierung zu stützen: Musiker oder Filmemacher, die dafür bezahlt werden möchten, wenn andere ihr Werk nutzen, schicken eine Kopie davon an eine staatliche Behörde, die diese aufbewahrt und ihr eine Nummer zuweist. Der Autor fügt dann diese Nummer in den Dateinamen der Kopie ein, die er der Welt zugänglich macht. Es folgen einige Details zur Umsetzung:

- Welche Behörde? Man kann zu diesem Zweck eine neue Verwaltungseinheit schaffen, aber das amerikanische Copyright Office verfügt bereits über ein sehr effektives System zur Registrierung, das nur geringfügig verändert werden müsste, um auch diese Aufgabe übernehmen zu können.[14]

- Wird bei der Registrierung eine Gebühr fällig? Ja, eine, die hoch genug ist, damit sich das System selbst trägt. Aber das System ist so einfach, dass die Höhe dieser Gebühr vertretbar sein wird.

- Ist jeder Künstler dazu verpflichtet, seine oder ihre Werke registrieren zu lassen? Nein, anders als Autos können Lieder oder Filme auch unregistriert bleiben. Wer sein Werk kostenlos der Allgemeinheit („Public Domain“) überlassen möchte, kann dies tun.[15]

---

[12] *Anm. d. Hrsg.:* Secure Digital Music Initiative, etwa: Initiative für sichere digitale Musik.

[13] Vgl. Declan McCullagh, „RFID Tags: Big Brother in Small Packages,“ CNET News.com, January 13, 2003, `http://news.com.com/2010-1069-980325.html`.

[14] *Anm. d. Hrsg.:* Die deutsche Diskussion geht eher in die Richtung, hier eine neue Verwertungsgesellschaft, ähnlich der VG Wort, vorzuschlagen (siehe Fußnote 10)

[15] Unter `http://www.creativecommons.org` kann man seine Aufnahme ausdrücklich der Public Domain zur freien Verfügung überlassen.

- Wie kann man eine Registrierung beantragen? Natürlich über das Internet.
- Wie sieht eine Registriernummer aus? Sie wird vermutlich aus einer Reihe von Buchstaben und Ziffern bestehen, die von bestimmten Kennzeichen eingeschlossen sind, wie zum Beispiel: #4m8sp60wxi#. (Es gibt über drei Billionen solcher einzigartigen Buchstaben- und Ziffernfolgen, was für die absehbare Zukunft mehr als ausreichend sein dürfte.)

Wie viele Informationen zum Inhalt eines Werkes sollten Künstler geben müssen, wenn sie es registrieren lassen? Nur so viele, wie die Systemverwalter benötigen, um zu entscheiden, wie viel Geld den einzelnen Künstlern zusteht. Aus Gründen, die weiter unten ausgeführt werden, ist es gleichermaßen praktikabel wie vernünftig, wenn die Verwalter bei der Kalkulation der Zahlungen zwischen Audio- und Videoaufnahmen und zwischen Aufnahmen unterschiedlicher Länge differenzieren. Dagegen hilft es ihnen wenig zu wissen, ob eine Audioaufnahme eine Oper oder einen Raptitel oder ob ein Video einen Western oder eine Komödie enthält. Dementsprechend müssen Künstler bei der Registrierung nur angeben, ob es sich bei dem eingereichten Werk um einen Film oder ein Lied handelt und welche Länge es hat, weiter nichts.

Dazu berechtigt, eine Aufnahme registrieren zu lassen, ist diejenige Person oder Institution, die das Copyright daran hält. So wird (aus Gründen, die ich in Kap. 2 meines Buches ausgeführt habe) typischerweise der Produzent oder die Filmgesellschaft die Videoversion eines Films registrieren lassen. Bei der Aufnahme eines Liedes wird das typischerweise der Künstler oder sein Bevollmächtigter tun. Zusätzlich muss bei der Registrierung einer Musikaufnahme auch angegeben werden, wem das Copyright an der zugrunde liegenden Komposition gehört. Beide Werkformen, Musik und Film, erlauben es, mehr als einen Autor zu benennen

– allerdings nur dann, wenn diese Co-Autoren im Sinne des Copyrights sind. Kurz, das neue System würde die bestehenden gesetzlichen Standards zur Bestimmung eines Autors ebenso wenig antasten wie das derzeitige System von Verträgen und Gewohnheitsrecht, wonach „Autoren“ weitere an der Entstehung oder Vermarktung von Unterhaltungsprodukten beteiligten Personen und Organisationen vergüten.[16]

Das bedeutet, dass manchmal Unstimmigkeiten darüber entstehen können, wem berechtigterweise das Copyright an der Arbeit zusteht, auf der eine bestimmte Aufnahme basiert. Um solche Differenzen so effizient wie möglich handhaben zu können, muss das Copyright Office dazu ermächtigt werden, ein formales Widerspruchsverfahren einzurichten, ähnlich dem Verfahren, das gegenwärtig vom Patent- und Markenamt der Vereinigten Staaten (US Patent and Trademark Office) bei Markenrechtsstreitigkeiten angewandt wird. Gegen den Ausgang solcher Verfahren kann dann auf höchster Ebene Berufung eingelegt werden.

Was ist mit Aufnahmen, die Teile anderer Aufnahmen beinhalten? – etwa Rapsongs mit Versatzstücken anderer durch das Copyright geschützter Aufnahmen, Filme mit Ausschnitten anderer Filme und so weiter? Damit beide Seiten eine angemessene Vergütung erhalten, muss das Anmeldeformular von jedem, der ein Werk registrieren lassen möchte, erfragen, wie viel von dem Material in der eingereichten Aufnahme aus anderen registrierten Aufnahmen stammt. Eine strenge Buchführung ist dabei nicht

[16] Wie in Kap.2 meines Buches beschrieben, erwirbt man ein Copyright in den USA heutzutage bereits dann, wenn das Werk ein Mindestmaß an Originalität besitzt und man es in einem greifbaren Medium zum Ausdruck bringt. Die Registrierung beim Copyright Office ist dafür nicht Bedingung, sie muss allerdings erfolgen, bevor man einen Raubkopierer vor Gericht bringt. Somit könnten und sollten die einfache Registrierung des Copyrights beim Copyright Office und die Registrierung eines Werks für die Zwecke des beschriebenen Vergütungssystems unabhängig voneinander erfolgen. Ein Autor kann das eine ohne das andere oder vor dem anderen tun. Es ist aber wohl am einfachsten, den Autoren die Möglichkeit zu geben und sie darin zu bestärken, beides gleichzeitig zu erledigen.

erforderlich. Sinnvoller ist es, zwischen fünf verschieden großen Anteilen an fremdem Material zu unterscheiden: a) gar kein Anteil, b) ein geringer Anteil (weniger als 5 Prozent), c) ein gewisser Anteil (5–50 Prozent), d) der größte Anteil (50–95 Prozent), e) der gesamte oder fast der gesamte Anteil (95–100 Prozent). Dann müssen nur noch die Registriernummern der ganz oder teilweise eingearbeiteten Fremdwerke aufgelistet werden. Dies ist verhältnismäßig einfach zu bewerkstelligen, da die Zahlen quantitativ (indem die Spieldauer des benutzten Materials durch die Länge der gesamten Aufnahme geteilt wird) und nicht etwa qualitativ (durch Beurteilung der Frage, welche Bedeutung das eingebaute Material für das Endprodukt hat) bestimmt werden. Allerdings könnten manche Autoren bei der Registrierung ihres Werks versucht sein, das Ausmaß ihrer Verpflichtung gegenüber Dritten bewusst zu unterschätzen. Zur Abschreckung (und um andere zu motivieren, solches Verhalten aufzudecken) kann festgelegt werden, dass der Nachweis solchen Tuns automatisch zum Verlust der damit erwirtschafteten Gewinne führt: Sie gehen vom entlarvten Autor zu demjenigen über, dessen Aufnahme heimlich ausgeschlachtet wurde.[17] Abbildung 6.1 zeigt beispielhaft ein für diese Zwecke geeignetes Anmeldeformular:

[17] Hier könnten einige Komplikationen auftreten: Wenn ein Rapmusiker einen kleinen Ausschnitt aus einer anderen registrierten Aufnahme nimmt (etwa ein Bassriff von fünf Sekunden) und ihn dann zwanzigmal im Hintergrund seiner eigenen Aufnahme spielt, sollte er dann angeben, fünf Sekunden Fremdmaterial eingebaut zu haben, oder hundert? Wenn ein Filmemacher einen Ausschnitt von 30 Sekunden aus einem anderen registrierten Film nimmt, aber die Tonspur entfernt und eine neue unterlegt, sollte er dann angeben, dreißig Sekunden Fremdmaterial eingefügt zu haben, oder etwas weniger? Vernünftige Argumente für jede Variante gäbe es in beiden Fällen. Regeln für diese und viele andere, nicht vorhergesehene Komplikationen könnten und sollten vom Copyright Office aufgestellt werden. Meine eigene vorläufige Antwort lautet: Angemessenen Anreiz und Lohn für Kreativität bietet man am ehesten, wenn man den ersten Fall als Einbindung von fünf Sekunden Fremdmaterial und den zweiten als Einbindung von dreißig Sekunden Material auffasst.

Name: .....
Adresse: .....
Email-Adresse: .....

Die Aufnahme, die Sie registrieren lassen möchten, ist eine:

- ◯ Musikaufnahme
- ◯ Filmaufnahme

Sollte es sich bei der Aufnahme um ein Musikstück handeln, geben Sie bitte die Person, die das Urheberrecht an der zugrunde liegenden Komposition hält, ebenfalls an.

.....
.....
.....
.....

Welchen Anteil haben, gemessen an der Spieldauer, andere registrierte Stücke an ihrer Aufnahme?

- ◯ keinen
- ◯ weniger als 5%
- ◯ zwischen 5% und 25%
- ◯ zwischen 25% und 50%
- ◯ zwischen 50% und 95%
- ◯ zwischen 95% und 100%

Geben Sie Registriernummer und Dauer der Musikstücke an, von denen Sie Material abgeleitet haben.

.....
.....
.....
.....

Abbildung 6.1: Anmeldeformular

Bestimmung von Gesamtvergütungsmengen

Um dieses System zu betreiben, braucht der Staat Geld. Woher? Aus Steuereinnahmen. Soviel scheint klar zu sein, schwerer hingegen sind zwei weitere Fragen zu beantworten: Wie hoch muss die entsprechende Steuer sein? Und was soll besteuert werden?

Um die erste Frage beantworten zu können, muss erst einmal die Geldmenge bestimmt werden, die der Staat an die Künstler verteilen soll. Zusammen mit den Verwaltungskosten des Systems ergibt sich daraus die Summe, die über Steuern einzutreiben ist. Es bieten sich verschiedene Prinzipien an, um den Betrag festzulegen, den die Künstler erhalten sollen. Die Wahl des Prinzips hat großen Einfluss auf die Kosten und die Funktionsweise des Systems, daher ist es wichtig, sich zu Beginn über das leitende Prinzip im Klaren zu sein.

Eine mögliche Herangehensweise besteht darin, Künstlern den vollen gesellschaftlichen Gegenwert ihres Werks zu geben, oder, um genauer zu sein, den vollen gesellschaftlichen Gegenwert abzüglich des Geldes, das sie über andere Kanäle einnehmen können. Wie bemisst sich der volle gesellschaftliche Gegenwert eines Unterhaltungsprodukts? Ein Wirtschaftswissenschaftler würde sagen, dass es sich dabei um die Summe des Konsumenten- und des Produzentenüberschusses handelt, die erzielt wird, wenn ein Werk der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wird. Diese Summe entspricht umgekehrt der Gesamtsumme, welche die Konsumenten (einschließlich anderer Künstler, die damit arbeiten möchten) zahlen können und wollen, um Zugang zu diesem Werk zu erhalten – bis hin zu dem Punkt, wo die Grenzkosten[18] der Herstellung einer weiteren Kopie dem daraus gewonnenen Grenznutzen entsprechen – abzüglich der Herstellungskosten für diese Zahl von

[18] *Anm. d. Hrsg.:* die zusätzlichen Kosten, die durch eine zusätzliche Kopie anfallen. – Diese sind wesentlich geringer als die durchschnittlichen Kosten, die bei der Produktion entstehen.

Kopien. Vereinfacht gesagt, handelt es sich dabei um den Gesamtnutzen, den alle Mitglieder einer Gesellschaft aus diesem Produkt ziehen.

Ein Kriterium dieser Art scheint der neuesten und anspruchsvollsten Analyse von Belohnungssystemen als Alternative zu Systemen geistiger Eigentumsrechte zugrunde zu liegen – der bereits erwähnten Abhandlung von Steven Shavell und Tanguy van Ypersele. Nach deren Auffassung entspricht eine optimale Belohnung dem Gewinn, den Erfinder von einer kostenpflichtigen Verbreitung ihrer Arbeit erwarten könnten. Shavell und van Ypersele gehen davon aus, „dass der Anreiz zum Forschen zu gering" ist, wenn die Belohnung für Erfinder niedriger ausfällt, und dass der „Anreiz zu groß" wird, wenn die Belohnung den erwarteten Gewinn übertrifft.[19]

Sollte dies als Richtschnur gelten, wenn es darum geht, die Musik- und Filmindustrie umzukrempeln? Zwei Gründe scheinen dagegen zu sprechen: Erstens wäre es extrem teuer: Die Kosten für die Vervielfältigung und Verbreitung digitaler Film- und Liedkopien sind sehr niedrig, während die Summe, die von der Gesamtheit der Konsumenten für den Zugang zu diesen Kopien zu zahlen wäre, sehr hoch ist. Die Differenz zwischen beiden Beträgen wäre enorm. Es würde aus politischen Gründen sehr schwierig werden, ausreichend hohe Steuern zu erheben, um so viel Geld aufzubringen.

Zweitens würde es zu schwerwiegenden Verzerrungen bei der Berufswahl kommen, wenn die Autoren geistiger Produkte den vollen gesellschaftlichen Gegenwert ihrer Arbeit erhielten, wie Arnold Plant und Glynn Lunney gezeigt haben. Denn die wenigsten Erwerbstätigen bekommen den vollen gesellschaftlichen Gegenwert ihrer Anstrengungen: Lehrer, Bürgerrechtsaktivisten und Forscher an Hochschulen beispielsweise geben der Gesell-

[19] Vgl. Shavell and van Ypersele, „Rewards versus Intellectual Property Rights," 530.

schaft alle weitaus mehr, als sie dafür an Einkommen erhalten. Wenn man nun Musikern und Filmemachern ermöglichte, all das zu ernten, was sie gesät haben, ohne die Vergütungssysteme für die anderen Gruppen von Erwerbstätigen vergleichbar umzugestalten, würde man die Schieflage noch verschlimmern, die ich in Kap. 2 meines Buches bereits angesprochen habe: Schon jetzt schlagen sich zu viele US-Amerikaner in der Hoffnung auf den großen Durchbruch in New York oder Los Angeles als Kellner durch, während sich zu wenige für eine Lehrerausbildung entscheiden.[20]

Ein radikal anderer Ansatz würde gar nicht erst versuchen, optimale Anreizsysteme zu schaffen, sondern stattdessen anstreben, über die Verteilung staatlicher Belohnungen den Künstlern das zu geben, was sie verdienen. Etwas in dieser Art mag der britische Reformer Robert MacFie im Sinn gehabt haben, als er darauf drängte, Erfindern an Honorar das zu geben, „was gerecht ist, in Hinblick auf Nützlichkeit, Kosten vorbereitender Versuche, Originalität, Wahrscheinlichkeit der Entdeckung durch andere, etc." Dieses Kriterium erscheint jedoch aus einem anderen Grund wenig vielversprechend: Naturrechtstheoretiker von John Locke bis hin zu Robert Nozick haben sich seit Jahrhunderten mit geringem Erfolg daran versucht, das „rechte" Verhältnis zwischen den Anstrengungen eines Menschen und seiner Belohnung zu bestimmen. Es ist nicht zu erwarten, dass der Versuch, ein Belohnungssystem zu entwerfen, das sich angesichts der neuen Technologien bewährt, mehr Erfolg haben wird.[21]

---

[20] Arnold Plant, „The Economic Theory Concerning Patents for Inventions," 1 Economica 30 (1934): 30–51; Glynn S. Lunney, Jr., „Reexamining Copyright's Incentive-Access Paradigm," Vanderbilt Law Review 49 (1996): 483–656.

[21] Das Zitat von MacFie findet sich in: The Patent Question under Free Trade, 41. Zu den Schwierigkeiten der Naturrechtstheoretiker bei der Lösung des Problems der „Verhältnismäßigkeit" vgl. Robert Nozick, Anarchy, State, and Utopia (New York: Basic Books, 1974), 175; Alan Ryan, Property and Political Theory (Oxford: Blackwell, 1984), 32–35; Wendy J. Gordon, „A Property Right in Self-Expression: Equality and Individualism in the Natural Law of Intellectual Property," Yale Law

Ein letztes Kriterium ist zwar in der Theorie schwerer zu rechtfertigen, aber dafür praktischer zu handhaben: Gebt den Künstlern, als Gruppe, einen Ausgleich. Genauer gesagt, könnte das neue Belohnungssystem dazu genutzt werden, Künstler und ihre Bevollmächtigten für die Verluste zu entschädigen, die sie erlitten haben und wahrscheinlich in nächster Zukunft erleiden werden – weil sie ihr Copyright angesichts der neuen Technologien nicht durchsetzen können. Hinter diesem Ansatz steckt die gleiche Haltung, die Fritz Machlup zu seiner berühmten Bemerkung veranlasste: „Wenn wir kein Patentsystem hätten, wäre es auf der Grundlage unseres heutigen Wissens über seine wirtschaftlichen Folgen unverantwortlich, seine Einrichtung zu befürworten. Aber da wir bereits seit langem eines besitzen, wäre es auf der Grundlage unseres heutigen Wissens unverantwortlich, seine Abschaffung zu empfehlen."[22]

In diesem Sinne erscheint es am klügsten, bei der Ablösung des gegenwärtigen Systems geistiger Eigentumsrechte durch ein staatliches Belohnungssystem damit anzufangen, die Gesamtmenge, mit der Künstler gegenwärtig vergütet werden, mehr oder weniger konstant zu halten – und ihr kollektives Einkommen nur dann nach oben oder unten anzupassen, wenn bessere Informationen über die wahrscheinlichen Auswirkungen solcher Änderungen vorliegen.

Was bedeutet das in der Praxis? Aufgrund der begrenzten Datenmenge, die bis jetzt zur Verfügung steht, ist es unmöglich, dies präzise zu sagen. Die relevanten Zahlen müssten von einer Behörde nach einer ausgedehnten Phase des Sammelns von Fakten

---

Journal 102 (1993): 1533, 1565–70; R. Anthony Reese, „Reflections on the Intellectual Commons: Two Perspectives on Copyright Duration and Reversion," Stanford Law Review 47 (1995): 707, 710–12; und Alfred Yen, „Restoring the Natural Law: Copyright as Labor and Possession," Ohio State Law Journal 51 (1990): 517, 546–57.

[22] Fritz Machlup, „An Economic Review of the Patent System," Study No. 15 of Subcomm. on Patents, Trademarks, and Copyrights of the Senate Comm. on the Judiciary, 85th Cong. 2d Sess. (1958), 80.

bestimmt werden. Aus Gründen, die ich in Kap. 5 meines Buches dargelegt habe, wäre für diese Aufgabe am besten ein neu einzurichtender, quasi-unabhängiger Zweig des Copyright Office geeignet, dessen Entscheidungen vor dem Berufungsgericht angefochten werden können.

Es folgen Überlegungen zu den erforderlichen Berechnungen. Wie man sehen wird, arbeite ich dabei mit eher unscharfen Einschätzungen. Bei dieser Analyse geht es mir lediglich darum, die von einem solchen Amt anzuwendende Methodik zu illustrieren und deutlich zu machen, dass ein Belohnungssystem auf dieser Grundlage praktikabel ist.

Ich beginne mit der Musikindustrie: In den Kapiteln 2 und 3 meines Buches habe ich die zahlreichen Einkommensströme untersucht, die gegenwärtig zu denen fließen, die Urheberrechte an Kompositionen und Tonaufnahmen besitzen. Die gepunkteten Linien in Abbildung 6.2 stellen die Kanäle dar, denen vermutlich das Wasser abgegraben werden würde, wenn die Vervielfältigung, Verbreitung und Wiedergabe von Audioaufnahmen über das Internet nicht länger verboten wären:

Dieses Schaubild impliziert, dass dann drei Geschäftsmodelle untergehen würden: Das erste und bei weitem wichtigste Geschäftsmodell ist der Verkauf von CDs und Kassetten durch Plattenfirmen. Mit dem Rückgang der Einkünfte aus dieser Quelle würden auch alle Einkommensströme schwinden, die von den Plattenfirmen aus „nach oben“ fließen. Ein zweiter, weniger sicherer Effekt würde im Rückgang der Zahl der Radiohörer (und damit der Werbeeinnahmen) bestehen, da die Konsumenten sich mehr und mehr den überlegenen, werbefreien Angeboten im Internet zuwenden würden. Wenn das passieren sollte, würden auch die umsatzbasierten Tantiemen sinken, die von den Radiosendern für die öffentliche Wiedergabe zu zahlen sind. Schließlich und

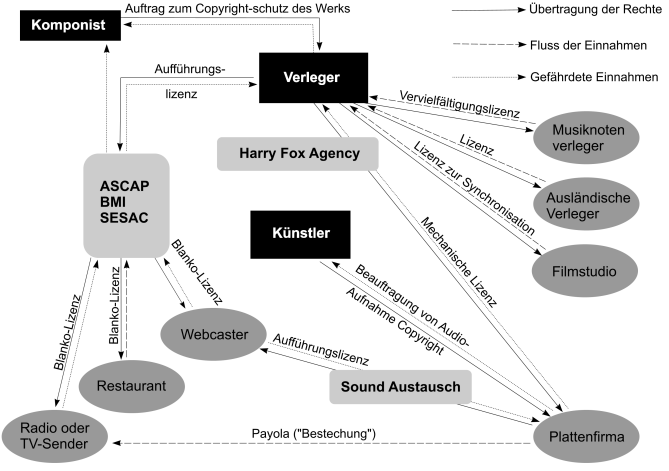

Abbildung 6.2: Gefährdete Einkommensströme in der Musikindustrie

am wenigsten bedeutsam: Die geringen Abgaben der Webcaster[23] an Musikverlage und Plattenfirmen würden wegfallen, nicht etwa, weil sie ihre Arbeit einstellen, sondern weil ihr „unerlaubtes Streamen“ dann legal wäre.

Um das Ausmaß dieser Veränderungen abzuschätzen, ist es sinnvoll, das Jahr 2000 als Ausgangspunkt zu nehmen: Um diese Zeit etwa begannen die Albenverkäufe unter dem Druck der technologischen Umwälzungen zurückzugehen. (Tatsächlich ist dieser Ausgangspunkt sogar sehr großzügig gewählt, denn gleichzeitig kam es bei einer florierenden Wirtschaft zu einem ungewöhnlich hohen Konsum von Unterhaltungsprodukten.) In jenem Jahr brachte der Verkauf von CDs, Kassetten und Platten den Plattenfirmen in den USA Bruttoeinnahmen von ungefähr 7,35 Mrd. US-$ (53 Prozent des Gesamtumsatzes im Einzelhandel).[24]

Welchen Prozentsatz dieses Einkommens würden die Plattenfirmen verlieren, wenn Musikaufnahmen unbegrenzt kopiert werden dürften? Ganz einfach, diese Zahl würde mit der Zeit wachsen und schließlich die 100-Prozent-Marke erreichen. Zunächst wäre der Prozentsatz allerdings deutlich geringer: Neil Netanel, der sich auf sorgfältige empirische Erhebungen von Stan Liebowitz stützt, geht davon aus, dass die Unternehmen durch die unbegrenzte Nutzung nichtkommerzieller Tauschbörsen nicht mehr als 20 Prozent ihres Verkaufserlöses verlieren würden. Diese Zahl entspricht insofern nicht ganz der gesuchten Größe, als sie auf der Legalisierung nur eines Teils der Aktivitäten beruht, die das vorgeschlagene System alle zulässt. Für die nahe Zukunft jedoch scheint dieser Prozentsatz plausibel. Seit dem Jahr 2000 hat der Rückgang der Albenverkäufe die Plattenindustrie insgesamt 18

---

[23] *Anm. d. Hrsg.:* d. h. der Websites, die – vergleichbar einem Radiosender – Aufnahmen über das Internet senden.

[24] Vgl. RIAA, 2003 Yearend Statistics, `http://www.riaa.com/news/newsletter/pdf/2003yearEnd.pdf`.[25] Zum Anteil der Plattenfirmen an Gesamtumsatz des Einzelhandels vgl. den Anhang.

Prozent ihrer Einnahmen gekostet. Inwiefern dieser Rückgang durch die Nutzung von Tauschbörsen und CD-Brennern verursacht wurde, ist derzeit heiß umstritten. Vor diesem Hintergrund einen Rückgang von 20 Prozent im ersten Jahr der Einrichtung des neuen Systems zu prognostizieren, erscheint wiederum großzügig, auch in dem Wissen, dass diese Zahl entsprechend dem sich verändernden Konsumverhalten korrigiert werden muss (vermutlich nach oben).[26]

20 Prozent von 7,35 Mrd. US-$ sind 1,47 Mrd. US-$. Um den tatsächlichen Verlust der Plattenfirmen zu bestimmen, muss davon jene Summe abgezogen werden, die diese bei sinkenden Verkaufszahlen einsparen: Ungefähr 15 Prozent der Bruttoeinnahmen von Plattenfirmen werden gegenwärtig von den Produktionskosten verschlungen – für die Herstellung von CDs und Kassetten, für die Verpackung, Vorbereitung der künstlerischen Arbeit und den Transport zum Handel. Ein Rückgang der Einnahmen um 1,47 Mrd. US-$ würde daher durch Einsparungen bei den Herstellungskosten in Höhe von 221 Mio. US-$ teilweise ausgeglichen werden. Der Nettoverlust läge also bei 1,249 Mrd. US-$. Es ist möglich, wie

[26] Vgl. Neil Netanel, „Impose a Noncommercial Use Levy To Allow Free Peer-to-Peer File Sharing," Harvard Journal of Law & Technology 17 (2003): 1, 48; Stan Liebowitz, „Will MP3 Downloads Annihilate the Record Industry? The Evidence So Far," in Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth, ed. Gary Libecap (Greenwich, CT: JAI Press, 2003), `http://wwwpub.utdallas.edu/liebowit/knowledge_goods/records.pdf`; und Stan Liebowitz, „Policing Pirates in the Networked Age," Cato Policy Analysis No. 438 (May 15, 2002), `http://www.cato.org/pubs/pas/pa438.pdf`. Vor kurzem sah sich Liebowitz durch den ungebremsten Rückgang der CD-Verkäufe dazu veranlasst, seine Einschätzung zu revidieren, vgl. Drew Clark, „Research Alters Expert's View on Impact of File Sharing," National Journal's Technology Daily, January 31, 2003. Er geht jetzt davon aus, dass die Nutzung der Tauschbörsen „schließlich die Plattenindustrie bis zu 25 Prozent ihrer Einnahmen kosten könnte." Er unterstellt allerdings nicht, dass ein Schaden in dieser Größenordnung unmittelbar bevorsteht. Die Daten zum Rückgang der Albenverkäufe (CDs, Kassetten, LP-Alben und Audio-DVDs) zwischen 2000 und 2003 stammen aus: RIAA, 2003 Yearend Statistics. Vgl. dazu Liebowitz, „Will MP3 Downloads Annihilate the Record Industry?," 18–26, der für diesen Rückgang andere Erklärungen als die schädliche Wirkung nichtautorisierten Kopierens und Verbreitens bietet.

Brett May und Marc Singer annehmen, dass auch die allgemeinen Betriebskosten der Plattenfirmen (in dem Maße, wie ihre Unternehmungen schrumpfen) und ihre variablen Marketingkosten sinken (indem sie von der gesteigerten Effizienz und Präzision internetbasierten Marketings profitieren) würden. Doch wieder soll vorsichtig kalkuliert und bei den Überlegungen noch nicht von irgendeiner Reduktion dieser Ausgaben ausgegangen werden. (Mays und Singers Annahmen – zusammen mit einigen vergleichbaren Voraussagen, die ich in Kap. 1 meines Buches getroffen habe – werden mehr Aussagekraft besitzen, wenn eine Vorhersage dazu möglich ist, wie sich dieses System mit der Zeit verändern wird.)[27]

Die Plattenfirmen sind nicht die einzigen Copyrightinhaber, die es zu berücksichtigen gilt. Von sinkenden Verkaufszahlen bei CDs und Kassetten sind auch die Musikverlage betroffen, welche das Copyright an den Kompositionen halten, die den Aufnahmen zugrunde liegen. Im Jahr 2000 fielen in den USA phonomechanische Tantiemen von insgesamt 691 Mio. US-$ an. Ein zwanzigprozentiger Rückgang der Verkaufszahlen würde die Musikverlage dementsprechend 138 Mio. US-$ kosten. Dies wirkt sich auf meine Berechnungen gleich zweifach aus, was sich in etwa wieder aufhebt: Erstens müssen zu der Gesamtsumme, die durch Steuern aufzubringen ist, noch 138 Mio. US-$ hinzugerechnet werden, die vorläufig für die Musikverlage reserviert sind. Zweitens müssen die 1,249 Milliarden, die bereits grob für die Plattenfirmen eingeplant waren, um 145 Mio. US-$ reduziert werden – um die Menge, die diese an Tantiemen (für die Musikverlage) einsparen würden, wenn die Verkaufszahlen zurückgehen. (Der Unterschied zwischen diesen beiden Zahlen entspricht dem 5-Prozent-Anteil,

[27] Zur Dokumentation der Einschätzung, dass 15 Prozent der Einnahmen von Plattenfirmen in die Herstellungskosten fließen, vgl. den Anhang. Zu den Annahmen von May und Singer vgl. „Unchained Melody," The McKinsey Quarterly, 2001, Number 1, 128, 130.

den die Harry Fox Agency[28] in den USA von den Tantiemen einbehält.)[29]

Die endgültigen Zahlen: 1,104 Mrd. US-$ für die Copyrightinhaber an Musikaufnahmen, 138 Mio. US-$ für die Copyrightinhaber an Kompositionen.

Der Schaden der zweiten Gruppe, die unter einer kostenlosen Vervielfältigung, Verbreitung und Wiedergabe von Musikaufnahmen zu leiden hätte, der Radiosender, würde geringer ausfallen, aber nicht zu vernachlässigen sein: Die Radiosender würdendeshalb leiden, weil in dieser neuen Welt eine größere Auswahl an qualitativ hochwertiger, werbefreier Musik kostenlos über das Internet verfügbar wäre. Um wie viel würden dadurch ihre Einnahmen sinken? Zu diesem Zeitpunkt lässt sich das unmöglich sagen. Bisher haben sich die Radiosender nicht darüber beklagt, dass Webcaster ihre Märkte kaputt machen, und die Konsumenten werden vermutlich auch nicht von heute auf morgen auf ihre

---

[28] *Anm. d. Übs.:* Eine mit der GEMA vergleichbare Einrichtung, die im Auftrag der Musikverleger mechanische und digitale Lizenzen ausstellt und Tantiemen eintreibt – für Aufnahmen, nicht für öffentliche Aufführungen; für letztere gibt es eigene Einrichtungen, etwa ASCAP.

[29] Die im Text genannte Zahl (691 Mio. US-$ als Gesamtmenge der amerikanischen phonomechanischen Tantiemen im Jahr 2000) stammt von: National Music Publishers Association (NMPA), Eleventh Annual International Income Survey–2000, 7–8, Table 1, erhältlich unter: `http://www.nmpa.org/nmpa/survey11/NMPA2002Survey11thEdition.pdf`. (Der Anhang zu diesem Bericht (S. 37) zeigt, dass diese Geldmenge tatsächlich „an die Copyrightinhaber an musikalischen Kompositionen gezahlt" worden ist. Vermutlich sind darin deshalb die 5 bis 5,75 Prozent Gebühren nicht inbegriffen, die von der Harry Fox Agency für die Bearbeitung dieser Zahlungen erhoben werden, vgl. `http://www.harryfox.com/hfacommission.html`.) Ungefähr die gleiche Zahl ergibt sich, wenn man die Bruttoeinkünfte der Musikfirmen (7,35 Mrd. US-$) mit acht Prozent multipliziert (dem Teil dieser Einkünfte, so wird im Anhang geschätzt, der typischerweise an die Bevollmächtigten der Komponisten geht): 588 Mio. US-$. Dass diese beiden Zahlen verhältnismäßig nah beieinander liegen, verleiht der Analyse im Anhang weiteres, eigenständiges Gewicht. Die erste der beiden Zahlen ist – weil sie vom Empfänger der Gelder geliefert wird – zweifellos die genauere der beiden, so dass sie zur Einschätzung des Schadens herangezogen werden soll, den die Musikverlage durch die Einrichtung des vorgeschlagenen Systems erleiden können.

Lieblingsmoderatoren verzichten wollen. Ich rate also einfach drauflos, dass die Einkünfte der Radiosender im ersten Jahr der Inbetriebnahme des neuen Systems um fünf Prozent sinken würden – in der Annahme, dass sie in Zukunft noch deutlicher sinken werden. (Ich wiederhole noch einmal: Solche und andere Einschätzungen, die ich in diesem Abschnitt abgebe, würden im Fall des Falles vom Copyright Office überprüft werden, auf der Grundlage wirtschaftlicher Daten von den betroffenen Parteien. Jetzt geht es mir lediglich darum, die Methodik zu skizzieren und ungefähre „Richtwerte" anzugeben.) Wie hoch wäre dann der entsprechende Verlust für die Copyrightinhaber an Musikwerken? Im Jahr 2000 zahlten Radiosender insgesamt 292 Mio. US-$ an Tantiemen. Fünf Prozent dieser Summe sind ungefähr 15 Mio. US-$. Zusammen mit dem Verlust aufgrund sinkender Verkaufszahlen ergäbe dies einen Verlust von insgesamt 153 Mio. US-$ für die Copyrightinhaber an Musikwerken.[30]

Aus zwei Gründen kann bei diesen Berechnungen die dritte mögliche Gruppe von Leidtragenden ruhigen Gewissens ignoriert werden: Erstens waren im Vergleichsjahr, im Jahr 2000, die von Webcastern gezahlten Tantiemen im Vergleich zu denen anderer Gruppen geradezu trivial. Zweitens, wie ich in Kap. 3 meines Buches gezeigt habe, haben die Plattenfirmen deshalb (mit Erfolg) auf das Recht gedrängt, diese Gebühren einzuziehen, um für den Rückgang der Verkaufszahlen bei CDs und Kassetten entschädigt zu werden. Das hier entworfene System bietet ihnen eine (sogar wesentlich großzügigere) Alternative zum Ausgleich dieser Verluste.

Diese Zahlen beruhen auf groben Schätzungen; die Zahlen für die Filmindustrie sind allerdings noch gröber geschätzt: Eine Legalisierung der Vervielfältigung, Verbreitung und Wiedergabe digitaler Filmkopien über das Internet würde sich in naher Zukunft

[30] Vgl. NMPA Report, 7, Table 1.

vermutlich negativ auf drei Einkommensquellen auswirken, auf die die Filmgesellschaften zurzeit angewiesen sind: den Verkauf und Verleih von Videos und DVDs, Lizenzgebühren von Kabel- und Satellitenfernsehen sowie Pay-per-View-TV-Gebühren.[31] Abbildung 6.3 gibt diese drei Quellen mit gepunkteten Linien wieder.

Die erste der bedrohten Einkommensquellen ist die größte: Im Jahr 2000 brachten der Verkauf und der Verleih von Videos und DVDs dem Handel 21,856 Mrd. US-$ ein. Davon landeten 7,8 Mrd. US-$ (ungefähr 36 Prozent) auf den Konten der Filmgesellschaften.[32]

Einnahmen durch die Verbreitung über Kabel- und Satellitenfernsehen sind schwerer zu schätzen. Im Jahr 2000 wurden für solche Dienste von den amerikanischen Konsumenten insgesamt etwa 7,314 Mrd. US-$ ausgegeben. Ungefähr zwei Drittel dieser Summe (4,876 Mrd. US-$) gingen an die lokalen Kabelbetreiber und ein Drittel an die Dienste selbst. Ein bedeutender Anteil von letzterem wurde an die Filmgesellschaften als Lizenzgebühren

---

[31] *Anm. d. Hrsg.:* Nicht zu verwechseln mit Pay TV, dem Bezahlfernsehen. Bei Pay-per-View zahlen Zuschauer für das einmalige Anschauen eines Filmes, den sie z. B. von einer Website heruntergeladen haben.

[32] Die Daten zum Verkauf und zum Verleih von Videos und DVDs stammen von: Alexander and Associates, „Video Flash: Historical Data," `http://www.alexassoc.com/video/videoflash/history02.shtml`. Eine etwas niedrigere Einschätzung findet sich in: Veronis Suhler Stevenson, Communications Industry Forecast, 17th ed. (Media Merchant Bank, July 2003). Veronis Suhler Stevenson liefert auch die folgenden Prognosen zum Wachstum dieser Zahl: 21,063 Mrd. US-$ für 2000; 23,008 Mrd. US-$ für 2001; 24,424 Mrd. US-$ für 2002; 27,503 Mrd. US-$ für 2003; und 29,882 Mrd. US-$ für 2004. Die Schätzung von 7,8 Mrd. US-$ als Teil der Einkünfte des Einzelhandels, der 2000 an die Filmgesellschaften ging, stammt aus: Harold L. Vogel, Entertainment Industry Economics: A Guide for Financial Analysis, 5th ed. (Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2001), 62 (Table 2.8). Vogels Einschätzung ist durchaus vereinbar mit der Behauptung von Compaine and Gomery, dass ungefähr 40 Prozent der Einnahmen aus Videos bei den Filmgesellschaften landen, vgl. Benjamin M. Compaine and Douglas Gomery, Who Owns the Media? Competition and Concentration in the Mass Media Entertainment Industry, 3rd ed. (Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2000), 412.

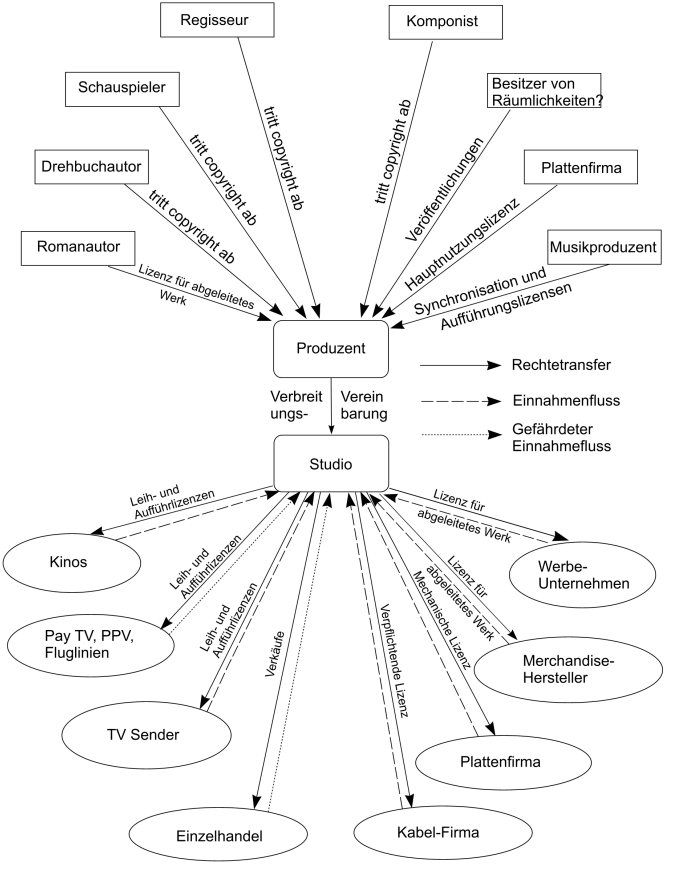

Abbildung 6.3: Gefährdete Einkommensströme in der Filmindustrie

gezahlt, doch ist es schwer, die genaue Zahl zu bestimmen, zum Teil auch deswegen, weil die zentralen Kabelkanäle den gleichen Konzernen angehören wie die Filmgesellschaften selbst. Bis dazu genauere Daten vorliegen, soll der Einfachheit halber angenommen werden, dass 50 Prozent der Summe (1,219 Mrd. US-$) von den Filmgesellschaften verdient werden.[33]

Die kleinste, aber am schnellsten wachsende Einkommensquelle ist Pay-per-View-TV. Im Jahr 2000 haben die US-Amerikaner dafür insgesamt 1,426 Mrd. US-$ ausgegeben. In Ermangelung genauerer Daten gehe ich einmal davon aus, dass 40 Prozent von dieser Summe (570 Mio. US-$) an die Filmgesellschaften gingen.[34]

Nun kommt der unschärfste Teil der Analyse: Welchen nachteiligen Effekt auf diese Einkommensquellen würde wohl die Legalisierung der Vervielfältigung und Verbreitung digitaler Videodateien in naher Zukunft haben? Drei zusammenhämgende Faktoren

---

[33] Die erste Zahl stammt von: Veronis Suhler Stevenson, Communications Industry Forecast, 219, die mit folgenden Einschätzungen und Annahmen zu den Einnahmen aus Premiumkanälen fortfährt: für 2001 7,971 Mrd. US-$; für 2002 8,588 Mrd. US-$; für 2003 9,143 Mrd. US-$; für 2004 9,579 Mrd. US-$; für 2005 10,283 Mrd. US-$ und für 2006 11,040 Mrd. US-$. Die Grobaufteilung des Gewinns ist nachzulesen bei: Compaine and Gomery, Who Owns the Media?, 408–09.

[34] Eine Grobeinschätzung dieser Zahl findet sich bei: Compaine and Gomery, Who Owns the Media?, 408–09. Eine genauere Einschätzung, der die im Text benutzte Zahl entstammt, liefert: Veronis Suhler Stevenson, Communications Industry Forecast, 224. Die Gesamtzahlungen betrugen im Jahr 2001 1,828 Mrd. US-$ und im Jahr 2002 2,1 Mrd. US-$. Veronis Suhler Stevenson geht davon aus, dass der Markt weiter wächst, aber dass sein Wachstum bis zu einem gewissen Grad durch die Expansion von Video-on-Demand gebremst wird. Genaue Prognosen erwarten Gesamtzahlungen von 2,18 Mrd. US-$ für 2003, 2,257 Mrd. US-$ für 2004, 2,328 Mrd. US-$ für 2005 und 2,44 Mrd. US-$ für 2006. Die im Text gelieferten Einschätzungen zum Prozentsatz der Premiumkanäle und Pay-per-View-Einkünfte, die schließlich bei den Filmgesellschaften landen, sind furchtbar vage, aber glücklicherweise gibt es hier Unterstützung: Harold Vogel berichtet, dass die Filmgesellschaften im Jahr 2000 aus allen Kabel-TV-Quellen – vermutlich einschließlich sowohl der Premiumkanäle als auch der Pay-per-View-Dienste 1,6 Mrd. US-$ einnahmen (Entertainment Industry Economics, 62, Table 2.8). Unsere eigenen Einschätzungen ergeben eine Gesamtsumme von 1,818 Mrd. US-$. Da diese Zahl vorsichtiger (d. h. höher) angesetzt ist, wird sie für diese Berechnungen genutzt.

legen nahe, dass dieser nachteilige Effekt (prozentual gesehen) deutlich geringer ausfallen würde als im Fall der Musikindustrie: Erstens braucht die Übertragung von Videodateien über das Internet sehr viel Zeit, selbst wenn die Dateien komprimiert sind und die Verbindung über Breitbandzugang läuft, und solche Dateien beanspruchen auch weit mehr Speicherplatz auf der Festplatte als Audiodateien. Zweitens verfügen zurzeit relativ wenige Verbraucher über die nötige Ausrüstung, um digitale Videodateien sammeln, speichern und abspielen zu können. Drittens hat die Filmindustrie bisher nicht merklich darüber geklagt, dass ihre Einnahmen durch die illegale Verbreitung über das Internet wesentlich gelitten haben. Zusammengenommen legen diese drei Faktoren den Schluss nahe, dass der in naher Zukunft zu erwartende Schaden weit unter der 20-Prozent-Marke angesetzt werden sollte, die für die Musikindustrie prognostiziert wurde. Eine 5-Prozent-Marke ist hier plausibler. (Bei der Bestimmung dieser Zahlen würde das Copyright Office natürlich weniger intuitiv vorgehen.)

Unter Berücksichtigung aller dieser Einschätzungen werden für die Entschädigung der Inhaber von Copyrights an Filmen für ihre wahrscheinlichen Verluste, im ersten Jahr ungefähr fünf Prozent der Summe aus folgender Rechnung benötigt: 7,8 Mrd. US-$ plus 1,219 Mrd. US-$ plus 570 Mio. US-$, also 479 Mio. US-$. Rechnet man dies zu den 153 Mio. US-$ und den 1,104 Mrd. US-$, die für die Entschädigung der Inhaber von Copyrights an Musikstücken erforderlich sind, ergibt sich eine Gesamtsumme von 1,736 Mrd. US-$.

Das ist noch nicht alles: Zu dieser Summe müssen noch die Kosten für die Einrichtung und den Betrieb eines neuen Zweigs des Copyright Office addiert werden. Wie viel ist hier anzusetzen? Einen nützlichen Anhaltspunkt bietet ASCAP, die größte private Organisation zur Durchsetzung von Künstlerrechten in den USA. 1998 machten die allgemeinen Unkosten von ASCAP 16 Pro-

zent der Einnahmen aus. Würde das Copyright Office effizienter oder weniger effizient arbeiten? Verschiedene Faktoren weisen in unterschiedliche Richtungen: Die Einnahmen würden ungefähr viermal so groß sei sein wie die von ASCAP und Einsparungen durch größere Produktivität ermöglichen. Auf der anderen Seite würde es sich um eine staatliche Einrichtung handeln – und eine solche ist, wie Robert Merges betont, als Zwischenhändler generell weniger effizient als eine private Organisation. Außerdem wären die Startkosten enorm. Wahrscheinlich überwiegen die negativen Faktoren. Gehen wir also von vorsichtigen Schätzungen aus: 20 Prozent der Einnahmen des Office werden für Verwaltungskosten gebraucht. Um den Copyrightinhabern 1,736 Mrd. US-$ auszahlen zu können, müsste das Office also 2,170 Mrd. US-$ an Steuern einnehmen. Diese Zahl muss noch inflationsbereinigt werden. Der Einfachheit halber wird für diesen Zweck der Verbraucherpreisindex der letzten drei Jahre plus eine grobe Voraussage der für das laufende Jahr (Jahr der Drucklegung des amer. Originals: 2004, Anmerkg. der Übers.) zu erwartenden Inflationsrate genutzt. Daraus ergeben sich netto 2,389 Mrd. US-$.[35]

Das ist viel Geld. Natürlich geben die Vereinigten Staaten regelmä-

[35] Vgl. M. William Krasilovsky and Sidney Shemel, This Business of Music, 8th ed. (New York: Billboard Books, 2000), 151, 153 (die die allgemeinen Betriebskosten mit 16 Prozent angeben); Barry M. Massarsky, „The Operating Dynamics Behind ASCAP, BMI and SESAC," Coalition for Networked Information (July 3, 2002), `http://www.cni.org/docs/ima.ip-workshop/Massarsky.html` (die die allgemeinen Betriebskosten von ASCAP mit 18 Prozent beziffern) und Robert P. Merges, „Contracting into Liability Rules: Intellectual Property Rights and Collective Rights Organizations," California Law Review 84 (1996): 1293. Das amerikanische Arbeitsministerium berichtet, dass die am Verbraucherpreisindex gemessene Inflationsrate zwischen 2000 und 2001 2,8 Prozent betrug, 1,6 Prozent zwischen 2001 und 2002 sowie 1,3 Prozent in der ersten Hälfte von 2003. Vgl. `http://www.bls.gov/cpi/cpid01av.pdf`; `http://www.bls.gov/cpi/cpid02av.pdf`; und `http://www.bls.gov/cpi/cpid03fv.pdf`. Zur Abschätzung der Inflationsrate bis zum Ende des Jahres 2004[36] nehme ich an, dass der Verbraucherpreisindex in der zweiten Jahreshälfte 2003 und in der ersten und zweiten Hälfte von 2004 nochmals um je 1,3 Prozent steigen wird. Damit ergibt sich eine Gesamtinflationsrate von 9,98 Prozent für den Zeitraum von 2000 bis 2004.

ßig noch ganz andere Summen für verwandte Projekte aus: Das Jahresbudget der NASA zum Beispiel beträgt 2004 um die 15 Mrd. US-$, und die National Science Foundation[37] verteilt ungefähr 5 Mrd. US-$ Forschungsgelder im Jahr. Trotzdem sind 2,389 Mrd. US-$ eine Menge Geld.[38]

Einige Seiten später werde ich darauf zurückkommen, wie eine solche beängstigende Summe beschafft werden kann. Bevor ich mich dieser Frage zuwende, ist es jedoch wichtig festzuhalten, dass das bisher angelegte Kriterium (das dem Copyright Office als Richtschnur dienen kann, um den Schaden für die Copyrightinhaber wesentlich genauer einzuschätzen) nur für eine Übergangszeit hilfreich ist: Die Frage, wie viel Geld benötigt wird, um die Inhaber von Copyrights kollektiv in den Stand zu versetzen, den sie in der Welt der alten Technologien und Gesetze eingenommen hätten, wird mit der Zeit immer schwerer zu beantworten sein und als Richtschnur immer weniger taugen. In regelmäßigen Abständen, vermutlich jährlich, wird das Office die Geldmenge neu festlegen müssen, die es einnehmen und verteilen soll. Auf welcher Grundlage könnte dies geschehen?

Nach und nach könnte und sollte ein mehrdeutigeres und umstritteneres Kriterium die Entscheidungsprozesse des Office leiten: Vereinfacht gesagt, würde sich das öffentliche Interesse als Ziel herauskristallisieren. Etwas genauer gesagt, müsste das Office anstreben, die Geldmenge zu bestimmen, die bei Verteilung an die Künstler eine blühende Unterhaltungsindustrie gewährleisten würde. Dies würde am besten in regelmäßigen Abständen gesche-

---

[37] *Anm. d. Übs.:* Die NSF ist eine der DFG vergleichbare staatliche Einrichtung in den USA, die alle Wissenschaftsbereiche mit Ausnahme der Medizin finanziell fördert.

[38] Vgl. National Aeronautics and Space Administration, President's FY2004 Budget Request, `http://www.nasa.gov/pdf/2167main_04budget_sum_030227.pdf`; National Science Foundation, FY2005 Budget Request, `http://www.nsf.gov/home/budget/start.htm`; James Glanz, „Loss of the Shuttle," New York Times, Section A, Page 1; Column 1, Scott Nance, „Lawmaker Calls for More Aerospace Research," Defense Week, February 18, 2003.

hen – durch häufige moderate Steueranpassungen, gefolgt von Studien zur Auswirkung jeder Veränderung: Wenn etwa in einem Jahr die Unterhaltungsindustrie am Hungertuch zu nagen schiene, würde das Office die Geldmenge ein wenig erhöhen. Stünde die Unterhaltungsindustrie dagegen in höchster Blüte, würde das Office den Geldfluss ein wenig einschränken.

Solchen Anpassungen muss unvermeidlicherweise eine „impressionistische" Beurteilung zugrunde liegen. Es kann nicht der Anspruch des Copyright Office sein, die an Musiker und Filmemacher fließenden Geldmengen zu erhöhen, bis eine, im ökonomischen Sinne, gesellschaftlich optimale Menge von Unterhaltungsprodukten erreicht ist. Aus den oben bereits erwähnten Gründen würde die Orientierung an diesem Kriterium unverzeihlich teuer werden und übermäßig viele Erwerbstätige in die Unterhaltungsindustrie locken. Stattdessen sollte das Office anstreben, die Gesamtvergütung ausreichend hoch anzusetzen, um Konsumenten eine reiche Auswahl an Unterhaltungsprodukten zu bieten. Bei der Verfolgung dieses Ziels kann und muss dessen Personal auch jene Zuwendungen einschätzen, die Musiker und Filmemacher über die Einkünfte aus der Verbreitung ihrer Aufnahmen hinaus erhalten, einschließlich der geldwerten Vorteile (der zahlreichen Gratifikationsmöglichkeiten für Akteure in der Unterhaltungsindustrie) sowie der Einnahmen aus Live-Aufführungen. Es ist ganz einfach: Je größer solche zusätzlichen Zuwendungen, desto weniger Geld muss vom Office eingenommen werden. Doch wichtiger als diese im Wesentlichen voraussagenden Informationsquellen ist das Urteil des Office zur Quantität und Qualität der derzeit hergestellten Aufnahmen und zur Auswirkung seiner jüngsten Anpassungen auf die Herstellung neuer Unterhaltungsprodukte.

Sind Beurteilungen dieser Art vom Ermessen des Einzelnen abhängig? Mit Sicherheit. Ist irgendeiner staatlichen Einrichtung zuzutrauen, mit dieser Macht verantwortungsvoll umzugehen? Ich werde dieser Frage im nächsten Abschnitt nachgehen. Vorher

jedoch sind viele andere logistische Fragen zu bedenken.

Erhebung von Einnahmen

Die 2,5 Mrd. US-$, die jährlich für den Systembetrieb benötigt werden, lassen sich auf zwei verschiedene Arten eintreiben: Zum Einen kann die Einkommenssteuer geringfügig angehoben werden. Zurzeit zahlen ungefähr 87 Mio. Haushalte in den USA Einkommenssteuern. Wenn die erhöhte Steuerlast gleichmäßig auf diese verteilt würde, hätte jeder Haushalt zusätzliche 27 US-$ im Jahr zu zahlen. Würde man, was plausibler ist, diese Last entsprechend den bereits zu zahlenden Steuersätzen verteilen, müssten Steuerzahler mit höheren Einkommen einiges mehr als 27 US-$ extra aufbringen, während Steuerzahler mit niedrigen Einkommen weniger als diesen Betrag zusätzlich zu zahlen hätten.[39]

Dieser Ansatz hat zwei Vorteile: Erstens ist er effizient. Die entsprechenden Steuererhöhungen könnten vorgenommen werden, ohne nennenswerte zusätzliche Verwaltungskosten zu verursachen. Auch müsste die Steuergrundlage in Zukunft nicht neu bemessen werden.

Der andere Vorteil ist subtiler, aber ebenso bedeutsam: eine leichte Anhebung der Einkommenssteuer würde das Verhalten der Betroffenen vermutlich weniger verzerren als jeder andere Finanzierungsweg. Denn natürlich beeinflusst die Einkommenssteuer das Verhalten. Insbesondere veranlasst sie die Menschen dazu, weniger zu arbeiten (mit anderen Worten dazu, den mit Einkom-

[39] Zur Gesamtzahl der Haushalte, die eine Steuererklärung abgeben, vgl. Peter Orszag and Matthew Hall, „Nonfilers and Filers with Modest Tax Liability," `http://www.taxpolicycenter.org/research/Topic.cfm?PubID=1000548` (Die Gesamtzahl von „Besteuerungseinheiten" abzüglich der Gesamtzahl der „Nichterklärer" abzüglich der nicht steuerpflichtigen „Erklärer" beträgt in den USA 87.284.000.)

men finanzierten Konsum von Gütern durch Freizeit zu ersetzen). Allerdings sprechen zwei Umstände dafür, dass man sich darüber nicht unnötig den Kopf zerbrechen muss: Erstens gehen die meisten (wenn auch nicht alle) Ökonomen davon aus, dass die wirtschaftlichen Kosten, die durch diesen Effekt ansteigen, die sogenannten Nettowohlfahrtsverluste, von moderater Größenordnung sind. Zweitens werden, wie Louis Kaplan gezeigt hat, solche Verluste gemindert, wenn die Steuer zur Finanzierung eines öffentlichen Gutes erhoben wird (etwa zur Förderung der Produktion von Unterhaltungsprodukten), von dem die Steuerzahler direkt profitieren. Im äußersten Fall, wenn der Steuersatz sich genau mit dem Ausmaß des Nutzens deckt, den das öffentliche Gut bietet, ändert sich das Verhalten der Menschen überhaupt nicht. Ist eine solche perfekte Übereinstimmung zwischen dem Ausmaß, in dem jeder von einem erleichterten Zugang zu Musik und Film profitiert, und der zusätzlich von ihm zu zahlenden Steuermenge erreichbar? Natürlich nicht. Doch die Tatsache, dass der Nutzen des Systems einigermaßen einkommensabhängig ist (d. h. je höher das Einkommen, desto größer die Möglichkeiten, durch den Kauf zusätzlicher oder besserer Unterhaltungselektronik von den neuen Technologien zur Verbreitung und Wiedergabe zu profitieren) und dass eine Erhöhung der Einkommenssteuer progressiv vorgenommen wird, legt nahe, dass Nutzen und Lasten einer erhöhten Steuerlast sich in etwa die Waage halten und dass deshalb der verzerrende Effekt moderat ausfallen würde. Wie sich zeigen wird, würden die plausibelsten Alternativen zur Einkommenssteuer wahrscheinlich schwerwiegendere Auswirkungen auf das Verhalten der betroffenen Bürger haben.[40]

[40] Für eine allgemeine Analyse der verzerrenden Wirkung einer Einkommensbesteuerung vgl. Joseph E. Stiglitz, Economics of the Public Sector, 3rd ed. (New York: Norton, 2000), 535–48. Das Ausmaß dieser Wirkung ist umstritten. Für einen Überblick (und eine Neueinschätzung) der Literatur, die die Auswirkung als moderat betrachtet, vgl. Arthur Snow and Ronald S. Warren, Jr., „The Marginal Welfare Cost of Public Funds: Theory and Estimates," Journal of Public Economics 61 (1996): 289. Für eine entschieden andere Sicht, die behauptet, dass angesichts der Auswirkung einer Besteuerung auf „Bildung, Berufswahl, Anstrengung, Wohnort und

Dieser Ansatz hat allerdings einen ebenso entscheidenden Nachteil: Er ist wahrscheinlich politisch kaum durchsetzbar. Mehrere einander überschneidende Einwände werden mit ziemlicher Sicherheit von gegnerischer Seite vorgebracht werden: Eine Seite des Widerstands wird die Tatsache hervorheben, dass die grobe Übereinstimmung, die im vorhergehenden Abschnitt festgestellt wurde, genau das ist: nämlich grob. Viele Menschen, die bedeutende Einkommenssteuern zahlen, würden von dem neu-

---

alle anderen Aspekte des Verhaltens, die die kurz- und langfristige Produktivität und das Einkommen des Individuums beeinflussen", die Nettowohlfahrtsverluste die Einkünfte aus dieser Steuer übertreffen können, vgl. Martin Feldstein, „How Big Should Government Be?," National Tax Journal 50 (1997): 197, 208–12. Louis Kaplows Nachweis, dass der verzerrende Effekt, ob klein oder groß, nicht eintritt, wenn die Steuereinnahmen in die Produktion eines öffentlichen Gutes fließen, dessen Nutzen die Steuer wieder wettmacht, wird dargelegt in: „The Optimal Supply of Public Goods and the Distortionary Cost of Taxation," National Tax Journal 49 (1996): 513–33; „A Note on the Optimal Supply of Public Goods and the Distortionary Cost of Taxation," National Tax Journal 51 (1998): 117–25; und „On the (Ir)Relevance of Distribution and Labor Supply Distortion to Public Goods Provision and Regulation" (Working Paper 2004). Die Annahme, die Kaplows formalem Argument zugrunde liegt, ist in diesem bestimmten Kontext besonders plausibel. Aus Gründen, die an späterer Stelle ausführlicher erörtert werden, sparen die meisten Haushalte bei einem alternativen Vergütungssystem aufgrund geringerer Ausgaben für Unterhaltungsaufnahmen mehr Geld ein, als sie zusätzlich an Steuern zahlen. Mit anderen Worten erfährt ein Durchschnittshaushalt netto keine Verringerung seiner Kaufkraft. Somit ist nicht davon auszugehen, dass seine Mitglieder Arbeit gegen Freizeit eintauschen (Es sei denn, die vermehrte Verfügbarkeit guter Musik und Filme lässt die Freizeit im Verhältnis attraktiver erscheinen – aber ein Tauscheffekt aufgrund dieses Umstands muss nicht notwendigerweise als bedauerlich angesehen werden.).

Die These, dass der Nutzen des in diesem Kapitel betrachteten Systems einkommensabhängig ausfällt, scheint durch die jüngste Pew-Umfrage erschüttert zu werden, die zeigt, dass Menschen mit niedrigerem Einkommen eher als Menschen mit höherem Einkommen dazu neigen, Musik aus dem Internet herunterzuladen, vgl. Mary Madden and Amanda Lenhart, „Pew Internet Project Data Memo," Pew Internet & American Life Project (July 2003): 5, `http://www.pewinternet.org/reports/pdfs/PIP_Copyright_Memo.pdf`. Allerdings hat diese Korrelation vermutlich viel mit der Tatsache zu tun, dass die in Frage stehende Aktivität zurzeit noch illegal ist – eine Hypothese, die durch die Tatsache gestützt wird, dass Download-Aktivitäten auch mit dem Bildungsstand abnehmen. Wenn es legal geworden ist, sich über das Internet Zugang zur Unterhaltung zu verschaffen (etwa durch das neue System), wird die im Text nahe gelegte Korrelation wahrscheinlich greifen.

en Vergütungssystem nicht profitieren, weil sie entweder nicht die Ausrüstung dafür oder kein Interesse daran haben, Unterhaltungsaufnahmen herunterzuladen oder zu streamen. Eine solche Situation ist natürlich nicht ungewöhnlich. (So profitieren etwa kinderlose Hausbesitzer nicht von den örtlichen Schulen, tragen aber durch ihre Grundsteuern zu deren Unterhalt bei.) Doch viele Wähler halten solche Missverhältnisse für ungerecht und werden sich dagegen wehren, dass weitere geschaffen werden. Ein zweiter, ähnlicher Einwand ist, dass die Gelder, die durch eine Einkommenssteuer eingenommen werden, angeblich, um einen Fonds für Unterhaltungskünstler zu schaffen, sehr leicht zweckentfremdet werden können. In den USA ist diese Sorge nicht besonders verbreitet. Wenn man dagegen in Entwicklungsländern die Möglichkeit eines steuerfinanzierten alternativen Vergütungssystems anspricht, wird dieser Einwand routinemäßig vorgebracht. Eine dritte Linie des Widerstands wird in den USA mehr Aufmerksamkeit finden: Kritiker werden zu Recht darauf hinweisen, dass mit einem nicht unbedeutenden Anteil der durch das System verteilten Gelder Autoren vergütet würden, deren Werke viele Steuerzahler als anstößig empfinden. Diese Tatsache wird wütende Fragen aufwerfen: „Meine Steuergroschen sollen Pornografie unterstützen? Menschenverachtende Rapmusik oder gewaltverherrlichende Filme?“ Vor einigen Jahren trugen vergleichbare Einwände in den USA zur Schwächung des National Endowment for the Arts[41] bei. Das vorgeschlagene System wird wahrscheinlich noch viel mehr Widerstand auslösen, da es weitaus umfangreicher und offensichtlicher ist.

Die zweite Möglichkeit, die nötigen Gelder einzutreiben, besteht in der Erhebung einer Abgabe auf Geräte und Dienste, mit denen der Zugang zu Musik und Filmen erlangt wird. Dies ist der Ansatz, den Neil Netanel in seinem Grundlagenartikel befürwortet, in welchem er die Möglichkeiten eines alternativen Vergütungs-

[41] *Anm. d. Hrsg.:* staatliche Kunststiftung in den USA.

systems für die Musikindustrie auslotet. Wenn man Netaniels Argumentation folgt, kann man vier verschiedene Geräte und Dienste identifizieren, die sich zur Erhebung einer Abgabe[42] eignen: 1) die Ausrüstung, die zum Kopieren digitaler Aufnahmen genutzt wird, 2) Speichermedien für diese Kopien, 3) Dienste für den Internetzugang, entweder für das Herunterladen von Dateien oder für das streamen von Aufnahmen und 4) Peer-to-Peer-Systeme[43] oder andere Systeme, die von Tauschbörsen genutzt werden.[44]

Welche Dinge nun genau in diese Kategorien passen, ändert sich natürlich mit der Zeit, und eine der Aufgaben des Copyright Office würde darin bestehen, regelmäßig zu überprüfen, wie digitale Unterhaltung verbreitet, gespeichert und abgespielt wird. Es folgt nun eine Erörterung (wieder nur zu rein illustratorischen Zwecken) dessen, was eine solche Analyse derzeit ergeben könnte. Für jeden möglichen Gegenstand einer Abgabe werden die gegenwärtigen Verkaufszahlen im Handel abgeschätzt. Am Ende steht eine Berechnung des Abgabensatzes, der erforderlich ist, um auf dieser Grundlage genügend Geld zur Finanzierung des vorgeschlagenen Systems einzunehmen.

Zurzeit kommen beim Kopieren von CDs in erster Linie CD-

---

[42] *Anm. d. Hrsg.:* Eine solche Abgabe wird in Deutschland meist als „Kulturflatrate" bezeichnet, so dass wir diesen Begriff im weiteren Text verwenden. Alternativ wird auch der Begriff der „Contentflatrate" genutzt.

[43] *Anm. d. Hrsg.:* oder kurz ¶2P, von englisch gleich zu gleich, eine Architektur für Netzwerk-Verbindungen im Internet, u. a. für die effektive Übertragung großer Datenmengen, bei der alle Teilnehmer gleichberechtigt sind.

[44] Vgl. Netanel, „Impose a Noncommercial Use Levy." Netanels Artikel führt sehr viel gründlicher die Ideen aus, die erstmalig vorgebracht wurden in: Glynn S. Lunney Jr., „The Death of Copyright: Digital Technology, Private Copying, and the Digital Millennium Copyright Act," Virginia Law Review 87 (2001): 813, 851–58, 910–18; Raymond Shih Ray Ku, „The Creative Destruction of Copyright: Napster and the New Economics of Digital Technology," University of Chicago Law Review 69 (2002): 263, 312–15 und in einem meiner eigenen Aufsätze: „Digital Music: Problems and Possibilities" (2000), `http://www.law.harvard.edu/Academic_Affairs/coursepages/tfisher/Music.html`.

Recorder zum Einsatz, einschließlich frei stehender Geräte und vor allem der CD-Brenner, die inzwischen zur Grundausstattung von Computern zählen. 2001 erzielte der Einzelhandel mit dem Verkauf dieser Geräte einen Umsatz von 684 Mio. US-$. Ich gehe, vorsichtigerweise, davon aus, dass diese Zahl im ersten Jahr der Einführung des neuen Systems gleich bleibt.[45]

Weniger offensichtlich als CD-Brenner, aber wahrscheinlich bald ebenso bedeutsam sind Videorecorder. In diese Gruppe fallen verschiedene Geräte, wie TiVo und Replay[46], sowie Geräte, die mit Satelliten- oder Kabel-Receivern verbunden sind. Auch wenn sich die Verkaufszahlen von Videorecordern in den vergangenen Jahren keineswegs so rasant entwickelt haben, wie Experten ursprünglich vorhersagten, steigen sie jetzt sprunghaft an. Die plausibelsten Prognosen zur Verbreitung von Videorecordern in US-amerikanischen Haushalten wurden kürzlich von der Yankee Group vorgelegt: Diese schätzen, dass 2003 etwa 3,8 Millionen US-Haushalte einen Videorecorder besaßen und dass diese Zahl 2004 auf 7,8 Mio., 2005 auf 13 Mio. und 2006 auf 19,1 Mio. Haushalte steigen wird. Zu beachten ist, dass die Differenz zwischen der tatsächlichen Geräteanzahl im Jahr 2003 und der für 2004 prognostizierten Zahl vier Mio. beträgt. Videorecorder kosten im Jahr 2004 etwa 200 US-$. Wenn die Yankee Group Recht hat, wird der Verkauf von Videorecordern dem Einzelhandel 2004 ungefähr

---

[45] Devin Leonard, „This Is War," Fortune, May 27, 2002, 83; Newsline, Billboard, August 17, 2002, 73. Informationen zu freistehenden Versionen finden sich unter: `http://www.ce.org/publications/books_references/digital_america/audio/digital_recording.asp`. Deutschland erhebt seit kurzem auf alle PCs mit integriertem CD-Brenner eine Abgabe von 7,50 Euro (ungefähr 7,30 US-$). Die Abgaben, die in dem hier umrissenen System erhoben werden, werden wahrscheinlich höher sein. Aber die Erhebung einer Abgabe auf solche Geräte ist mit Sicherheit nichts Neues.

[46] *Anm. d. Hrsg.:* Der TiVo (Television Input/Video Output) Personal Video Recorder ist die in den USA am weitesten verbreitete Festplatten-Set-Top-Box. In den USA hat TiVo eine solche Popularität erlangt, dass der Begriff TiVo als Synonym für Festplatten-Videorekorder gebraucht wird. 'Replay' ist ebenfalls eine Marke digitaler Videorekorder.

800 Mio. US-$ Einnahmen bringen. Zusätzlich müssen die Käufer etwa 10 US-$ im Monat (also 120 US-$ im Jahr) für den Zugang zu den dazugehörigen Diensten (wie zum Beispiel Kabelfernsehen) ausgeben. Die Besitzer der 3,8 Mio. vorhandenen Geräte zahlen also weitere 456 Mio. US-$ für Dienste. Wenn man davon ausgeht, dass sich der Verkauf neuer Videorecorder gleichmäßig auf das Jahr 2004 verteilt, geben die Käufer im Laufe des Jahres 240 Mio. US-$ zusätzlich für Dienste aus. Das Gesamtergebnis lautet damit: 1,496 Mrd. US-$.[47]

Den offensichtlichsten Gegenstand für eine Kulturflatrate bilden in der zweiten Kategorie – Speichermedien für digitale Aufnahmen – die CD-Rohlinge. Davon wurden 2002 in den USA ungefähr 1,7 Mrd. Stück verkauft, 30 Prozent mehr als im Vorjahr. Eine vorsichtige Schätzung für die Verkaufszahlen des laufenden Jahres (d. h. 2004) ergibt zwei Mrd. Stück. Bei einem Preis von etwa 50 US-Cent pro Stück wird das dem Einzelhandel einen Umsatz von einer Milliarde US-$. bringen.[48]

In die gleiche Kategorie fallen MP3-Player. Sie dienen in erster Linie dazu, Tonaufnahmen zu speichern (und später wiederzugeben). Den Großteil des auf ihnen untergebrachten Materials machen Lieder aus, die durch Copyright geschützt sind. Mindestens 1,7 Mio. MP3-Player wurden 2002 in den USA verkauft, und für die nächsten vier Jahre wird eine jährliche Absatzsteigerung

[47] Aditya Kishore, „The Death of the 30-Second Commercial," The Yankee Group: Media & Entertainment Strategies (August 2003), 6. Für eine Zusammenfassung und Kritik der früheren, optimistischeren Prognosen vgl. Phillip Swann, „Special Report: Is Bernoff 'Way Off'?," TVPredictions.com, `http://www.tvpredictions.com/news2.html`. Für vorsichtigere Prognosen vgl. Veronis Suhler Stevenson, Communications Industry Forecast, 274. Die Einschätzung der Kosten für den Erwerb eines Videorecorders und den angeschlossenen Dienst beruhen auf den beworbenen Preisen für TiVo-Sets, vgl. `http://www.tivo.com/2.0.asp`.

[48] Vgl. Phil Kloer, „Say You Want a Revolution?," Atlanta Journal-Constitution, August 3, 2003, 1M und Lawrence B. Johnson, „Will Recordable DVDs Replace CD-ROMs?," USA Today, November 12, 2002. Vgl. Mark Landler, „The Media Business: For Music Industry, U.S. Is Only the Tip of an Iceberg," New York Times, September 26, 2003, A1 (der die Zahl mit 1,8 Mrd. ansetzt).

von mindestens 20 Prozent erwartet. (Allein 216.000 iPods wurden im letzten Quartal des Jahres 2002 verkauft.) Solche Geräte kosten zwischen 150 und 500 US-$. Nimmt man, vorsichtigerweise, einen Durchschnittspreis von 250 US-$ pro Stück an, wird der Einzelhandel 2004 mit diesen Geräten 612 Mio. US-$ umsetzen.[49]

Dies sind nur die derzeit gebräuchlichsten Speichersysteme. Viele andere, ausgefallenere Geräte sind bereits auf dem Markt – und werden wahrscheinlich in Zukunft noch mehr Verbreitung finden. Zum Beispiel das „Digital Entertainment Center de110c" von Hewlett Packard zu einem Ladenpreis von 1000 US-$, das „eine 40-GB-Festplatte bietet, die Musik in einer Größenordnung von mehr als 750 CDs speichern kann und welche entweder über eine Fernbedienung auf dem Display oder über ein Fernsehmenü durchsucht werden kann". Mit der Verbreitung solcher Systeme werden auch die entsprechenden Quellen für Einnahmen aus Abgaben rasant zunehmen. Hier sollen sie allerdings noch von den Berechnungen ausgenommen werden.[50]

Den wichtigsten potenziellen Gegenstand für eine Abgabe bilden Internet Service Provider (ISP)[51], denn am effizientesten kann man über das Internet an digitale Unterhaltung gelangen. Außerdem basiert der Datenaustausch über Peer-to-Peer-Netzwerke, der die Einkünfte der Copyrightinhaber nach eigenen Angaben am meisten geschmälert hat, ganz auf dem Internet. Beides spricht dafür,

---

[49] Vgl. Paul Bond, „Economics Can't Keep Electronics from Selling Well," The Hollywood Reporter, January 13, 2003; Kirk Ladendorf, „Back on Its Feet, SigmaTel Is Aiming High," Austin American Statesman, January 13, 2003 (der von weit höheren Verkaufszahlen für 2002 ausgeht – von fast acht Mio. Einheiten); Henry Norr, „Rays of Hope for Technology," San Francisco Chronicle, January 16, 2003; and Amy Tsao, „Can Electronics Retailers Reconnect?," Business Week Online, January 22, 2003.

[50] Phil Hardy, „New Products and Technologies Bring Online Music from the Computer to the Livingroom," Music & Copyright, December 25, 2002.

[51] *Anm. d. Hrsg.:* Telekommunikationsunternehmen, mit denen Nutzer einen Vertrag abschließen, um darüber ins Internet zu gelangen, in Deutschland sind z. B. T-Online oder AOL besonders bekannt.

zur Finanzierung des vorgeschlagenen Systems einen ordentlichen Anteil der ISP-Einnahmen abzuschöpfen.

Die Erhebung einer Abgabe auf ISP-Zugänge hat einen weiteren, praktischen Vorteil: Es ist für einen Einwohner der USA sehr schwierig, über einen ausländischen ISP ins Internet zu gehen. (Ein Einwahlmodem macht es möglich, aber die Gebühren für die damit verbundenen Ferngespräche sind unbezahlbar.) So sind US-amerikanische Konsumenten nicht in der Lage, eine Steuer auf heimische ISP durch einen Vertragsabschluss mit ausländischen Providern zu umgehen.

Nun steht eine schwierige Entscheidung an: Sollen sowohl Modems als auch Breitbandzugänge mit einer Abgabe belegt werden oder nur letztere? Einige Zahlen können bei der Beantwortung dieser Frage helfen. In Tab. 6.1 liefert Veronis Suhler Stevenson Einschätzungen zur Zunahme der privaten Internetzugangskonten in den USA während der vergangenen fünf Jahre.[52]

Welche dieser Gruppen sollen also mit einer Abgabe belegt werden? Für eine Abgabe auf Kundenverträge aller Typen sprechen folgende Argumente:

- Der daraus resultierende Steuersatz ist insgesamt natürlich niedriger.
- Das Herunterladen digitaler Dateien ist bei jeder Art von ISP-Konto möglich.
- Eine auf Breitbandverträge beschränkte Abgabe hält die Bürger davon ab, von Einwahl- zu Breitbanddiensten zu

[52] Veronis Suhler Stevenson, Communications Industry Forecast, 306–07. Ähnliche Einschätzungen finden sich in: U.S. Department of Commerce, A Nation Online: How Americans Are Expanding Their Use of the Internet, National Telecommunications and Information Administration & Economics & Statistics Administration (February 2002), `http://www.ntia.doc.gov/ntiahome/dn/anationonline2.pdf`.

Tabelle 6.1: U.S. Internetzugangskonten, 2000–2004

Haushalte (in Millionen) mit

	Telefon-modem	Kabel-modem	DSL	Wireless und Satellit	gesamt
2000	38,7	3,3	1,5	0	43,5
2001	42,5	7,2	3,5	0,2	53,4
2002	39,8	11,3	6,8	0,3	58,2
2003	37,3	14,9	9,0	0,5	61,7
2004	34,8	18,0	10,8	1,4	65,0

wechseln, und löst damit (ineffiziente) Verzerrungen auf dem Breitbandmarkt aus.

Für die Beschränkung der Abgabe auf Breitbanddienste (Kabel-, DSL-, Funknetz- und Satellitensysteme) sprechen folgende Argumente:[53]

- Die meisten Methoden zum Bezug von Aufnahmen über das Internet sind ohne Breitbandzugang unbequem. Das Herunterladen von Musikdateien über ein Einwählkonto ist zeitaufwendig, das Herunterladen von Videodateien ist in geradezu unerträglicher Weise zeitaufwendig. Das Streamen über das Internet erfordert für eine vernünftige Qualität ebenfalls Breitbandgeschwindigkeit. Entsprechend

[53] Eine knifflige Frage: Werden die Funknetz- und die noch langsameren Satellitendienste berechtigterweise als „Breitband"-Dienste bezeichnet? Vermutlich ja. Sogar die Satellitensysteme liefern ungefähr das Zwanzigfache der Geschwindigkeit eines Einwahlmodems. Auch wenn das wesentlich langsamer als eine Kabel- oder DSL-Verbindung ist, scheint es berechtigt, von „Breitbanddienst" zu sprechen, vgl. `https://www.ibuybroadband.com/ibb2/knowledge.asp`.

erfolgt der Großteil des Datenaustausches im Internet gegenwärtig mittels Breitbandzugang.

- Wenn die Abgabe auf Breitbanddienste beschränkt wird, können diejenigen Bürger, die das Internet nur für E-Mails, Einkäufe und Informationssuche nutzen, sich für Einwahldienste entscheiden und so die Abgabe vermeiden.

Im Vergleich scheint die zweite Gruppe von Argumenten nur unwesentlich bedeutender als die erste. Die plausibelsten Prognosen zu den amerikanischen Einnahmen aus Breitbandanschlüssen für 2004, zusammen mit Einschätzungen zu den Gesamteinnahmen vorhergehender Jahre, zeigt Tab. 6.2[54]:

Tabelle 6.2: Einnahmen aus Breitband-Verträgen in den USA, 2000–2004

	durchschnittliche jährliche Ausgaben pro Haushalt in US-$			Gesamtausgaben im Jahr in Mio. US-$			
	Kabelmodem	DSL	WLAN und Satellit	Kabelmodem	DSL	WLAN und Satellit	Gesamt
2000	488	720	—	1.612	1.080	—	2.692
2001	493	618	514	3.551	2.163	108	5.822
2002	498	600	546	5.627	4.080	164	9.871
2003	505	602	550	7.527	5.422	275	13.224
2004	508	606	553	9.137	6.545	774	16.456

Festzuhalten ist, dass für 2004 Gesamtausgaben von ungefähr 16,456 Mrd. US-$ für alle Formen von Breitbandzugang in den USA erwartet werden.

[54] Veronis Suhler Stevenson, Communications Industry Forecast, 306–07.

Die letzte Kategorie möglicher Gegenstände einer Abgabe[55] bilden die internetbasierten Dienste, welche die Konsumenten bei der Suche und beim Austausch von Audio- und Videoaufnahmen unterstützen. Zu den offensichtlichsten Mitgliedern dieser Gruppe zählen zurzeit die dezentralen Peer-to-Peer-Netzwerke. Ihre Einkünfte sind nicht groß, aber auch nicht unbedeutend. 2002 nahm die Firma, die das P2P-System „Morpheus" anbietet, angeblich 5,7 Mio. US-$ ein. Solche Dienste in das Gesamtsteuersystem einzufügen, ist aus zwei Gründen eine knifflige Angelegenheit: Erstens nehmen sie, anders als alle anderen bisher betrachteten Dienstleister, ihr Geld nicht direkt von den Konsumenten, sondern über zahlreiche Werbe- und Promotionmaßnahmen ein. In dieser Hinsicht ähneln sie den „Network Television Systems", die ich in Kap. 2 meines Buches erörtert habe: In beiden Fällen zahlen die Verbraucher am Ende für die bereitgestellten Dienste, allerdings indirekt durch den Kauf der beworbenen Produkte, nicht durch direkte Zahlungen an die Dienstleister. Dieser Umstand macht es schwierig, deren Einkünfte in die allgemeine „Abgabengrundlage" für das neue System einzuordnen. Zweitens stammt ein bedeutender Teil ihrer Einkünfte (indirekt) von Konsumenten außerhalb der Vereinigten Staaten. So ist es gleichermaßen wichtig wie schwierig, jenen Anteil ihrer Einkünfte zu bestimmen, auf den gerechtfertigterweise in den Vereinigten Staaten eine Abgabe erhoben werden sollte. Beide Aspekte müssen sorgfältig beachtet werden, wenn das vorgeschlagene Abgabensystem entworfen und regelmäßig den veränderten Bedingungen angepasst wird. Zurzeit allerdings erlaubt es die geringe Geldmenge, um die es hier geht (verglichen mit den anderen in Betracht gezogenen Einkommensquellen), diese Schwierigkeiten zu umgehen und einfach die möglichen Einkünfte aus dieser Quelle von der Gesamtkalkulation auszunehmen.[56]

---

[55] *Anm. d. Übs.:* nach dem Ansatz von Netaniel.

[56] Die Einschätzung der Einnahmen von Streamcast Networks für das Jahr 2002 stammt aus: „StreamCast Dream of Lucky Three (and a Move to LA)," The Online Reporter, May 3–9, 2003, `http://www.onlinereporter.com/`

Addiert man alle diese Zahlen, beträgt die prognostizierte Abgabengrundlage für 2004: 0,684 Mrd. US-$ plus 1,496 Mrd. US-$ plus 1 Mrd. US-$ plus 0,612 Mrd. US-$ plus 16,456 Mrd. US-$, also insgesamt 20,248 Mrd. US-$. Welcher Abgabensatz ist also erforderlich, um 2,389 Mrd. US-$ an Einkünften zu erzielen? 11,8 Prozent.

Da dieser Satz einen kleineren Teil der Bevölkerung betreffen würde, würde dieser Ansatz eine deutlich größere Belastung pro Person verursachen als eine Anhebung der Einkommenssteuer. Am härtesten wären Breitbandvertragskunden davon betroffen (zwar nicht direkt – verwaltungstechnisch wäre es am sinnvollsten, die Abgabe auf ISP mit Breitbanddiensten zu erheben – aber die ISP würden natürlich zum Ausgleich die Vertragsgebühren erhöhen). Wie viel müssten die Kunden am Ende zahlen? Aktuell (d. h. 2004) beträgt die monatliche Vertragsgebühr für einen Breitbandzugang (gewichtet nach der Zahl der Kunden, die die verschiedenen Dienste nutzen) etwa 45,43 US-$. Vorausgesetzt, dass die ISP die gesamte Abgabe an die Kunden weitergeben, würde diese Durchschnittsgebühr um 5,36 US-$ im Monat (64,33 US-$ im Jahr) steigen, auf eine Gesamtsumme von 50,79 US-$ pro Monat (609,48 US-$ pro Jahr).[57]

Wie zu erwarten war, spiegeln die Vor- und Nachteile dieses zweiten Ansatzes jene wider, die mit Einkommenssteuern verbunden sind. Für den zweiten Ansatz spricht, dass eine Abgabe auf die oben beschriebenen Produkte und Dienste wahrscheinlich populärer ist als eine Einkommenssteuererhöhung. Sie wäre von eher

---

torbackissues/TOR346.htm.

[57] Kehren wir nun zu der Entscheidungssituation zurück, die ein paar Seiten zuvor betrachtet wurde: Sollen diejenigen, die über Einwahlmodems ins Internet gehen, die Abgabenlast mittragen müssen? Wenn man die andere Weggabelung nimmt und die Frage bejaht, würde die Gesamtabgabengrundlage um 7,699 Mrd. US-$ anwachsen – auf eine Gesamtsumme von 27,947 Mrd. US-$. Diese beträchtliche Änderung würde es im Gegenzug ermöglichen, den Satz auf 8,5 Prozent zu senken. Bei diesem System würde jeder Breitbandvertragskunde 3,88 US-$ pro Monat an Abgaben zahlen (anstelle von 5,36 US-$), und Kunden mit Einwahlmodem würden 1,57 US-$ pro Monat an Steuern zahlen.

freiwilligem Charakter (und würde auch so wahrgenommen werden) – insofern als die Bürger sich entscheiden könnten, die Güter oder Dienste, die mit dieser Abgabe belegt sind, nicht zu erwerben. Außerdem würden Einwände der Art „Ich möchte nicht, dass meine Steuergroschen Schmutz und Schund unterstützen", weniger Berechtigung haben: Der engere Zusammenhang bei diesem System zwischen 1.) dem Erwerb von Unterhaltungselektronik und den damit verbundenen Diensten durch den einzelnen Bürger, 2.) seinem oder ihrem Konsum von Unterhaltungsprodukten und 3.) der Abgabenmenge, die er oder sie zu zahlen hätte, würde folgende Entgegnung auf diesen Einwand bekräftigen: „Deine Steuergroschen unterstützen keinen Schmutz oder Schund, solange du ihn nicht konsumierst; sie unterstützen nur die Autoren jener Unterhaltungsprodukte, die du dir selbst anschaust oder anhörst."

Gegen diesen zweiten Ansatz spricht, dass er wesentlich komplizierter und teurer ist: Die entsprechende Behörde müsste jedes Jahr eine neue Erhebung der Geräte und Dienste durchführen, die den Konsumenten Zugang zu digitalen Aufnahmen verschaffen, und die Abgabenhöhe entsprechend neu festlegen. Das Eintreiben der Abgaben wäre ebenfalls kostspielig. Und die Sichtbarkeit aller dieser Aktivitäten würde ein ständiges Ärgernis für jene Menschen bedeuten, die von der Vorstellung beunruhigt sind, dass der Staat in die Produktion und Verbreitung von Unterhaltung eingreift.

Letztendlich würde eine Abgabe auf Geräte und Dienste wahrscheinlich zu schwerwiegenderen Verzerrungen des Konsumentenverhaltens führen, als dies bei einer Einkommenssteuer der Fall wäre. Zum Beispiel wären einige Breitbandnutzer, die weder Musik noch Filme mögen (d. h. die für Kabel- oder DSL-Verträge zahlen, nur um bequemen Zugang zu E-Commerce, E-Mail, Online-Datenbanken etc. zu erhalten, nicht um Unterhaltung herunterzuladen oder weiterzugeben), preisbewusst genug, um ihre Verträge

zu kündigen, statt aufgrund der neuen Abgabe höhere Gebühren zu zahlen. Ähnlich würden einzelne Bürger sowie Firmen, die CD-Rohlinge eher zur Datensicherung als zum Speichern von Musik nutzen, angesichts eines Preisanstiegs von 6 Cent pro CD weniger CDs kaufen – und damit ihr Risiko eines Datenverlusts erhöhen. Diese Auswirkungen sind ganz klar ungünstig zu nennen.

Verzerrungen dieser Art können bis zu einem gewissen Grad verhindert werden, wenn man, statt auf alle Geräte und Dienste in gleicher Weise Abgaben zu erheben, eine Methode anwendet, die von Ökonomen als „Ramsey-Preisfestsetzung" bezeichnet wird (nach dem Wirtschaftswissenschaftler, der dieser Methode zum Durchbruch verhalf). Ursprünglich wurde diese Methode als Antwort auf folgende Frage entwickelt: „Welches Preisfestsetzungsschema eines Mehrproduktmonopolisten würde das Gemeinwohl in Abhängigkeit von einer Gewinnbeschränkung maximieren? (Diese Frage wurde vor allem von Behörden gestellt, wie solchen, die ich in Kap. 5 meines Buches beschrieben habe und die versuchten, die Preispolitik von solchen Konzernen in gesellschaftlich verantwortlicher Weise zu regulieren.) Die Antwort: Der Aufschlag auf die Grenzkosten jedes Produkts sollte umgekehrt proportional zur Preiselastizität der Nachfrage nach diesem Produkt sein. Wenn man diesen Ansatz auf das vorliegende Problem überträgt, würde man die Abgabensätze, die auf die verschiedenen Geräte und Dienste für den Zugang zu Unterhaltungsaufnahmen zu erheben sind, umgekehrt proportional zur Nachfrageelastizität jedes einzelnen Produkts gestalten. Wenn man zum Beispiel annimmt, dass Verbraucher in MP3-Playern einen unverzichtbaren Bestandteil ihres Lebensstils sehen, dann würde nicht einmal eine beträchtliche Preiserhöhung die Verkaufszahlen wesentlich zurückgehen lassen. Wenn die Verbraucher dagegen weitaus weniger Wert auf Videorecorder legen, würde schon eine moderate Preiserhöhung genügen, um viele auf die Ausleihe von DVDs umschwenken zu lassen. Man würde in diesem Fall also MP3-Player mit hohen und Videorecorder mit niedrigen Abgaben belegen.

Systematisch angewandt, würde diese Methode tatsächlich den verzerrenden Effekt einer Abgabe auf Geräte und Dienste verringern. Doch das dadurch geschaffene Abgabenmuster würde wahrscheinlich aus anderen Gründen Probleme aufwerfen: Am Ende würden die Verbraucher einiges mehr für die Dinge bezahlen, die sie als „notwendig" erachten, und nur unwesentlich mehr für solche Dinge, die für sie „Luxus" bedeuten. Außerdem könnte dieses Manöver das Problem der Verhaltensverzerrung bestenfalls abmildern, aber nicht völlig ausschalten.[58]

Kurz gesagt, weisen beide Optionen Vor- und Nachteile auf. Wenn eine höhere Einkommensteuer politisch durchsetzbar wäre oder es werden würde, wäre sie vermutlich die bessere Lösung. Bis dahin müsste man sich wahrscheinlich mit einer Abgabe auf Geräte und Dienste behelfen, trotz der Defizite dieser Variante.

Wertmessung

Das Prinzip, nach dem der Geldtopf unter den registrierten Urhebern von Musik- und Filmaufnahmen aufgeteilt werden könnte, ist das gleiche, das dem gegenwärtigen System zugrunde liegt: das Prinzip der Verbrauchersouveränität. Genauer gesagt, geht es darum, den Anteil jedes Künstlers an diesem Topf proportional zum Gesamtwert zu bemessen, den die Konsumenten im jeweiligen Jahr aus seinen oder ihren Werken schöpfen.

Drei voneinander getrennte Überlegungen rechtfertigen es, sich kontinuierlich an dieses Kriterium zu halten: Erstens können so angemessene Signale an Musiker und Filmemacher ausgesandt werden. Nur wenn diese wissen, was die Verbraucher wünschen –

[58] Vgl. Stiglitz, Economics of the Public Sector, 563–66; William J. Baumol, „Ramsey Pricing," in John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman, The New Palgrave: A Dictionary of Economics (London: Macmillan, 1987), Vol. 4, 49–51.

und wissen, dass die Höhe ihres eigenen Einkommens davon abhängt, in welchem Maße sie diese Wünsche befriedigen, werden sie, in ihrer Gesamtheit, motiviert sein, eine optimale Mischung aus Musik und Filmen zu produzieren. Zweitens ist es gerecht. Zumindest in der Wahrnehmung der meisten Amerikaner und Westeuropäer gebietet es die Verteilungsgerechtigkeit, jedem Mitglied in einer kollektiven Unternehmung (sei es ein Projekt, eine Industrie oder eine Gesellschaft) einen Anteil an den Früchten zukommen zu lassen, der im Verhältnis zu seinem oder ihrem Beitrag zur Unternehmung steht. Auf den Kontext der Unterhaltung bezogen, rechtfertigt diese Anschauung es, die Belohnung von Künstlern entsprechend ihrem relativen Beitrag zum Vergnügen der Verbraucher an ihren Unterhaltungsprodukten zu bemessen. Und schließlich verhindert dieses Kriterium, dass Beamte darüber entscheiden, welches Unterhaltungsprodukt verdienstvoll ist und welches nicht – ein System, das Zensur und politische Voreingenommenheit begünstigen würde.[59]

Gegenwärtig dient das Preissystem zur Bestimmung des Wertes, den die Verbraucher einem Unterhaltungsprodukt beimessen. Mit anderen Worten betrachtet man die Bereitschaft und die Fähigkeit von Verbrauchern, für den Zugang zu einem bestimmten Produkt zu zahlen, als Indikator ihrer Wertschätzung für dieses Produkt. In dem vorgeschlagenen alternativen Vergütungssystem steht diese bekannte Taktik nicht zur Verfügung. Eines der Kernmerkmale dieses Systems ist es, dass die Verbraucher für den Zugang zur Unterhaltung gar nichts (jedenfalls nicht in bar) zahlen müssen. Wie soll dann der Wert ermittelt werden, den ein bestimmtes Lied oder ein Film für sie besitzt?

Eine gute (wenn auch, wie man sehen wird, nicht perfekte) Me-

[59] Für Studien zur amerikanischen und europäischen Auffassung von Verteilungsgerechtigkeit vgl. J. Stacy Adams and Sara Freedman, „Equity Theory Revisited: Comments and Annotated Bibliography," in Advances in Experimental Social Psychology 9 (Leonard Berkowitz and Elaine Walster eds., New York: Academic Press, 1976), 43, 47–49.

thode besteht darin, zu zählen, wie oft jedes Lied oder jeder Film abgespielt wird. Die Verbraucher, davon kann man ausgehen, neigen zu den Produkten, die ihnen am meisten Vergnügen bereiten. Indem man beobachtet, was sie anhören und anschauen, kann man einen verlässlichen Eindruck davon gewinnen, was sie schätzen. (Im Endeffekt ist hier eine Art Preissystem am Werk: Die Verbraucher zahlen mit ihrer Zeit für bestimmte Produkte. Anders ausgedrückt, liegen ihre Kosten für das Anschauen eines bestimmten Films in den damit verbundenen Gelegenheitskosten: in dem Vergnügen, das sie in der gleichen Zeit aus dem Konsum eines anderen Films oder aus einer anderen Beschäftigung ziehen könnten.)

Muss man jeden Augenblick, in dem jemand ein Lied anhört oder einen Film ansieht, beobachten und festhalten? Nein. Zur Erinnerung: Es geht darum, den relativen Nutzen eines jeden Unterhaltungsprodukts für die Gesamtheit der Verbraucher abzuschätzen. Zu diesem Zweck sind weder umfassende Zählungen noch absolute Genauigkeit von Bedeutung, nur ein System, mit dem man grob die relative Popularität von registrierten Liedern und Filmen bestimmen kann.

Es ist einfach, ein solches System für Aufnahmen zu konstruieren, die über das Internet gestreamt werden. Von nichtinteraktiven Webcastern kann verlangt werden, das Copyright Office mit Aufzeichnungen darüber zu versorgen, welche Aufnahmen (identifiziert durch ihre Registriernummern) sie zu welchen Zeiten streamen – und wie viele Hörer ungefähr ihre Dienste zu den verschiedenen Sendezeiten des Tages nutzen. (Wie in Kap. 3 meines Buches besprochen, sind Webcaster bereits jetzt dazu verpflichtet, solche Daten zu sammeln. Das vorgeschlagene Vergütungssystem würde daran nichts ändern. Der einzige Unterschied läge darin, dass die Webcaster dann keine Gebühren mehr an die Copyrightinhaber zahlen müssten.) Ähnlich führen interaktive Webcaster, d. h. Webseiten, die „auf Wunsch“ Musik oder Filme

an Einzelpersonen streamen, darüber Buch, wie oft sie jede registrierte Aufnahme einem Konsumenten zugänglich gemacht haben.[60]

CD-Brennquoten sind ebenfalls verhältnismäßig einfach abzuschätzen: Verkaufszahlen für bespielte CDs, kombiniert mit regelmäßigen Umfragen zur Bestimmung 1. der Häufigkeit, mit der CDs eines bestimmten Genres kopiert werden (vermutlich niedriger bei Klassischer Musik als zum Beispiel bei Hip-Hop) und 2. der Gesamthäufigkeit, mit der CDs jedes Genres typischerweise gespielt werden, erlauben es, die Konsumraten für bestimmte Gruppen von Aufnahmen mit genügender Genauigkeit vorherzusagen. Da auch das Brennen von DVDs mehr und mehr Verbreitung findet, wird man hier eine ähnliche Methode anwenden, um den Konsum von Filmen zu bestimmen, die ursprünglich im DVD-Format verbreitet wurden.

Leider ist es schwieriger, den Konsum heruntergeladener Aufnahmen zu messen. Das Zählen der Downloads selbst ist einfach: Websites, die Audio- oder Videodateien zum Herunterladen bereithalten, können dazu verpflichtet werden, Buch darüber zu führen, wie oft jede Datei kopiert wird. Ähnlich können P2P-Netzwerke dazu verpflichtet werden, Daten dazu zu liefern, wie häufig bestimmte Aufnahmen (jede mit einer einzigartigen Regis-

[60] Es wäre wahrscheinlich am effizientesten, wenn alle Parteien, die zur Sammlung und Weitergabe dieser Daten verpflichtet sind, die gleiche Software benutzten. Eine solche Standardisierung könnte zum Beispiel dadurch erreicht werden, dass das Copyright Office alle Parteien zur Nutzung eines bestimmten Programms verpflichtet. Auch wenn diese Lösung in mancher Hinsicht attraktiv wäre, würde sie doch die Effizienz verspielen, die mit privater Softwareentwicklung (ob Markensoftware oder Open Source) verbunden ist. Alles in allem scheint daher in dieser Frage ein Kompromiss am besten zu sein: Das Copyright Office könnte ein Standardprogramm zur Datensammlung entwickeln – oder eine Privatfirma damit beauftragen – und es kostenlos allen Akteuren der Webcasting-Industrie zur Verfügung stellen. Die Webcaster dürften allerdings weiterhin andere Programme benutzen, sofern sie in der Lage sind, die geforderten Daten in einem bestimmten Format zu übermitteln. Ein solches System würde Innovationen nicht behindern, aber die Kompatibilität sichern.

triernummer in ihrem Dateinamen versehen) über ihre Systeme gestreamt werden. (Der in Kap. 3 meines Buches erörterte Napster-Rechtsstreit[61] machte deutlich, dass das Sammeln solcher Daten möglich ist. Die Tauschbörse KaZaA[62] hat sich bereits angeboten, diese Informationen zu sammeln und sie einer geeigneten Behörde zu überlassen. Alle anderen Tauschbörsen können dazu verpflichtet werden, dies ebenfalls zu tun – als Voraussetzung dafür, dass sie nicht für Copyrightverletzungen haftbar gemacht werden können.)

Das Problem ist, dass es nicht interessiert, wie oft jede Aufnahme letztendlich kopiert wird, sondern, wie oft sie angehört oder gesehen wird. Drei Umstände machen es gefährlich, letztere von ersterer Zahl abzuleiten: Erstens nutzen derzeit viele Verbraucher die Tauschbörsen, um Musik auszuprobieren. Eine weite Verbreitung dieser Praxis legt die Studie einer Gruppe von AT&T-Forschern nahe, die in den frühen Jahren Napsters durchgeführt wurde: Von den ungefähr 8000 MP3-Aufnahmen, die von Studierenden am Oberlin College[63] 1999 während einer zweimonatigen Zeitspanne über Napster heruntergeladen wurden, wurden mehr als 15 Prozent nur einmal angehört, mehr als 50 Prozent weniger als einmal (was bedeutet, dass jemand das von ihm oder ihr heruntergeladene Lied zwar angespielt, aber dann wieder abgebrochen hat, dass das Lied also nicht gefiel). Mehr als 10 Prozent der heruntergeladenen Lieder wurden überhaupt nicht angehört, weniger als 10 Prozent wurden mehr als viermal abgespielt. Unterhaltungen in privater Runde vermitteln den Eindruck, dass diese Praxis

[61] *Anm. d. Hrsg.:* Napster war eine der ersten breit genutzten P2P-Tauschbörsen. Im Gegensatz zu den heute weit verbeiteten Tauschbörsen nutzte Napster noch, ebenso wie KaZaA eine zentrale Internetseite, auf der Nutzer die zur verfügung stehenden Dateien Dateien durchsuchen konnten. Dies machte sie leicht angreifbar im Vergleich zu heutigen Tauschbörsen, die auch diese Suchfunktion dezentralisiert haben. Dadurch bricht nicht mehr das ganze System zusammen sobald die zentrale Suchseite vom Netz genommen wird.

[62] *Anm. d. Hrsg.:* siehe Fußnote 61

[63] *Anm. d. Übs.:* kleineres privates College in Oberlin, Ohio, das für sein Konservatorium und seine Kunstakademie bekannt ist.

heute weniger verbreitet ist; Tauschbörsennutzer sind inzwischen sehr viel geschickter darin, nur jene Lieder ausfindig zu machen und herunterzuladen, die sie tatsächlich behalten möchten. Doch selbst wenn der Prozentsatz heruntergeladener und wieder verworfener Lieder deutlich zurückgegangen ist, sollte man sich vor der Annahme hüten, dass jemand regelmäßig eine Aufnahme anhört oder anschaut, nur weil er diese über eine Tauschbörse erworben hat.[64]

Der zweite Umstand betrifft ebenfalls eher Musikstücke als Filme. Idealerweise möchte man gern wissen, wie oft jede Aufnahme angehört wird, nicht, wie viele Leute sie gern genug mögen, um eine Kopie davon in ihrer Sammlung aufzubewahren. Wenn Verbraucher auf ihren Festplatten ebenso viele Lieder von den Doobie Brothers wie von Eric Clapton gespeichert haben, aber letztere zehnmal so oft abspielen, möchte man Clapton gern zehnmal so viel dafür zahlen. Das bloße Zählen von Downloads wird dies nicht ermöglichen. Tatsächlich leidet das gegenwärtige System zur Vergütung von Künstlern unter der gleichen Verzerrung. In dem neuen System wäre das Problem allerdings noch größer, weil die Verbraucher, nicht mehr abgeschreckt von den hohen Kosten einer kompletten CD-Sammlung der Doobie Brothers, jetzt noch eher geneigt wären, ihre ganze Sammlung virtuellen Staub in den virtuellen Regalen ihrer Computer ansetzen lassen.

Das dritte Problem liegt darin, dass ein System, das Downloads zählt, erschreckend leicht von skrupellosen Menschen, „ausgetrickst“ werden kann. Im einfachsten Fall könnten Künstler ihre Computer so programmieren, dass sie kontinuierlich ihre eigenen Lieder herunterladen und nach dem Speichern sofort wieder löschen. Viele andere, komplexere Wege sind denkbar. Ursprünglich ging ich davon aus, dass diese Art von „Wahlfälschung“ in erträglichen Grenzen gehalten werden kann (wenn natürlich auch

[64] Die Daten wurden freundlicherweise von Steve Crandall zur Verfügung gestellt, einem der Mitglieder des AT&T-Teams (jetzt bei Omenti Research).

nie ganz auszuschließen ist), indem man Mehrfach-Downloads zu einer einzigen IP-Adresse ignoriert und diejenigen bestraft, die einer solchen mutwilligen Täuschung überführt werden. Aber inzwischen bin ich davon überzeugt worden – größtenteils durch lebhafte Online-Debatten zu diesem Aspekt –, dass diese Sicherungen ineffektiv sind. Wie Aaron Swartz feststellt: „Das MIT [65] hat 16,5 Mio. Internetadressen, von denen aus ein gewitzter Student ein Lied herunterladen und so Milliarden von Downloads anhäufen könnte, ohne eine auffällige Anzahl von Kopien nur von einer einzigen Adresse aus zu ordern. Der Student könnte dies ganz anonym tun, irgendwo auf dem MIT-Campus von einem harmlosen Laptop aus, und so jegliche Strafe umgehen, die man anzudrohen versucht.“[66]

Kurz gesagt, wenn man wissen möchte, wie oft Menschen heruntergeladene Aufnahmen tatsächlich konsumieren, braucht man ein anderes Verfahren als das bloße Zählen von Dateikopien. Welches könnte man nutzen?

Zurzeit scheint das Stichprobenverfahren am meisten Erfolg zu versprechen. Sowohl die Stärken als auch die Schwächen dieser Methode sind reichlich belegt durch die Geschäftspraktiken von Nielsen Media Research, dem Hauptlieferanten der Fernsehgesellschaften und lokalen Sender für Daten zur Anzahl der Haushalte, die eine bestimmte Sendung anschauen – Daten, die sowohl Sen-

---

[65] *Anm. d. Übs.:* das Massachusetts Institute of Technology in Cambridge/M.

[66] Zur Diskussion der Betrugsgefahr vgl. S. J. Liebowitz, „Alternative Copyright Systems: The Problems with a Compulsory License,“ Version vom 31. August 2003, `http://www.utdallas.edu/liebowit/intprop/complpff.pdf`; Aaron Swartz, „Privacy, Accuracy, Security: Pick Two,“ `http://www.aaronsw.com/weblog/001016`; and Eugene Volokh, „Download Tax,“ `http://volokh.com/2003_09_07_volokh_archive.html#106314198323180349`. Diese Sorgen erscheinen berechtigt angesichts des Ausmaßes, in dem Künstler auf der alten MP3.com-Site bestrebt waren, das System „auszutricksen“, vgl. Janelle Brown, „Whoring for Downloads,“ Salon.com, November 30, 2000, `http://dir.salon.com/tech/feature/2000/11/30/download_trading/index.html?sid=999949`.

der als auch Werbeagenturen zur Festlegung der Werbegebühren benötigen. Um diese Daten zu sammeln, bezahlt Nielsen wechselnde, mittelgroße und für die Gesamtheit der Bevölkerung repräsentative Stichproben („Samples“) von Haushalten dafür, dass sie über ihre Sehgewohnheiten Auskunft geben. Dies geschieht mit unterschiedlichen Methoden: Die etwa 5000 Haushalte, die das nationale Sample bilden, nutzen sogenannte People Meter („Menschenmesser“) – technisch hochkomplexe Geräte, die nicht nur registrieren, welcher Sender wann läuft, sondern auch, welches Haushaltsmitglied zu einem bestimmten Zeitpunkt fernsieht. Diese Information wird dann automatisch an Nielsen übermittelt. Die ungefähr 500 Haushalte, die die Samples für jeden der 55 großen regionalen Märkte in den USA bilden, nutzen eine Kombination aus technisch weniger ausgeklügelten Geräten sowie Tagebüchern in Papierform, in denen die Zuschauer von Hand ihre Sehgewohnheiten festhalten. Die Haushalte der Samples für die kleineren lokalen Märkte schließlich beschränken sich ganz auf Tagebucheinträge in Papierform.[67]

Alles in allem funktioniert dieses System bemerkenswert gut. Die meisten Studien ergaben, dass die Einschätzung der Sehgewohnheiten durch Nielsen ziemlich genau ausfällt. Dennoch hat das System drei Eigenschaften, die seine Genauigkeit beeinträchtigen: Erstens müssen die Mitglieder der ausgewählten Haushalte aktiv werden, um ihre Senderwahl festzuhalten: Die Belastung hält sich angesichts der People Meter in Grenzen, ist aber nicht unerheblich im Fall der Tagebücher in Papierform. Das Bewusstsein für diese Last verursacht mehrere Probleme: Manche – insbesondere wohlhabende, für monetäre Anreize relativ unempfängliche

[67] Für eine Beschreibung des Nielsen-Systems vgl. Suzanne Vranica and Charles Goldsmith, „Nielsen Adapts Its Methods as TV Evolves,“ Wall Street Journal, September 29, 2003, B1; James C. Raymondo, „Confessions of a Nielsen Household,“ American Demographics, March 1997, 21–24; and J. Ronald Milavsky, „How Good Is the A. C. Nielsen People-Meter System? A View of the Report by the Committee on Nationwide Television Audience Measurement,“ Public Opinion Quarterly 56 (1992): 102–115.

– Haushalte, die von Nielsen ausgewählt wurden, verweigern die Teilnahme. Innerhalb von Haushalten, die einer Teilnahme grundsätzlich zustimmen, verweigern oder vernachlässigen manche Mitglieder das Notieren ihrer Senderwahl. Junge Zuschauer und Angehörige von Minderheiten neigen besonders dazu, sich auszuklinken. Schließlich fördert die ständige Erinnerung an die Aufzeichnung der Senderwahl eine „Konditionierung", aufgrund der die Zuschauer ihr Verhalten ändern, um die Gesamtquoten zu beeinflussen. Die zweite problematische Eigenschaft des Systems besteht darin, dass Zuschauer – besonders jene, die auf Tagebücher angewiesen sind – das, was sie sehen, falsch notieren können. Manchmal passiert dies ungewollt: Am Ende der Woche, beim Ausfüllen der Formulare, erinnern sie sich nur noch an die populären, stark beworbenen Sendungen und vergessen die Sendungen am Rande. Manchmal passiert dies „halbabsichtlich" – indem sie etwa „vergessen", pornografische oder Jugendsendungen anzugeben. Die dritte Einschränkung des Systems liegt in der zu geringen Größe der Samples. Sie mag vor zehn oder zwanzig Jahren angemessen gewesen sein, als das Fernsehangebot wesentlich begrenzter war. Doch seit die Programmvielfalt durch Kabel- und Satellitenempfang rasant gewachsen ist, kann das Nielsen-System die Konsumentenentscheidungen nur noch unzureichend abbilden.[68]

Der Stichprobenansatz von Nielsen könnte für den Gebrauch in

[68] Für einen Überblick über die Studien zur Gesamtgenauigkeit des Systems vgl. Hugh Malcolm Beville Jr., Audience Ratings: Radio, Television, Cable (1988), Appendix D. Für Analysen zu den Defiziten des Systems vgl. Beville, Audience Ratings, 232–33; Michelle Greppi, „Diaries and Youth an Unreliable Combo," Electronic Media, September 23, 2002, `http://www.tvweek.com/topstorys/092302diaries.html`; Robert J. Kent, „Second-by-Second Looks at the Television Commercial Audience," Journal of Advertising Research 42, No. 1 (2002), 71; Bill Carter, „NBC Faults Nielsen for Reduction in Viewers," New York Times, November 11, 2003, C1; Vranica and Goldsmith, „Nielsen Adapts" und Erwin Ephron, „Why We Cannot Afford to Measure Viewers: The Case for VPVH (Viewers-Per-Viewing-Households) Modeling," Canadian Advertising Research Foundation (CARF) Newsletter #247, January 2001.

einem alternativen Vergütungssystem angepasst werden: Insbesondere das Copyright Office könnte mit dieser Methode eine repräsentative Gruppe von Unterhaltungskonsumenten zusammenstellen, die bereit sind, sich vom Office dabei beobachten zu lassen, was sie tatsächlich anhören und anschauen. Die Schwächen des Nielsen-Modells könnten durch folgende, zusammenhängende Änderungen vermieden (oder zumindest abgemildert) werden: Erstens könnte und müsste die Sammlung von Daten zu Konsumgewohnheiten automatisiert werden. Eine Software – als Ergänzung für Abspielgeräte oder im Paket mit Anwendungen für Peer-to-Peer-Netzwerke – würde automatisch die Registriernummern der von den ausgewählten Konsumenten (bis zum Ende) angehörten Lieder und angeschauten Filme aufzeichnen und diese Information in regelmäßigen Abständen an das Copyright Office übermitteln. Auf diese Weise haben die Mitglieder des Samples keine zusätzliche Arbeit und auch wenig Gelegenheit, falsche Angaben zu machen.

Außerdem müsste das vom Copyright Office beschäftigte Sample wesentlich größer sein als die Nielsen-Samples. Dies ist unerlässlich, um eine halbwegs genaue Einschätzung darüber zu erhalten, wie häufig jedes Exemplar einer großen Anzahl von Liedern und Filmen konsumiert wird. Es ist aber umsetzbar, aufgrund der geringen Kosten für die automatisierte Erfassung.

Eine weitere, bedeutende Schwierigkeit bei der Gestaltung eines solchen Stichprobensystems ist die folgende: Um eine repräsentative Gruppe von Haushalten davon zu überzeugen, eine Beobachtung ihrer Seh- und Hörgewohnheiten zuzulassen, muss man ihnen glaubhaft Datenschutz zusichern. Mit anderen Worten muss man sie davon überzeugen, dass die vom Copyright Office erhobenen Daten bei der Bestimmung der an die Künstler zu zahlenden Summen anonymisiert, nach jeder monatlichen Abrechnung vernichtet und keiner anderen öffentlichen oder privaten Einrichtung zugänglich gemacht werden. Nur dann, wenn

das Copyright Office ein solches Versprechen glaubhaft machen kann, werden wahrscheinlich viele Menschen zur Mitarbeit bereit sein. Schließlich bedeutet die Zustimmung zur Teilnahme, dass die eigenen Lieblingskünstler eine Vergütung erhalten. Aber die Zusicherung von Datenschutz ist dabei von größter Bedeutung. Sonst würde jeder die Mitarbeit verweigern, der ein ungutes Gefühl dabei hat, seine Unterhaltungsauswahl offen zu legen. Damit wäre die Repräsentativität der Konsumzählung nicht mehr gegeben, es sei denn (was unwahrscheinlich ist), Datenschutzverfechter würden in ihrem Musik- und Filmgeschmack in nichts vom Durchschnitt der Gesamtbevölkerung abweichen.[69]

Ein solches System würde den Großteil aller drei Formen von Ergebnisverzerrung vermeiden, von denen eine bloße Download-Zählung betroffen wäre. Wäre es perfekt? Leider nein. Künstler, falls sie zufällig Teil eines Samples wären, hätten immer noch die Möglichkeit, ihre Rechner darauf zu programmieren, endlos ihre eigenen Aufnahmen zu spielen (während sie bei der Arbeit sind) und so die Einschätzung der Popularität ihrer Werke künstlich aufzublähen. Doch da das System nur solche Lieder berücksichtigen würde, die komplett abgespielt werden, wäre die Zahl solcher „falschen Treffer" begrenzt – und die daraus resultierende Ver-

[69] Eine Abwandlung dieses Themas, die leichter durchführbar, aber weniger effektiv bei der Messung tatsächlicher Konsummuster wäre, ist das „Sampeln", nicht von tatsächlichen Konsummustern der Zuschauer und Hörer, sondern von den Inhalten ihrer Festplatten: Eine Software, eng angelehnt an jene Programme, die jetzt bei den Tauschbörsen weit verbreitet sind, würde in regelmäßigen Abständen dem Copyright Office melden, welche registrierten Aufnahmen auf den Rechnern der Menschen gespeichert sind, die sich bereit erklärt haben, an solchen Untersuchungen teilzunehmen. Die Zusicherung von Datenschutz wäre bei diesem System genauso wichtig. Aus dem gleichen Grund wäre es entscheidend, dass die Software nur registrierte Aufnahmen erkennt und festhält und kein anderes Material, das sich auf den Festplatten der Teilnehmer befindet. Ein System dieser Art wäre verhältnismäßig effektiv darin, den – oben umrissenen – ersten und den dritten Typ von Ergebnisverzerrung einzuschränken. Es würde allerdings nichts gegen den zweiten Typ ausrichten, aber dann wäre es in dieser Hinsicht auch nicht schlechter als das gegenwärtige System zur Verbreitung von Musik. Sein Hauptvorteil liegt darin, dass es relativ einfach einzurichten und zu betreiben wäre.

zerrung der Konsumeinschätzungen noch vertretbar. Sollte eine größere Anzahl von Stichproben-Mitgliedern an dieser Praxis festhalten, könnte das Copyright Office seine Richtlinien ändern, um dem Einhalt zu gebieten. Es könnte zum Beispiel die Regelung einführen, dass innerhalb von 24 Stunden maximal dreimaliges Anhören eines Liedes und einmaliges Anschauen eines Films in die Zählung einfließen. (Ein geringfügiger, aber vermutlich hinnehmbarer Nebeneffekt dieser Beschränkung wäre natürlich, dass die Beatles zu wenig Geld dafür erhalten würden, wenn manche Mitglieder des Samples tatsächlich acht Stunden am Tag „Yellow Submarine" hören wollten.)

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der relative Nutzen, den Konsumenten aus heruntergeladenen registrierten Aufnahmen ziehen, am besten durch ein groß angelegtes Stichprobensystem gemessen werden kann, das automatisch die tatsächlichen Seh- und Hörgewohnheiten der teilnehmenden Personen erkennt und festhält und das diese Daten anonymisiert, um den Staat daran zu hindern, Rückschlüsse auf den Konsum einzelner Teilnehmer zu ziehen. Die Schwierigkeiten, die mit diesem Gesichtspunkt verbunden sind, sollten nicht unterschätzt werden. Insbesondere Befürchtungen in Bezug auf die Versuchung, das System auszutricksen, spielen in der Kritik an allen Systemen zur Zwangslizenzierung berechtigterweise eine große Rolle. Aber der Stichprobenansatz scheint ausreichend, um die schlimmsten der bekannten Verzerrungsursachen zu vermeiden. Zwei weitere Faktoren bieten zusätzlichen Trost: Erstens wird die große Mehrheit der Konsumenten versuchen, das System zu unterstützen, nicht zu sprengen. Schließlich würden sie durch Verbergen ihrer wahren Konsummuster ihre Steuerlast nicht verringern, sondern nur ihre Lieblingskünstler um ihren fairen Anteil betrügen. Zweitens wird diese Aufgabe mit der Zeit einfacher werden – wenn Unterhaltungsaufnahmen zunehmend nicht mehr durch Abspielen dauerhafter Kopien, sondern über „Livestreams" im Internet konsumiert werden, was eine weitaus geringere logistische Heraus-

forderung bedeutet.

Systeme der oben beschriebenen Art lassen das Ziel bereits sehr nahe rücken, Informationen zum relativen Wert von Unterhaltungsprodukten für die Konsumenten zu bekommen. Doch selbst eine perfekte Messung von Konsummustern vernachlässigt zwei bedeutende Faktoren – die nach Möglichkeit berücksichtigt werden sollten: Der erste Faktor ist die unterschiedliche Werklänge. Im Allgemeinen bieten längere Aufnahmen einem Konsumenten mehr Nutzen als kürzere. Erstere unterhalten länger als letztere. Aus einem anderen Blickwinkel betrachtet, beanspruchen erstere mehr von der knappen Zeit der Konsumenten als letztere; die Tatsache, dass die Konsumenten bereit sind, diesen Preis zu zahlen, spricht für den größeren Nutzen, den sie aus der längeren Aufnahme ziehen. Verschiedene Aspekte der Gesetze und Geschäftsmodelle, die derzeit die Unterhaltungsindustrie bestimmen, berücksichtigen diese Variable. Eine CD mit drei Aufnahmen von je 20 Minuten Länge kostet genauso viel wie eine CD mit 15 Aufnahmen von je vier Minuten Länge. Das hat zur Folge, dass der Inhaber des Copyrights an ersterer pro Lied mehr verdient als der Inhaber des Copyrights an letzterer. Die Tantiemen, die an die Komponisten der Lieder gehen (Details dazu in Kap. 2. meines Buches), variieren ebenfalls in Abhängigkeit von der Länge der Aufnahmen. Zurzeit beträgt der Satz acht US-Cent für Aufnahmen von bis zu fünf Minuten Länge und 1,55 US-Cent pro Minute (bzw. den entsprechenden Anteil) für längere Aufnahmen. Damit erhält der Komponist eines Liedes, das einer Aufnahme von 20 Minuten zugrunde liegt, von der Plattenfirma 31 US-Cent an Tantiemen für jede hergestellte und verbreitete Kopie, während der Komponist eines Liedes, das einer vierminütigen Aufnahme zugrunde liegt, ungefähr ein Viertel dieser Summe bekommt. In Bezug auf Videoaufnahmen ist diese Preispolitik nicht so konsistent, aber die Dauer spielt auch dort bis zu einem gewissen Grad eine Rolle. So ist zum Beispiel eine DVD oder ein Video mit einem kurzen Kinder- oder Dokumentarfilm typischerweise (bei Ausleihe oder Kauf)

für weniger Geld erhältlich als eine Aufnahme mit Spielfilmlänge.

Ein alternatives Vergütungssystem könnte und sollte diese Variable sogar noch stärker berücksichtigen. Wenn man ihr großes Gewicht verleihen wollte, würde man die Häufigkeit, mit der ein registriertes Werk konsumiert wird, mit seiner Spieldauer multiplizieren, um den Anteil der Einnahmen zu bestimmen, der jedem registrierten Künstler zusteht. (Zur Erinnerung: In dem Entwurf für das Anmeldeformular werden die hierfür erforderlichen Informationen abgefragt.) Doch das führt vielleicht zu weit. Ist eine 15-Minuten-Version von „Stairway to Heaven" den Hörern wirklich dreimal so viel wert wie ein fünfminütiges Lied von den Beatles? Umfragen und Studien des Konsumentenverhaltens, durchgeführt vom Copyright Office, legen unter Umständen eine bescheidenere Multiplikationsrate nahe. Entscheidend ist aber, dass eine gewisse Berücksichtigung der Spieldauer berechtigt erscheint.

Würde dies alle Musiker dazu motivieren, nur noch lange Lieder zu schreiben und alle Filmemacher dazu, nur noch lange Filme herzustellen? Nein. Die gleichen Kräfte, die bereits die Spieldauer beschränken – Kostendruck und das Bewusstsein für Geschmack und Aufmerksamkeitsspanne von Konsumenten – würden der Verlockung entgegenwirken, durch eine größere Werklänge höhere Einnahmen zu erzielen.

Der zweite Faktor, den man leicht vernachlässigt, ist die wechselnde Intensität des Vergnügens, das die Konsumenten aus verschiedenen Werken ziehen. Aus allen drei Gründen, die zu Beginn dieses Abschnitts dargelegt wurden, wird man, wenn möglich, mehr an jene Künstler zahlen wollen, deren Werke den Konsumenten besonderen Genuss verschaffen, als an jene, deren Werke ihnen weniger gefallen.

In Hinblick auf die Musik wird diese Variable wahrscheinlich hin-

reichend gut durch eine Konsumzählung erfasst: Wenn ich Lied Nr. 1 besonders mag, werde ich es wahrscheinlich oft anhören. Wenn ich Lied Nr. 2 weniger mag, werde ich es wahrscheinlich weniger oft anhören. Daher gibt die Bestimmung der Konsumhäufigkeit für ein bestimmtes Lied hinreichend sicheren Aufschluss über die Intensität des Vergnügens, das die Konsumenten daraus ziehen. Doch selbst im Kontext der Musik ist diese Korrelation unvollkommen: Nehmen wir zum Beispiel an, dass ich Aufnahmen von Roy Hargrove und Branford Marsalis gleichermaßen oft anhöre, aber erstere als Hintergrundmusik nutze, während letztere meine volle Aufmerksamkeit genießt. Der größere Wert, den die Musik von Marsalis für mich hat, wird durch eine Konsumzählung nicht erfasst.

Im Bezug auf Filme sind Konsumdaten ein noch viel schwächerer Indikator für die Konsumerlebnisse: Tatsächlich schaue ich mir einen Film mehr als einmal an, wenn ich ihn besonders mag. Doch von der großen Mehrheit der Filme, die ich nur einmal anschaue, bereiten manche mir sehr viel Vergnügen, andere relativ wenig. Um die Einschätzung des relativen Nutzens verschiedener Filme für die Konsumenten zu verfeinern, muss man solche Unterschiede in irgendeiner Form berücksichtigen. Das gegenwärtige System leistet dies jedenfalls nicht. Ich kann keinen Preisnachlass verlangen, wenn ich aus dem Kinosaal komme und finde, dass der gerade gesehene Film mittelmäßig war. Auch gebe ich kein Trinkgeld, wenn ich einen Film gesehen habe, den ich großartig fand. Doch dass das gegenwärtige System in dieser Hinsicht keine Differenzierung erlaubt, heißt nicht, dass man eine ähnliche Unvollkommenheit im hier vorgeschlagenen alternativen System hinnehmen sollte.

Ist es also möglich, die Intensität des Vergnügens in die Berechnungen einfließen zu lassen? Am naheliegendsten wäre es, die Konsumenten zu befragen, d. h. ein System, das auf Konsumquoten basiert, kann durch ein Abstimmungssystem ergänzt oder

sogar, ersetzt werden. Einige Wissenschaftler, die die Chance eines alternativen Vergütungssystems für die digitale Unterhaltung erforschen, haben Systeme dieser allgemeinen Art in Erwägung gezogen. So traf sich im Frühling 2003 eine kleine Gruppe von Juristen, Wissenschaftlern und Musikern im Banff Centre for the Arts in der kanadischen Provinz Alberta, um ein Gespräch fortzusetzen, das im Herbst 2002 beim „Blur Workshop on Power at Play in Digital Art and Culture" begonnen hatte. Das Thema des Gesprächs: mögliche Wege zur Vergütung von Künstlern, deren Werke durch Peer-to-Peer-Technologien heruntergeladen werden. Einer der Teilnehmer, Jamie Love, fasste die Früchte ihrer Diskussionen danach in einem Dokument zusammen, das als „Blur/Banff-Proposal" bekannt ist. Eine seiner Kernaussagen:

> „Um den Gefahren einer staatlichen Kontrolle über die Geldverteilung oder einem Legitimitätsmangel von Eliten bei der Verteilung zu begegnen, gab es den Vorschlag, die Hörer selbst direkt oder indirekt darüber entscheiden zu lassen, welche Künstler Geld erhalten sollen. Die Hörer würden damit nicht die verpflichtende Lizenzgebühr umgehen, aber sie würden entscheiden, wer das Geld erhält. Zu diesem Thema gab es zahlreiche ähnliche Vorschläge, unter anderem, dass die Hörer die Künstler direkt oder über eine Zwischeninstanz wählen sollten, die die Musiker unterstützt.
>
> Die Rolle dieser Zwischeninstanz wurde ausführlich diskutiert. Schließlich gibt es bereits zahlreiche Gebiete, wo Käufer oder Verkäufer sich für verschiedene Aufgaben Vermittler suchen. Zum Beispiel wählen Firmen, die Aktien verkaufen, für den Börsengang eine bestimmte Börse aus, und die zahlreichen Börsen konkurrieren miteinander um das Vertrauen der Öffentlichkeit. Je mehr Vertrauen eine Börse genießt,

desto mehr Unterstützung erfährt sie durch Investoren.

Es wurde vorgeschlagen, dass die Zwischeninstanzen miteinander konkurrieren und den Hörern verschiedene Möglichkeiten zur Verteilung des Geldes anbieten sollten. In diesem Modell könnte jede Zwischeninstanz ein ganz anderes Verteilungssystem vorschlagen, und die Hörer würden entscheiden (und diese Entscheidung regelmäßig überprüfen), wem sie ihre Gebühren überlassen, und so auf effektive Weise jene Instanzen auswählen, welche die Künstler am besten unterstützen. Alles wäre möglich. So könnte ein Vermittler zum Beispiel vorschlagen:

1. das ganze Geld an Künstler eines bestimmten musikalischen Genres zu verteilen, wie etwa Afrikanische Musik, Amerikanischer Jazz oder Klassische Musik.
2. sicherzustellen, dass 15 Prozent der Einnahmen der Unterstützung früherer Blues-Künstler dienen, die eine Pechsträhne haben.
3. das ganze Geld auf der Grundlage der Downloadmengen zu verteilen.
4. den Hörern zu erlauben, die Gebühren direkt bestimmten Künstlern zuzuweisen.“[70]

Ein System dieser Art würde es tatsächlich zulassen, den Wert genauer zu bestimmen, den die Konsumenten digitalen Werken beimessen. In einem solchen System würde zum Beispiel Marsalis mehr von meinem Geld bekommen als Hargrove.

[70] James Love, „Artists Want to be Paid: The Blur/Banff Proposal,“ `http://www.nsu.newschool.edu/blur/blur02/user_love.html7`.

Mit einer Abstimmung könnten die Konsumenten nicht nur die Musik benennen und belohnen, die sie wirklich mögen, sondern auch Vorlieben anderer Art ausdrücken: Wie einige der im Blur/Banff-Vorschlag dargestellten Beispiele nahe legen, könnten die Konsumenten sich dazu entscheiden, Geldströme von den Künstlern, die sie gern hören oder sehen, zu jenen umzulenken, die es ihrer Ansicht nach „verdient haben" – etwa weil sie in einem bestimmten Bereich Pionierarbeit geleistet haben oder weil sie besonders bedürftig erscheinen. Mit dieser Macht helfen sie unter anderem das auszugleichen, was die Blur/Banff-Teilnehmer als „Britney-Effekt" bezeichnet haben – jene bedauerliche, in Kap. 2 meines Buches erörterte Tendenz, dass „der Großteil des Geldes an eine Handvoll berühmter Künstler (wie Britney Spears) geht, die dadurch enorm wohlhabend werden, während andere Künstler sich gerade eben so durchschlagen."[71]

Einen weiteren potenziellen Vorteil eines solchen Systems nennt Peter Eckersley: Ein Abstimmungsverfahren würde wahrscheinlich eine einfache Hard- und Software erfordern, die dann so eingerichtet werden könnte, dass sie Versuche einer Wahlfälschung durchkreuzt, die, wie man gesehen hat, einem nutzungsbasierten System grundsätzlich drohen.[72]

Diese Vorteile sind beachtlich, doch stehen ihnen einige ernsthafte Probleme gegenüber: Das einfachste besteht darin, dass es grundsätzlich schwierig ist, Menschen zu einer Abstimmung zu bewegen. Viele Webcaster zum Beispiel bitten ihre Hörer schon jetzt darum, die gestreamten Lieder zu „bewerten"; nur wenige Hörer machen sich tatsächlich die Mühe, dies zu tun.

Ein anderes Problem betrifft die Kriterien, die die Verbraucher bei

[71] James Love, „Artists Want to be Paid,"7.

[72] Peter Eckersley, „Virtual Markets for Virtual Goods: An Alternative Conception of Digital Copyright," `http://www.cs.mu.oz.au/pde/writing/index.html`, 12.

ihrer Wahl anlegen: „Das ganze Geld Künstlern eines bestimmten musikalischen Genres zu geben, wie etwa Afrikanische Musik“, erscheint nicht anstößig, sondern sogar löblich. Doch was ist, wenn die Konsumenten ihre Macht nutzen, um Musiker zu belohnen, die sie gutaussehend oder sympathisch finden? Eines der Merkmale der gegenwärtigen Unterhaltungsindustrie, das viele Künstler für schädlich halten, ist der merkliche Druck, ein attraktives Bild von sich zu präsentieren – durch Musikvideos, Fotos in Hochglanzmagazinen, Interviews und so weiter – damit sie Platten oder Filme verkaufen können. Ein Abstimmungssystem könnte dieses Problem eher noch vergrößern als verringern – und so den „Britney-Effekt“ verschärfen, anstatt ihn abzumildern. Wiederum eine andere Möglichkeit, die von Eugene Volokh genannt wird, besteht darin, dass die Konsumenten nicht für die Musiker stimmen, deren Musik ihnen am besten gefällt, sondern für ein politisches Anliegen: Ich kann mich dafür entscheiden, meine gesamten diesbezüglichen Abgaben der National Rifle Association[73] zukommen zu lassen, die das Copyright am „Second Amendment Blues“[74] hält, oder dem Sierra Club[75], Inhaber des Copyrights an den „Tree-Sitting Chants[76]“.[77]

Ein solches Ergebnis wäre aus zwei Gründen bedauerlich: Erstens würde es Geld von der Unterhaltungsindustrie weg– und zu Politikern oder Lobbygruppen hinlenken – eine der größten Befürchtungen von Gegnern eines alternativen Vergütungssystems. Zweitens würde es atmosphärische Störungen in die Signale bringen, die an Musiker und Filmemachern gegeben werden – Anzeichen dafür, was die Konsumenten hören oder sehen wollen. Alles in allem scheint es, dass die Risiken eines Abstimmungssys-

[73] *Anm. d. Übs.:* verteidigt das Recht auf freien Besitz und Kauf von Schusswaffen.

[74] *Anm. d. Übs.:* Der zweite Zusatz – Second Amendment – zur amerikanischen Verfassung gibt jedem US-Bürgers das Recht, eine Waffe zu tragen.

[75] *Anm. d. Übs.:* bedeutende Naturschutzorganisation in den USA.

[76] *Anm. d. Übs.:* Gesänge der Baumbesetzer.

[77] Volokhs Beispiel (dazu gedacht, ein etwas anderes System in Misskredit zu bringen) erscheint in: Volokh, „Download Tax.“

tems schwerer wiegen als der potenzielle Nutzen.

Gibt es einen anderen Weg, die Intensität der Vorlieben (und Abneigungen) der Konsumenten genauer zu messen? Eine Möglichkeit, die Steve Shavell vorschlägt, besteht darin, die Reaktionen der Konsumenten zu beobachten, wenn sie mit den gleichen oder ähnlichen Produkten in anderen Kontexten konfrontiert werden. So kann man aus der Tatsache, dass Opernkarten gemeinhin mehr kosten als die Karten für ein Rockkonzert, den Schluss ziehen, dass die Oper ihren Liebhabern einen intensiveren Genuss bietet. Ähnlich kann man aus der Tatsache, dass Universal Music kürzlich den Verkaufspreis für alle seine CDs – außer denen seiner Klassikabteilung – von 18 auf 12 US-$ gesenkt hat, folgern, dass Klassische Musik für ihre Hörer wertvoller ist als andere Genres. Und so weiter. Diese Schlüsse würden dann zur Austarierung der Zahlungen an die registrierten Künstler der verschiedenen Genres genutzt werden – um zum Beispiel den im Bereich Oper registrierten Künstlern mehr Geld pro Nutzung zu geben als den unter Rockmusik registrierten.

Auf einem bestimmten, sehr hohen Niveau scheint diese Methode sehr sinnvoll zu sein. Um zu entscheiden, wie viel aus dem Topf an die registrierten Film- und Musikschaffenden gehen soll, ist es vermutlich vernünftig, zumindest für die nahe Zukunft, sich am Verhalten der Konsumentengesamtheit in der jüngsten Vergangenheit zu orientieren. Insbesondere können und müssen wir annehmen, dass die relativen Mengen, die die Konsumenten in den vergangenen paar Jahren für Filme und Musik ausgegeben haben, angemessen widerspiegeln, welchen unterschiedlichen Wert diese sehr verschiedenen Unterhaltungsformen für sie besaßen. Diese Richtschnur, zusammen mit dem weiter oben erläuterten „Ausgleichsprinzip“, auf dem dieses System basiert, spricht dafür, die Anteile beizubehalten, die jede Sparte hatte, bevor die neuen Technologien ihre Märkte zu untergraben begannen. Wenn sich diese grobe Einschätzung der Höhe der Verluste, die jede

Gruppe von Copyrightinhabern hinnehmen musste, als korrekt erweisen sollte, würde das Copyright Office daher den Kuchen im laufenden Jahr (2004) wie folgt aufteilen: 527 Mio. US-$ (inflationsbereinigt: 479 Mio. US-$) für die Inhaber von Copyrights an Filmen, 168 Mio. US-$ (inflationsbereinigt: 153 Mio. US-$) für die Inhaber von Copyrights an Kompositionen und 1,214 Mrd. US-$ (inflationsbereinigt: 1,204 Mrd. US-$) für die Inhaber von Copyrights an Musikaufnahmen.

Darüber hinaus erscheint diese Methode allerdings aus drei Gründen hochproblematisch: Erstens, wie die vorhergehenden Beispiele nahe legen, könnte man mit dieser Methode nur zwischen verschiedenen Genres (Oper versus Rockmusik, Actionfilme versus Komödien) unterscheiden, nicht zwischen einzelnen Liedern oder Filmen. Die relevanten Kategorien zu bestimmen – und dann zu entscheiden, wie die einzelnen Aufnahmen einzuordnen sind – würde schwierig werden, teuer und strittig. (Sind Jackie-Chan-Filme am ehesten als Actionfilme oder Komödien oder als etwas ganz Anderes einzuordnen?) Zweitens würden es schwierige Einteilungen dieser Art den zuständigen Beamten erlauben, in Bezug auf die relativen Verdienste verschiedener Unterhaltungsformen ihren persönlichen Vorlieben nachzugeben – eines der Hauptrisiken eines alternativen Vergütungssystems. Und schließlich würde durch die Umsetzung dieses Ansatzes einer der großen Vorteile eines alternativen Vergütungssystems verschenkt werden, den es einem Marktsystem voraus hat: Bei einem alterativen Vergütungssystem spiegelt die öffentlich zugängliche Auswahl an Unterhaltungsprodukten ziemlich genau den Geschmack aller Konsumenten digitaler Unterhaltung wider und ist daher nicht einseitig auf den Geschmack der Reichen ausgerichtet, die in der Lage und willens sind, für ihre Lieder und Filme mehr Geld auszugeben.

Wiederum scheint daher eine Methode zur genaueren Bestimmung der Intensität von Konsumentenwünschen zwar faszinierend, ist aber mit mehr Kosten als Nutzen verbunden. Es wäre

besser, sich auf den unvollkommenen Ansatz zu stützen, der oben skizziert wurde: auf eine einfache Konsumzählung, die die unterschiedliche Länge von Liedern und Filmen berücksichtigt.

Abgeleitete Werke

Es ist heutzutage zunehmend üblich, dass Audio- und Videoaufnahmen Teile anderer Aufnahmen beinhalten. Das vorgeschlagene alternative Vergütungssystem würde es möglich machen, die Einnahmen, die einem solchen abgeleiteten oder zusammengesetzten Werk zustünden, unter denen zu verteilen, die dazu in irgendeiner Form beigetragen haben. Wie genau diese Aufteilung vorzunehmen wäre, bliebe dem Copyright Office überlassen. Aber einige Beispielfälle können dabei helfen, allgemeine Grundsätze aufzustellen, die das Office bei der Formulierung detaillierter Leitlinien leiten könnten:

Digitales Sampling: Rapmusiker nehmen häufig Bruchstücke aus anderen Liedern und verarbeiten (sampeln) sie zu neuen Aufnahmen. (Aus Gründen, die ich in Kap. 2 meines Buches untersucht habe, ist diese Praxis nach geltendem Copyright illegal, sofern sie unautorisiert ist, aber dennoch verbreitet.) Da der Großteil des kreativen Beitrags zur endgültigen Aufnahme vom Rapmusiker stammt, scheint es angemessen, ihm oder ihr den Löwenanteil an den jeweiligen Steuern oder Abgaben zu geben. Diese intuitive Einschätzung stimmt mit einer provisorischen, auf Nützlichkeit bedachten Berechnung überein (und kann sie widerspiegeln): Wenn man dem ursprünglichen Autor einen kleinen Teil der Einnahmen gibt, erhöht dies den Anreiz, Werke zu schaffen, die sich zum Sampeln eignen, ohne dabei den Anreiz zur Produktion von Rapmusik wesentlich zu verringern. Es scheint außerdem gerecht zu sein – lässt man sich von dem oben erwähnten Kriterium der Verteilungsgerechtigkeit leiten. Welche Formel wird diesen Zie-

len gerecht? Da die gesampelten Töne typischerweise nur einen kleinen Teil der endgültigen Aufnahme ausmachen, sollte es eigentlich reichen, die Einahmen entsprechend der jeweiligen Länge des alten und neuen Materials zu verteilen. Wie immer geht es hier nicht um absolute Genauigkeit. Die ungefähren Angaben, die in Frage 7 des Anmeldeformulars verlangt werden, genügen.

Gereinigte Filmversionen: Kap. 1 meines Buches beschrieb die zunehmend übliche Praxis, von kommerziellen Filmen Fassungen herzustellen und zu verbreiten, aus denen anstößige Sex- und Gewaltszenen herausgeschnitten wurden – und vertrat den Standpunkt, dass solches Handeln, wenn auch von zweifelhafter Legalität nach dem gegenwärtigen Copyright, gesellschaftlich wertvoll ist und gefördert werden sollte. Wie sollten die Einnahmen verteilt werden, die auf den Konsum solcher gereinigten Versionen zurückgehen? Das gesamte Material darin stammt von dem ursprünglichen, durch ein Copyright geschützten Film. (Daher wird, wer sein Copyright an diesem Film anmeldet, auf dem Anmeldeformular das letzte Kästchen in Frage 7 ankreuzen.) Unter diesen Umständen erscheint es gerecht, den Großteil der Einnahmen demjenigen zu geben, der das Copyright am Originalfilm hält – gleichzeitig sichert dies einen angemessenen Anreiz zum Filmemachen. Aber nicht alles sollte an den Urheber gehen; auch der „Reiniger" verdient eine Belohnung, schließlich möchte man Anreize für die Reinigung von Filmen geben. Eine 75-zu-25-Prozent-Aufteilung erscheint (ungefähr) richtig – exakte Zahlen liegen im Ermessen des Copyright Office.

Remixe: Was sollte geschehen, wenn ein Künstler eine Musikaufnahme, eine Videoaufnahme und neues Material miteinander kombiniert, um ein neuartiges Werk zu schaffen (von der Art, die in Kap. 1 meines Buches beschrieben wird?[78] Um das Problem

[78] *Anm. d. Hrsg.:* Im ersten Kapitel schreibt Fisher darüber, wie sehr das Erstellen, Verändern und Zusammenmischen von Werken durch neue Techniken vereinfacht wurde und welche Probleme das Urheberrecht in dieser Beziehung aufwirft.

zu konkretisieren, nehme ich einmal an, dass das neue Material mehr als fünf Prozent der endgültigen Aufnahme ausmacht, so dass der Künstler bei Frage 7 des Anmeldeformulars das vorletzte Kästchen angekreuzt hat. Die gleichen Überlegungen, die beim vorigen Beispiel erörtert wurden, scheinen hier von Belang. Der einzige Unterschied besteht darin, dass die Inhaber des Copyrights an den zugrunde liegenden Musik- und Videoaufnahmen sich (ungefähr) 75 Prozent der entsprechenden Einkünfte aus Abgaben teilen und den Rest dem „Remixer" überlassen. (Könnten erstere dagegen Einwände erheben? Nicht, wenn sie ihre Werke im System haben registrieren lassen. Die Auswirkungen dieser Modelleigenschaft auf „moralische Rechte" werden weiter unten noch einmal diskutiert.)

Bisher wurde nur eine Ebene von abgeleiteten Werken betrachtet. Doch sobald ein solches System eingeführt ist, kann man davon ausgehen, mehrere Ebenen zu sehen – Remixe aus gereinigten Filmen, Rapaufnahmen und so weiter. Würde das System weiterhin jedem, der zu dem endgültigen Werk beigetragen hat, seinen oder ihren gerechten Anteil zusprechen? Ja, das würde es, aber nur bis zu dem Punkt, ab dem die Verwaltungskosten, die durch die Ermittlung jedes Beitrags und die Verteilung der entsprechenden Geldsumme entstehen, das Ganze sinnlos machen. Die moderne Computertechnologie wird diesen Punkt weit hinausschieben. Doch, wiederum vereinfacht gesagt, sobald die Kette abgeleiteter Werke lang genug ist, dass der Anteil, der jemandem zusteht, der zu einem frühen Kettenglied beigetragen hat, unter ein Prozent fällt, geht er oder sie leer aus.[79]

[79] Die Anwendung einer entfernt vergleichbaren Beschränkung auf die Anteile am Grundbesitz der Native Americans wurde vom Obersten Gerichtshof der USA als nicht verfassungsgemäß erklärt, vgl. Hodel v. Irving, 481 U.S. 704 (1987). Schwierigkeiten mit der Verfassung werden jedoch in diesem Kontext aus Gründen, die an späterer Stelle ausgeführt werden sollen, wahrscheinlich nicht auftreten.

Vorzüge und Defizite

Fast (aber nur fast) alle würden von der Übernahme dieses Systems profitieren: Die direktesten Nutznießer wären die Konsumenten. Um zu erkennen, in welcher Form und in welchem Ausmaß, muss man sich vor Augen halten, dass der durchschnittliche amerikanische Haushalt gegenwärtig ungefähr 470 US-$ im Jahr für Kauf, Ausleihe und Abonnements von Audio- und Videoaufnahmen ausgibt. Zusätzlich „zahlen" die Mitglieder des Durchschnittshaushalts für den Zugang zu Aufnahmen im Radio oder Fernsehen auch einen hohen (allerdings schwierig zu berechnenden) Preis, indem sie Werbung anhören oder -sehen, auf die sie lieber verzichten würden. Vor diesem Hintergrund ist zu bedenken, wie sich das vorgeschlagene System im ersten Jahr seiner Wirksamkeit auf die drei Hauptgruppen von Konsumenten auswirken würde.[80]

---

[80] Die im Text dargelegte Einschätzung zu den Ausgaben eines Durchschnittshaushaltes für Unterhaltungsaufnahmen basiert auf folgenden Zahlen: Im Jahr 2000 wurden in den USA Tonaufnahmen (einschließlich Singles) im Gesamtwert von 14,042 Mrd. US-$ verkauft, 21,856 Mrd. US-$ wurden für die Ausleihe und den Kauf von Videos ausgegeben, 7,314 Mrd. US-$ wurden für Premium Cable-Verträge und 1,426 Mrd. US-$ für Pay-per-View-TV gezahlt, das macht insgesamt 44,638 Mrd. US-$. Die durchschnittlichen Ausgaben jedes der 105.480.101 US-Haushalte betrugen damit 423 US-$. Im Jahr 2003 wurden in den USA Tonaufnahmen im Wert von 11,428 Mrd. US-$ verkauft; 27,503 Mrd. US-$ wurden für die Ausleihe und den Kauf von Videos ausgegeben, 9,143 Mrd. US-$ wurden für Premium Cable-Verträge und 2,18 Mrd. US-$ für Pay-per-View-Fernsehen gezahlt, das macht insgesamt 50,254 Mrd. US-$. Die durchschnittlichen Ausgaben jedes der 108.424.184 Haushalte betrugen damit 463 US-$. Im Jahr 2004 wird die Zahl sicherlich höher sein. (Die weiter zurückgehenden Verkaufszahlen bei Tonträgern werden durch ständig steigende Ausgaben für den Zugang zu Videoaufnahmen mehr als ausgeglichen.) Eine vorsichtige Schätzung der Durchschnittsausgaben pro Haushalt geht daher von 470 US-$ aus. Diese Daten stammen aus: Households and Families: 2000, Census 2000 brief, „2002 American Community Survey Profile," Table 1: General Demographic Characteristics, `http://www/census/gov/acs/www/Products/Profiles/Single/2002/ACS/Tabular/010/01000US1.htm`; sowie aus den in den Fußnoten 19 und 21 genannten Quellen. Welchen Preis die Amerikaner für den Zugang zu Unterhaltungsaufnahmen „zahlen", die mit kommerzieller Werbung vermischt sind, machen folgende Zahlen deutlich: 2004 wird jeder Amerikaner im Schnitt 1.521 Stunden damit zubringen, (Kabel-)Fernsehen (ohne Premiumkanäle) anzu-

Die Gruppe, die von dem neuen System am deutlichsten profitieren würde, besteht aus den 30,2 Mio. Haushalten, die 2004 bereits sowohl über Computer als auch über Breitbandzugang verfügen. Die neue Abgabe würde ihre Vertragsgebühren im ersten Jahr um 64 US-$ erhöhen. Doch dafür hätten sie nun einen bequemen, werbefreien Zugang zu unbegrenzten Mengen von Unterhaltungsaufnahmen ohne Aufpreis. Wenn man davon ausgeht, dass sie vorher zumindest durchschnittliche Beträge für Musik und Filme ausgegeben haben, würden sie fortan wesentlich günstiger dabei wegkommen.

Den 34,8 Mio. Haushalten, die 2004 Internetzugang haben, aber nicht an das Breitbandnetz angeschlossen sind, stünden drei Möglichkeiten offen: Sie könnten a) einen Vertrag mit einem Kabel- oder DSL-Dienst abschließen, wodurch ihre jährlichen Internetkosten von etwa 221 US-$ auf 609 US-$ ansteigen – ein Sprung von 388 US-$– und dadurch alle Vorteile des neuen Systems ausschöpfen; b) über ihre Einwähl-Modems ohne Aufpreis werbefreie Unterhaltungsaufnahmen erhalten, allerdings weniger bequem und schnell als über Breitbandzugang; oder c) einfach weiterhin Unterhaltungsaufnahmen auf die altmodische Art käuflich erwerben.

---

schauen, und weitere 995 Stunden mit Radiokonsum. Die überwältigende Mehrheit der auf diese weise konsumierten Sendungen besteht aus kommerziellem, durch Werbung unterstütztem Material. Ungefähr zehn Minuten jeder Sendestunde sind der Werbung vorbehalten. Damit ist jeder Amerikaner im Schnitt 419 Stunden Werbung im Jahr ausgesetzt. Natürlich sind die Konsumenten in der Lage, einige der Werbeblöcke zu vermeiden, indem sie den Raum für eine Zwischenmahlzeit verlassen, den Fernseher leisestellen und sich unterhalten, einen anderen Sender einschalten, usw. Doch selbst die Nutzer von Videorecordern (von denen viele genau deshalb diese Geräte kaufen, um Werbung zu vermeiden) schauen am Ende 45 Prozent der Werbung, die in die aufgenommenen Sendungen eingebettet ist. Wenn man dann vorsichtig schätzt, dass die Bevölkerung als Ganzes 50 Prozent der Werbung konsumiert, die mit dem Fernsehprogramm geliefert wird, verbringt jede Person im Schnitt 209 Stunden im Jahr – umgerechnet 26 Acht-Stunden-Tage – mit dem Konsum von Werbung. Für die zugrunde liegenden Daten vgl. U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2002, No. 1102: „Media Usage and Consumer Spending: 1996–2005," `http://www.census.gov/prod/2003pubs/02statab/infocom.pdf`; und Kishore, „The Death of the 30-Second Commercial," 3, 7.

Mit den Optionen A und B würden sie besser fahren, mit Option C nicht schlechter als heute.[81]

Die 44,5 Mio. Haushalte, die 2004 immer noch keinen Zugang zum Internet haben, würden sich alles in allem wohl in einer ähnlichen Situation wiederfinden: Auch sie würden immer noch in der Lage sein, auf herkömmliche Weise an Unterhaltungsprodukte zu gelangen – durch den Kauf von CDs, durch Kauf und Ausleihe von Videos, durch Nutzung kommerzieller Radio- und Fernsehsender und so weiter. Insofern würden sie keinen Schaden erleiden. Sie könnten sogar einen kleinen Nutzen aus dem neuen System ziehen: Aus Gründen, die in Kürze erläutert werden, wird die Vielfalt der im öffentlichen Umlauf befindlichen Lieder und Filme wahrscheinlich wachsen. Auf der anderen Seite werden wohl zumindest einige der neuen Produkte nur online erhältlich und damit ihrem Zugriff entzogen sein. Per Saldo würden sie kaum Schaden erleiden, sondern durch das neue System womöglich noch gewinnen.

Tatsächlich müssten sich einige Kunden neue elektronische Geräte anschaffen, um von sämtlichen Vorteilen dieses neuen Systems zu profitieren. Doch die Amerikaner kaufen bereits PCs – die teuerste Komponente eines internetbasierten Unterhaltungssystems – zu außerordentlichen Preisen und aus Gründen, die in keinem Zusammenhang mit dem Zugang zu Musik und Filmen stehen. Die meisten anderen Komponenten sind nicht besonders kostspielig. Und die Konsumenten, die den Wechsel vollziehen würden,

[81] Würden sie mit Option C wirklich nicht schlechter fahren? Wenn sich das neue System durchgesetzt hat, ist zu erwarten, dass Einzelhändler und Verleiher, die sich auf Unterhaltungsprodukte im traditionellen Format spezialisiert haben (wie Tower Records und Blockbuster) mit zunehmender Geschwindigkeit ihre Tore schließen. Vgl. Vanessa E. Jones, „They're Tuned in to Customers' Needs," Boston Globe, November 19, 2003, C12. Allerdings werden große Zwischenhändler, wie Amazon.com and Netflicks, die solche Produkte per Post liefern, wahrscheinlich überleben und vielleicht expandieren. Daher würden die nachteiligen Auswirkungen für Konsumenten, die bei den traditionellen Formaten bleiben, vermutlich moderat ausfallen.

brauchten nicht länger die Geräte zu kaufen (und reparieren zu lassen), die für die alten Formate erforderlich sind: CD-Spieler, Videorecorder, DVD-Spieler und so weiter.

Vom Standpunkt der Konsumenten betrachtet, hätte das neue System auch noch andere Vorteile: Da die Grenzkosten für Unterhaltung dann gegen Null gehen würden, könnten sie so viele Lieder hören und Filme sehen, wie sie möchten. In der Sprache der Ökonomie besteht das Nettoergebnis in einer bedeutenden Reduzierung des „Nettowohlfahrtsverlustes" und in einem entsprechenden Anstieg der „Konsumentenrendite". Um ein weniger technisches Vokabular zu verwenden: Am Ende werden sich Musik und Film ganz anders „anfühlen": Man wird alle Formen von Unterhaltungsaufnahmen in der Weise wahrnehmen, wie derzeit das in Funk und Fernsehen gebotene Material: Sie werden jederzeit zugänglich sein und den Konsumenten kostenlos vorkommen. Der Unterschied ist aber der, dass Qualität und Vielfalt dieser „kostenlosen" Inhalte drastisch steigen und sie nicht mit Werbung gespickt sein werden.

Ein weitere bedeutende Veränderung würde darin bestehen, dass innerhalb jenes Teils des Unterhaltungsmarkts, der von dem neuen System gesteuert wird, die Preisdiskriminierung verschwinden würde: Die Konsumenten würden nicht länger in Klassen aufgeteilt, auf der Grundlage ihrer Fähigkeit und Bereitschaft, für Aufnahmen Geld auszugeben. Dann würden alle Konsumenten die gleiche (geringe) Summe – über Abgaben auf elektronische Geräte und Dienste – für Audio- und Videoaufnahmen zahlen. Sollte man diesen Effekt bejubeln? Die Konsumenten würden doch ganz offensichtlich davon profitieren. Aber was ist mit der Gesellschaft im Ganzen? Immerhin legten die letzten Abschnitte von Kap. 4 meines Buches nahe, dass aus Sicht des Gemeinwohls die durch wirkungsvolle Verschlüsselungssysteme ermöglichten verfeinerten Preisdiskriminierungsmuster letztendlich der Kombination aus Monopolpreisfindung und Preisdiskriminierung zweiten Gra-

des unterlegen sind, die derzeit von Plattenfirmen und Filmgesellschaften angewandt wird. Über diese Schlussfolgerung lässt sich streiten. Es ist aber unstrittig, dass eine einheitliche Grenzkostenpreisfindung vom Standpunkt des Gemeinwohls aus besser ist als jede andere der vorgestellten Strategien.

Und schließlich hätte das vorgeschlagene System, gegenüber dem gegenwärtigen Stand der Dinge wie gegenüber den in Kap. 4 und 5 meines Buches betrachteten Reformvorschlägen, einen weiteren großen Vorteil für die Konsumenten: Mit den zugänglichen digitalen Aufnahmen könnten sie machen, was sie wollen. Weder technische noch gesetzliche Hindernisse stünden ihnen dabei im Weg, wenn sie nach Herzenslust Lieder oder Filme bearbeiten würden, die in ihre Hände gelangen. Das Potenzial für semiotische Demokratie[82] – von der Art, wie ich sie im Detail in Kap. 1 meines Buches betrachtet habe, wäre enorm.

Künstler aller Art würden ebenfalls von dem neuen System profitieren: Erstens wären ihre Einkünfte vor einem totalen Einbruch geschützt. Zweitens genössen sie größere künstlerische Freiheit und finanzielle Unabhängigkeit. Der zweite Effekt ist am leichtesten bei den Musikern zu sehen – und bei ihnen vermutlich am größten. Die ersten beiden Kapitel meines Buches zeigten, worunter und weshalb die meisten auftretenden Künstler in der gegenwärtigen Musikindustrie leiden: Bis vor kurzem konnten sie nur dann auf Ruhm und Reichtum hoffen, wenn sie einen Langzeitvertrag mit einer der großen Plattenfirmen eingingen. Die in der Regel harten Vertragsbedingungen hatten zur Folge, dass nur einige wenige Stars Erfolg hatten, für die ihre Plattenfirmen intensiv Werbung machten. In letzter Zeit haben sinkende Kosten bei der Musikproduktion eine wachsende Zahl von Musikern dazu ermutigt, sich von solchen Vereinbarungen zu befreien und sich selbständig zu machen. Doch fehlende plausible Geschäftsmodel-

[82] *Anm. d. Hrsg.:* Siehe Fußnote 9.

le für die Direktvermarktung ihrer Aufnahmen haben die Zahl der Abtrünnigen begrenzt. Das vorgeschlagene System würde die Möglichkeiten drastisch erweitern: In der neuen digitalen Welt könnten die Musiker dann – zu geringen Kosten – ihre eigenen Aufnahmen herstellen, eigene Internetauftritte kreieren und ihre Waren der ganzen Welt anbieten. Die Konsumenten würden nicht direkt für die Aufnahmen zahlen. Stattdessen würden die Musiker über die staatliche Verwaltung Tantiemen erhalten – deren Höhe von der Beliebtheit ihrer Musik abhängt.

Ein wichtiger Nebeneffekt wäre der merkliche Anstieg der Vielfalt öffentlich zugänglicher Aufnahmen. Aus Gründen, die ich in Kap. 2 meines Buches skizziert habe, hat sich die von den großen Unternehmen gelieferte Auswahl an Unterhaltungsprodukten in letzter Zeit verringert. Die Zahl der jährlich in den USA herausgebrachten Filme ist in den vergangenen Jahren stabil geblieben, doch sind viele Beobachter der Meinung, dass die Vielfalt abgenommen hat. Eine ähnliche Verengung hat in der Musikindustrie stattgefunden. Wenn die Verbreitung durch große Zwischenhändler – Plattenfirmen und Filmgesellschaften – nicht länger der einzig profitable Weg wäre, um die Konsumenten mit Unterhaltungsaufnahmen zu versorgen, kann man davon ausgehen, dass sich die Zahl der Lieferanten und deren Angebotsvielfalt radikal steigern würden.

Im Übrigen würde das vorgeschlagene System zwei Ziele miteinander vereinbaren helfen, die lange als gegensätzlich angesehen wurden: die Erleichterung aufeinander aufbauender Innovationen und die Sicherstellung einer angemessenen Vergütung für Pioniere. Situationen, die in der Regel zu Spannungen zwischen beiden führen, entstehen in vielen ökonomischen und kulturellen Kontexten: X entwickelt ein neuartiges Bremssystem für Züge und lässt seine/ihre Erfindung patentieren; Y fügt der Erfindung eine Eigenschaft hinzu und erzielt damit ein deutlich überlegenes Bremssystem. Der Roman von X verbindet eine ungewöhnliche und faszinierende Handlung mit einem mittelmäßigem Schreib-

stil; Y, ein besserer Schriftsteller, verfasst einen zweiten, lesbareren Roman mit der gleichen Handlung. X entwickelt das erste benutzerfreundliche Programm für die Tabellenkalkulation, Y entwickelt ein funktional überlegenes Programm mit der gleichen Schnittstelle. In jedem dieser Fälle möchte man X mit genügend Rechten ausstatten, um potenzielle Pioniere der Zukunft zu ermutigen, eine ähnlich bahnbrechende Leistung zu vollbringen und sie dann der Öffentlichkeit zugänglich zu machen – aber man möchte X auch daran hindern, diese Rechte in einer Weise auszuüben, die andere davon abhält, diese Leistung noch zu übertreffen.

Die Instrumente, die das amerikanische Copyright vorsieht, um mit Situationen wie diesen umzugehen, wurden in Kap. 2 erläutert: der Test auf „substanzielle Ähnlichkeit", die Doktrin von den abgeleiteten Werken, die Doktrin des „fair use" und der Ausschluss des Copyrightschutzes für Gebrauchsanweisungen. Diese Instrumente haben drei Fehler: Erstens sind sie bekanntermaßen vage. Wie zum Beispiel in Kap. 2 und 3 meines Buches gezeigt wurde, muss jedes Mal ad hoc eine gerichtliche Klärung herbeigeführt werden, wenn jemand wie Y für sich in Anspruch nimmt, dass sein Werk als „fair use" der durch ein Copyright geschützten Arbeit von X einzustufen sei. Dieser Vorgang ist teuer und oft schlecht abzuschätzen. Zweitens sind die Doktrinen wenig geeignet, um echte Verbesserungen zugrunde liegender Arbeiten im Unterschied zu deren bloßem Gebrauch zu erkennen und zu rechtfertigen. Und schließlich erlauben diese Doktrinen im Falle eines Rechtsstreits nur zwei Ergebnisse: Entweder wird die Arbeit von Y als Verletzung der Arbeit von X gewertet, dann muss Y an X eine frei verhandelbare Gebühr für das Recht zahlen, dieses Werk von X zu nutzen, und X kann nach Belieben die Erlaubnis verweigern, egal, welcher Preis geboten wird. Oder aber die Arbeit von Y wird nicht als Verletzung der Arbeit von X eingestuft, dann steht es Y frei, seine Weiterentwicklung in der Öffentlichkeit zu verbreiten, und X erhält von den daraus resultierenden

Erlösen keinen Cent. Die analogen Doktrinen im Patentrecht – die Bestimmungen zu „Äquivalenten“, „umgekehrten Äquivalenten“ und „blockierenden Patenten“ – sind nur geringfügig flexibler.[83]

In dieser Hinsicht wäre das vorgeschlagene Vergütungssystem sowohl dem Copyright als auch dem Patentrecht mehrfach überlegen: Wie der vorhergehende Abschnitt zeigte, würden die Autoren von zusammengesetzten Werken (wie Rapsongs, gereinigte Filme und „Remixe“) auf ihren Anmeldeformularen die durch Copyright geschützten Werke angeben, die sie in ihre eigenen Werke eingearbeitet haben, sowie die Gesamtlänge des genutzten Materials. Auf der Grundlage dieser Angaben und bestimmter Formeln würde der generierte Einkommensstrom unter den verschiedenen Urhebern aufgeteilt werden, wobei die Anteile grob der relativen Größe ihrer Beiträge entsprechen würden. Das Ergebnis wäre ein billiges, berechenbares und leicht zu verwaltendes System, das sowohl Pioniere als auch Weiterentwickler angemessen vergütet. Da Unterhaltungsprodukte, die offen auf anderen aufbauen, immer häufiger und bedeutender werden, wird dieser Vorteil des vorgeschlagenen Systems eine immer größere Rolle spielen.

Künstler würden also finanziell von dem neuen System profitieren, bei der Verbreitung ihrer Aufnahmen weniger abhängig von einigen wenigen Zwischenhändlern sein und bei der Einarbeitung der Werke anderer Künstler in ihre eigenen viel größere Freiheiten haben. So weit, so gut. Aber was ist mit jenen Künstlern, deren Werke ohne Erlaubnis genutzt werden – mit dem Regisseur, dessen Meisterwerk von anstößigen Stellen gereinigt wird, mit dem Sänger, dessen Erkennungslied in einen Film eingebettet wird, dessen Botschaft er abstoßend findet, und so weiter? Nach

[83] Zu den Defiziten der „fair use“-Doktrin vgl. William Fisher, „Reconstructing the Fair Use Doctrine,“ Harvard Law Review 101 (1988): 1659, 1667–95. Zu der Unbeholfenheit anderer Aspekte des Copyrights beim Umgang mit Verbesserungen und zur leichten Überlegenheit entsprechender Aspekte des Patentrechts vgl. Mark Lemley, „The Economics of Improvement in Intellectual Property Law,“ Texas Law Review 75 (1997): 989.

geltendem Copyright können sie oder ihre Bevollmächtigten die Entwicklung solcher abgeleiteten Werke verhindern. In dem hier vorgeschlagenen alternativen Vergütungssystem könnten sie dies nicht. (Sie würden Geld einnehmen, wenn die abgewandelten Werke verbreitet werden, könnten aber weder deren Entstehung noch deren Verbreitung verhindern.) Manche Künstler finden die Aussicht auf einen solchen Kontrollverlust hinsichtlich der öffentlichen Präsentation ihrer Werke erschreckend.[84]

Zwei Aspekte des Systems könnten ihnen ein wenig Trost verschaffen – der eine rechtlicher, der andere technischer Natur: Erstens ließe das vorgeschlagene System die Regeln des (amerikanischen) Markenrechts unberührt, die es untersagen, die Verbraucher in Hinblick auf die Herkunft von Gütern und Diensten zu täuschen. So würde es zum Beispiel den Lanham Act[85] verletzen, wenn man die gereinigte Version eines Spielberg-Films verbreiten würde, ohne deutlich zu machen, dass sie sich von der Originalversion Spielbergs unterscheidet. (Um ein solches Rechtsrisiko auszuschließen, wird man von „Reinigern" verlangen, an den Anfang des Filmvorspanns einen Disclaimer, d. h. eine Erklärung wie die folgende zu stellen: „Dieser Film stellt eine Abänderung der Originalversion dar. Sexuell anstößige Wörter und Szenen sind gestrichen worden. Autor und Inhaber von Copyrights an dieser Originalversion sind für diese Veränderungen nicht verantwortlich.") Zweitens würde das Register des Copyright Office, auf dem das neue System basiert, der Öffentlichkeit über das Internet zugänglich sein. Dann könnte jeder Konsument ganz einfach die Zusammensetzung jeder registrierten Audio- oder

[84] Filmemacher neigen besonders dazu, auf diesen Aspekt des vorgeschlagenen Systems allergisch zu reagieren: Im November 2003 erörterte ich das vorgeschlagene System in einer Runde bei Warner Bros. Entertainment, vor Rechtsanwälten von sechs der sieben großen Filmgesellschaften. Die Anwesenden zeigten sich durch viele Aspekte des Plans beunruhigt – aber das Ausmaß, in dem dieser das Recht der Copyrightinhaber untergräbt, den Inhalt ihrer Werke zu kontrollieren, schien sie am meisten zu verärgern.

[85] *Anm. d. Hrsg.:* Amerikanisches Bundesgesetz über Markenrechte.

Videoaufnahme feststellen – welche anderen Aufnahmen darin verarbeitet wurden und wie viel Originalmaterial hinzugefügt wurde. Zusammen würden diese beiden Aspekte die Gefahr auf ein Minimum reduzieren, dass ein Konsument versehentlich einem Komponisten, Darsteller oder Filmemacher für ein bestimmtes Werk entweder zu viel oder zu wenig Anerkennung zollt.

Dennoch trifft es zu, dass Künstler bei diesem System einen großen Teil der Kontrolle verlieren würden, die sie nach amerikanischem Copyright über das Schicksal ihrer Werke besitzen, nachdem diese in die öffentliche Sphäre entlassen wurden – und dass manche Künstler diesen Verlust als schmerzhaft empfinden würden. Eine unbekümmerte Antwort wird darauf hinweisen, dass dieser (und nur dieser) Aspekt des neuen Systems freiwilligen Charakter hätte, da das Privileg zur Entwicklung abgeleiteter Werke nur solche Audio- und Videoaufnahmen beträfe, die in Einklang mit dem neuen System registriert wurden. Daher könnten Künstler, die die Aussicht auf einen Verlust kreativer Kontrolle wirklich entsetzlich finden, einfach die Anmeldung ihrer Aufnahmen unterlassen und damit die Ansprüche behalten, die sie gegenwärtig nach Sektion 106 (2) des amerikanischen Copyrights besitzen. Aber das ist keine faire Antwort. Das neue System wird, wenn es verwirklicht ist, dem bestehenden als Verfahren zur Verbreitung von Unterhaltungsprodukten weit überlegen sein. Wenn sie Geld verdienen oder ein breites Publikum erreichen wollen, werden sich wohl die meisten Künstler dazu genötigt sehen, es zu nutzen.

Eine ernstere Antwort wird entgegnen, dass das Interesse der Musiker und Filmemacher an der Integrität jeder Kopie ihrer Aufnahmen in der neuen digitalen Welt nicht länger schutzwürdig sei (wenn es das denn je war). Schließlich müssen Künstler in vielen anderen Bereichen Revisionen und Rekonstruktionen ihrer Arbeit hinnehmen: Ein Architekt zum Beispiel kann den Besitzer eines von ihm geplanten Gebäudes nicht daran hindern, nach Her-

zenslust „Veränderungen“ an der Struktur vorzunehmen – oder daran, das veränderte Gebäude wieder zu verkaufen. Die Rechte eines Möbeltischlers sind ähnlich eingeschränkt. Beide Beispiele betreffen einzigartige Kunstwerke. Das Interesse eines Musikers oder Filmemachers, die Veränderung und darauffolgende Neuverbreitung eines von Millionen von Duplikaten seiner Werke zu verhindern, erscheint nachweislich schwächer. Letztendlich, und das ist vielleicht wichtiger, würde das Recht auf Integrität, welche bescheidene Bedeutung es in diesem Kontext auch haben mag, mehr als ausgeglichen durch den konkurrierenden Wert der semiotischen Demokratie – durch die Befähigung der Allgemeinheit dazu, aktiver an der Konstruktion ihrer kulturellen Umgebung mitzuwirken.[86]

Leser, die dieses Argument nicht überzeugt, fühlen sich vielleicht von einem Ansatz angesprochen, den Jamie Boyle vorschlägt: Wenn man im neuen System einen gewissen Grad von Schutz für moralische Rechte aufrecht erhalten möchte, könnte man einen eigenen Zweig innerhalb des Systems für jene Künstler schaffen, die ihre Werke nicht der Gefahr von Remixen, Sampling, Parodien und so weiter aussetzen wollen. Durch Ankreuzen eines Kästchens auf dem Anmeldeformular könnten sich die angemeldeten Künstler die Ansprüche erhalten, die sie gegenwärtig besitzen, um die Bildung abgeleiteter Werke zu kontrollieren (Ansprüche, die natürlich durch die „fair-use“-Doktrin gerechtfertigt sein müssen). Die Wahl dieser Option hätte ihren Preis: Durch Ankreuzen dieses Kästchens würden sich die Künstler damit einverstanden erklären, nur, sagen wir einmal, zwei Drittel der Summe gezahlt zu bekommen, auf die sie sonst im neuen System Anspruch gehabt hätten. Das verlorene Drittel würde einerseits Künstler davon abhalten, diesen Weg leichtfertig zu gehen, andererseits würde es eingesetzt werden, um jene Künstler, die diese Option nicht gewählt haben, für die in Zukunft eingeschränkte Materialbasis

[86] Zu den Einschränkungen der Architektenrechte vgl. Nimmer on Copyright §2.20.

halbwegs zu entschädigen.

Wer könnte sonst noch Grund zur Klage haben? Mit Sicherheit die Hersteller, Lieferanten und Händler der Datenträger, die gegenwärtig zur Speicherung von Audio- und Videoaufnahmen benutzt werden. Die größte Kostenersparnis im neuen System wird dadurch erreicht, dass sie ausgeschlossen würden. Es kann daher nicht überraschen, dass ihre Geschäfte leiden würden. Man kann davon ausgehen, dass Ketten, die sich auf den Verkauf von CDs und Kassetten oder den Verleih von Videos und DVDs spezialisiert haben, noch mehr Läden schließen, und dass CD- und DVD-Hersteller ihre Produktion zurückfahren würden.

Die großen Fische im bestehenden System – die Plattenfirmen und Filmgesellschaften – würden anfangs nicht darunter leiden. Im Gegenteil, zumindest für ein paar Jahre würde das vorgeschlagene System ihnen dabei helfen, die an die Internetaktivitäten verlorenen Einkünfte durch die über das Copyright Office verteilten Abgaben zu ersetzen. Ihr langfristiges Schicksal ist allerdings eher zweifelhaft. Da das Einkommen eines Copyrightinhabers, wie vorher auch, von der Popularität seiner oder ihrer Werke abhängen würde, ist es weiterhin wichtig, die Nachfrage nach einem bestimmten Lied oder Film anzukurbeln. Marketing und Promotion würden entscheidende Kräfte in der schönen neuen Welt bleiben. In dem einen Szenario könnten Plattenfirmen und Filmstudios aus ihrer Erfahrung und Macht im Marketing Kapital schlagen und in der neuen Situation stark und profitabel bleiben. In einem anderen Szenario jedoch würden sie von neueren, schlankeren Unternehmen ausgestochen werden, die eher in der Lage sind, die durch das Internet ermöglichten verschiedenen Marketingstrategien zu entwickeln und auszunutzen. Alles wird von der Flexibilität der bestehenden Firmen abhängen.

Was ist mit den Herstellern von Unterhaltungselektronik und den Anbietern von Breitbanddiensten? Bei der zweiten oben erörter-

ten Finanzierungsmöglichkeit, der Kulturflatrate, wären deren Produkte Gegenstand beträchtlicher Abgaben. Würde das nicht ihr Geschäft untergraben? Vielleicht. Aber die Abgaben würden nicht maßlos hoch sein – weitaus niedriger zum Beispiel, als die Abgaben auf Alkohol, Zigaretten oder Benzin. Bedeutsamer ist, dass das neue System ihre Produkte für die Konsumenten wesentlich wertvoller machen und so die Nachfrage nach ihnen erhöhen würde. Und schließlich würde mit der Einführung einer Kulturflatrate auch der Bedarf an Regeln entfallen – wie die in Kap. 4 meines Buches erörterten CBDTPA- und die „Broadcast flag"-Systeme[87], die die Freiheit bei der Entwicklung solcher Systeme einschränken. Alles in allem würden sie also besser und nicht schlechter fahren.

Schließlich würde auch die Gesellschaft im Ganzen von dem Wechsel zu einem solchen System profitieren: am offensichtlichsten dadurch, dass die Transaktionskosten insgesamt zurückgehen würden. Es gibt in diesem Modell deutlich weniger Gesetze als in jedem anderen Modell, das in den vorhergehenden Kapiteln meines Buches betrachtet wurde. Viele Fragen zur Auslegung der gegenwärtig herrschenden Doktrinen, die Rechtsstreitigkeiten auslösen – und die in den von mir in Kap. 4 und 5 beschriebenen Systemen bestehen blieben–, würden irrelevant werden: Soll die Schaffung eines zeitlich begrenzten Puffers, der das Streamen einer Audio- oder Videoaufnahme begleitet, als „öffentliche Wiedergabe", als „Vervielfältigung", als beides oder als keines von beiden betrachtet werden? Soll Launch.com als „interaktiver" oder als „nichtinteraktiver" Webcaster gewertet werden? Millionen von

[87] *Anm. d. Hrsg.:* Der Consumer Broadband and Digital Television Promotion Act (CBDTPA) hätte alle Geräte verboten, die die Nutzung digitaler Inhalte ohne die Beachtung von DRM-Mechanismen ermöglicht hätten, ebenso „Broadcast-flag"- oder Sendeflaggen-Systeme. Beide Systeme sollten Urheberrechtsverletzungen verhindern, wurden aber stark kritisiert, weil sie eine ganze Reihe bisher legaler privater Nutzungen verhindert hätten, wie z.B. das Aufnehmen von TV-Sendungen ohne Erlaubnis der Sendeanstalt. Siehe dazu z.B. die Webseite der Electronic Frontier Foundation (`www.eff.org`).

Dollar hängen derzeit von der Beantwortung solcher Fragen ab. In dem vorgeschlagenen System wären sie irrelevant. Das Ergebnis: weniger Rechtsstreitigkeiten, weniger Anwälte, weniger gesellschaftliche Verschwendung. Die Kosten für die Durchsetzung von Regeln würden ebenfalls drastisch sinken. Wie ich in Kap. 3 meines Buches gezeigt habe, sind die Geldmengen, die durch Anbieter von Inhalten und der Gesellschaft im Ganzen eingesetzt wurden, um Copyrightverletzungen zu verfolgen, im vergangenen Jahrzehnt stark angestiegen. In dem vorgeschlagenen Modell wären sie größtenteils unnötig. Ebenso wenig müssten Anbieter von Inhalten die Kosten für die Entwicklung und Anwendung von Verschlüsselungssystemen tragen. Natürlich ist das vorgeschlagene System nicht kostenlos zu haben. Ich habe vorsichtig geschätzt, dass die Verwaltungskosten in der Anfangszeit 20 Prozent der neuen Einnahmen verschlingen werden. Doch verglichen mit den Kosten, die mit allen plausiblen Alternativlösungen verbunden wären, ist diese Belastung noch moderat zu nennen.[88]

Mindestens ebenso bedeutsam wie diese wirtschaftlichen Vorteile des vorgeschlagenen Systems wäre das Verschwinden der verbreiteten Gesetzesübertretungen, die durch das gegenwärtige System gefördert werden: Im Frühjahr 2003 haben ungefähr 35 Mio. Amerikaner unerlaubt digitale Unterhaltungsprodukte aus dem Internet heruntergeladen. Nachdem die RIAA [89] ihre mit großer Publicity verbundene Kampagne zur Aufdeckung und Bestrafung einzelner Downloader,[90] begonnen hatte sank diese Zahl drastisch. Doch gegen Jahresende waren mindestens 18 Mio. Ame-

[88] Zur Untersuchung einiger dieser komplexen Fragen vgl. R. Anthony Reese, „Copyright and Internet Music Transmissions: Existing Law, Major Controversies, Possible Solutions," University of Miami Law Review 55 (2001): 237; und Hillel Parness, „Internet Radio: As RIAA and DiMA Prepare to Do Battle Over 'Interactivity,' Questions Resurface About ISP Liability," Cyberspace Lawyer 6 (2001): 2.

[89] *Anm. d. Hrsg.:* Recording Industry Association of America – Verband der Musikindustrie in den USA.

[90] *Anm. d. Hrsg.:* Vgl. dazu die deutsche Kampagne „Raubkopierer sind Verbrecher".

rikaner immer noch illegal als Downloader aktiv. Ein Nebeneffekt (oder vielleicht die Hauptabsicht) dieser Kampagne: Der Anteil der Bevölkerung, der die Unrechtmäßigkeit dieses Handelns einsieht, ist stark gestiegen. Und trotzdem machen Millionen damit weiter. Dass so viele Menschen bewusst die Gesetze übertreten, ist kulturell bedenklich. Die Reformen, die ich in Kap. 4 und 5 meines Buches umrissen habe, würden die Zahl der Übertretungen deutlich reduzieren, doch viele Menschen würden damit fortfahren, den verbesserten gesetzlichen und technischen Schutz des Copyrights zu umgehen. Selbst die ganz optimistischen Fürsprecher dieser Reformen geben zu, dass damit Situationen geschaffen würden, die mit unseren gegenwärtigen Bemühungen vergleichbar sind, den Konsum von „Freizeit"-Drogen zu unterbinden. Das in diesem Kapitel vorgeschlagene System würde einen solch unbefriedigenden Zustand ganz vermeiden. Das Herunterladen, Kopieren und Abspielen von Audio- und Videoaufnahmen wäre dann legal – und würde von den jeweiligen Copyrightinhabern sogar unterstützt werden.[91]

Bis hierhin hört sich das vorgeschlagene System ziemlich gut an. Dabei wurden schon zwei bedeutende Probleme erörtert, die dadurch entstehen würden: Erstens stimmen bei beiden plausiblen Einnahmemöglichkeiten die Gruppen derer, die von dem neuen System profitieren, und derer, die dafür zahlen würden, nicht perfekt überein – und diese mangelnde Übereinstimmung wird eine gewisse Ungerechtigkeit erzeugen und die Auswahl der Konsumenten verzerren. Zweitens wird das neue System, sofern es nicht durch die oben erläuterte Option abgemildert wird, keine abgeleiteten Werke zuzulassen, die Kontrolle der Künstler über die Form der öffentlichen Präsentation ihre Werke untergraben. Davon abgesehen besitzt das System allerdings viele wesentli-

[91] Die im Text dargelegten Zahlen stammen aus dem jüngsten Bericht zu Download-Aktivitäten: Pew Internet & American Life Project, „Sharp Decline in Music File Swapping: Data Memo from PIP and comScore Media Metrix," January 4, 2004, `http://www.pewinternet.org/reports/toc.asp?Report=109`.

che Vorzüge. Allerdings geben noch zwei weitere Aspekte des Vorschlags ernstlich Anlass zur Sorge:

Der offensichtlichere Einwand ist der, dass das vorgeschlagene System einer Behörde – höchstwahrscheinlich dem Copyright Office – einen beträchtlichen Ermessensspielraum geben würde. Aus den oben genannten Gründen hätte das Office keine Kontrolle darüber, welche Künstler in welcher Unterhaltungskategorie welchen Anteil des Einnahmentopfs erhalten, der ihrem Genre zugeteilt wird. Aber das Office würde die in Tantiemen auszuzahlende Gesamtmenge sowie die Anteile bestimmen, die den verschiedenen Gruppen von Copyrightinhabern zustehen. Außerdem würde das Office diese Entscheidungen auf der Grundlage eines unvermeidbar vagen Kriteriums treffen: der Sicherstellung einer lebendigen und blühenden Unterhaltungskultur.

Es ist problematisch, irgendeiner Einrichtung so viel Macht zu geben, auch wenn das häufiger geschieht: In den USA genießen zum Beispiel die National Institutes of Health, die National Science Foundation, die Federal Communications Commission[92], die Food and Drugs Commission[93] sowie die Securities and Exchange Commission[94] alle ebenso viel oder noch mehr Ermessensspielraum und beeinflussen vergleichbar wichtige Teile des kollektiven Lebens. Trotzdem ist dies immer bedenklich.

Besonders problematisch ist es, so viel Macht einer staatlichen Einrichtung zu geben, die einem starken Druck von Vertretern jener Gruppen ausgesetzt sein wird, die befürchten müssen, von

[92] *Anm. d. Übs.:* Die FCC ist eine direkt dem Kongress unterstellte Behörde, die Radio, TV, Satelliten- und Kabelübertragung sowie die Geräteprüfung überwacht. Außerdem verhängt sie Strafen gegen „obszönen Sprachgebrauch" auf Sendung und ist deswegen nicht unumstritten.

[93] *Anm. d. Übs.:* Die FDA untersteht dem US-Gesundheitsministerium und ist für die Arzneimittelsicherheit, Lebensmittelsicherheit und für die technische Überprüfung von Strahlung emittierenden Geräten zuständig.

[94] *Anm. d. Übs.:* Die SEC kontrolliert den Wertpapierhandel an US-Börsen auf Recht- und Ordnungsmäßigkeit.

den Entscheidungen dieser Einrichtung unmittelbar betroffen zu sein. Die RIAA und die MPAA [95] sind außerordentlich effektiv arbeitende amerikanische Lobbygruppen, die es beispielsweise erst kürzlich geschafft haben, den Gesetzgeber davon zu überzeugen, dem Copyright Term Extension Act[96] zuzustimmen, einem Gesetz zur Verlängerung der Schutzdauer von Copyrights, von dem weithin wirtschaftlich negative Auswirkungen erwartet werden. Werden diese Lobbyisten nicht in der Lage sein, das neue System zu ihrem Vorteil zu wenden?[97]

Diese Gefahr ist real, wird aber wenigstens durch zwei Faktoren abgemildert: Erstens werden die in das Verfahren eingebauten Vorsichtsmaßnahmen und der Beschwerdemechanismus (in Kap. 5 meines Buches erörtert) die Anfälligkeit des Copyright Office um einiges verringern. Zweitens könnte, wie oben erläutert, die wirtschaftliche Macht der vorhandenen Hauptzwischenhändler (Plattenfirmen und Filmgesellschaften) in dem neuen System zurückgehen. Statt sich mit Spannungen zwischen einer hoch konzentrierten, finanzstarken Lobbygruppe und einer wenig konzentrierten Konsumentengemeinde konfrontiert zu sehen, wird das Copyright Office ziemlich bald gefordert sein, die Bedürfnisse der Konsumenten mit den Bedürfnissen einer ähnlich gering konzentrierten Künstlergemeinde unter einen Hut zu bringen. Diese Balance wird schwierig zu finden sein, und das Urteilsvermögen

---

[95] *Anm. d. Hrsg.:* Motion Pictures Association of America, Branchenverband der amerikanischen Filmindustrie.

[96] *Anm. d. Hrsg.:* Gesetz zur Verlängerung des Urheberrechtsschutzes von 1998, auch bekannt als der *Sonny Bono Copyright Term Extension Act* oder das *Micky-Maus-Schutzgesetz*, verlängerte die Schutzdauer des Urheberrechts in den USA um 20 Jahre.

[97] Zur Illustration und Analyse der Lobby, die die großen Plattenfirmen und Filmgesellschaften besitzen, vgl. Jessica D. Litman, „Copyright, Compromise, and Legislative History," Cornell Law Review 72 (1987): 857; Robert P. Merges, „One Hundred Years of Solicitude: Intellectual Property Law, 1900–2000," California Law Review 88 (2000): 2187, 2233–39; und William F. Patry, „Copyright and the Legislative Process: A Personal Perspective," Cardozo Arts & Entertainment Law Journal 14 (1996): 139.

des Office wird durch die umrissenen Kriterien und Methoden nicht sonderlich eingeschränkt werden. Doch zumindest wäre es weniger wahrscheinlich, dass das Urteil von einem Ungleichgewicht in der Macht der zahlreichen Interessengruppen geprägt wäre, denen das Office dient.

Der letzte Nachteil ist der, dass ein System von der hier beschriebenen Art – ein auf die Vereinigten Staaten beschränktes Abgaben-und-Tantiemen-System – an den nationalen Grenzen „durchlässig" wäre: Französische Musiker und Filmemacher, die ihre Werke beim amerikanischen Copyright Office registrieren ließen, bekämen eine Vergütung aus Abgaben amerikanischer Konsumenten, wenn diese die registrierten Aufnahmen konsumierten. Aber amerikanische Musiker und Filmemacher gingen leer aus, wenn ihre Aufnahmen von französischen Staatsbürgern konsumiert würden. Dieser Effekt wird vermutlich amerikanische Steuerzahler verärgern, und das zu Recht. Tatsächlich würden amerikanische Künstler mit einem solchen System nicht wesentlich schlechter fahren als jetzt: In dem neuen wie in dem bestehenden System wäre es nach französischem Urheberrecht illegal, wenn französische Staatsbürger amerikanische Lieder und Filme ohne Erlaubnis aus dem Internet herunterladen würden. In der neuen Welt wie in der gegenwärtigen werden viele französische Konsumenten die diesbezüglichen gesetzlichen Verbote ignorieren und die Festplatten ihrer Computer mit amerikanischer Unterhaltung füllen. Also würde das neue System den amerikanischen Produzenten nicht wehtun. Aber es würde auch nicht zur Stärkung ihrer Position gegenüber „ausländischen Piraten" beitragen. In dieser Hinsicht wäre es weniger leistungsfähig als die in Kap. 4 umrissenen Möglichkeiten der rechtlichen und technischen Absicherung, welche die Verfügbarkeit nichtautorisierter Audio- und Videoaufnahmen in anderen Ländern ebenso wie in den Vereinigten Staaten einschränken würden.

Zusammengefasst, gehören zu den Vorteilen des Systems:

- für die Konsumenten: große Kostenersparnis, bequemerer Zugang zu vielfältigeren, nicht durch Werbung verseuchten Sendungen, Freiheit von Preisdiskriminierung sowie größere Möglichkeiten zur Teilhabe am kreativen Prozess
- für die Künstler: eine zuverlässige Einkommensquelle, größere Freiheit bei der Wahl der Zwischenhändler zur Verbreitung ihrer Arbeit sowie ausgedehntere Möglichkeiten der Nutzung bestehender Werke bei der Schaffung neuer
- für die Hersteller von Unterhaltungselektronik: gesteigerte Nachfrage nach ihren Produkten sowie Wegfall von Beschränkungen beim Entwurf ihrer Geräte
- für die Gesellschaft im Ganzen: eine starke Reduktion der Kosten, die mit der Durchsetzung des Copyrights verbunden sind, plus Wegfall der kulturell ungesunden Praxis verbreiteter Gesetzesübertretung

Zu seinen Nachteilen gehören:

- Über-Kreuz-Subventionen (cross-subsidies) und andere Verzerrungen des Konsumentenverhaltens
- für Künstler: der Verlust der Möglichkeiten zur Kontrolle der öffentlichen Wiedergabe ihrer Werke (wenn das System keinen zweiten Zweig für Künstler vorhält, die eine Weiterverarbeitung ihrer Werke ablehnen)
- die Risiken von Ermessensspielräumen für die Verwaltung und „Haarspalterei“
- „Durchlässigkeit“ an den nationalen Grenzen

Insgesamt scheint dieses System, obwohl nicht perfekt, das beste der in meinem Buch betrachteten Modelle zu sein.

Der Lebenszyklus des Systems

Wie gezeigt wurde, muss einiges geschehen, um dieses System in Gang zu bringen: Das Copyright Office muss umstrukturiert werden. Das Registriersystem muss entwickelt und eingerichtet werden. Die Regierung muss neue Steuern beschließen. Wenn sie sich für eine Abgabe auf Geräte und Dienste statt für eine Erhöhung der Einkommenssteuer entscheidet, muss das Copyright Office umfangreiche Anhörungen durchführen, um Daten zu gewinnen, die wesentlich detaillierter und verlässlicher sind als jene, die ich hier anbieten konnte, was Höhe und Form der Abgabengrundlage sowie die erforderliche Geldmenge zum Ausgleich der Schäden anbelangt, die die Inhaber von Copyrights erleiden, weil ihre traditionellen Einkommensquellen wegfallen. Wenn diese Dinge alle erledigt sind, muss das amerikanische Copyrightgesetz geändert werden, um den Konsumenten eine Reihe von Aktivitäten zu erlauben, die gegenwärtig noch illegal sind.

Was genau wird am Copyrightgesetz verändert werden müssen?[98] Wie ich in Kap. 2 meines Buches ausgeführt habe, garantiert Abschnitt 106 dieses Gesetzes den Inhabern von Copyrights an Kompositionen, Musikaufnahmen und Filmen eine Reihe von exklusiven Rechten. Die Abschnitte 107 bis 118 sorgen, mit vielen Ausnahmen und Einschränkungen, für den nötigen Ausgleich. Wenn das hier beschriebene System erst einmal in Betrieb ist, kann und muss die Regierung dieser Liste von Ausnahmen eine neue Bestimmung hinzufügen. Die neue Bestimmung (hier Abschnitt 107A genannt) wird Folgendes erlauben:

- Vervielfältigung einer Komposition, Musikaufnahme oder

[98] *Anm. d. Hrsg.:* Auch in Deutschland und im Rahmen der Europäischen Union wären solche Änderungen möglich. Bisher wird hier allerdings wie in den USA Urheberrecht dafür genutzt, die neuen Teilhabemöglichkeiten für Nutzer einzuschränken.

eines Films zu nichtkommerziellen Zwecken (d. h. Konsum, nicht Wiederverkauf)

- Entwicklung eines abgeleiteten Werks aus einer Ton- oder Filmaufnahme, die dem neuen System gemäß registriert wurde, vorausgesetzt, dass das abgeleitete Werk ebenfalls registriert wird, bevor es der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wird[99]
- Verbreitung einer Tonaufnahme (einschließlich der darin enthaltenen Komposition) oder eines Films über das Internet
- Öffentliche Wiedergabe einer Tonaufnahme (einschließlich der darin enthaltenen Komposition) über digitale Tonübermittlung
- Öffentliche Wiedergabe eines Films über digitale Videoübertragung

Wie zu erwarten, entsprechen diese „sicheren Häfen" den Methoden für den Zugang und den Genuss digitaler Unterhaltung, die die oben beschriebenen Zähl- und Stichprobensysteme aufspüren können und die für die Verteilung der neuen Einnahmen maßgeblich sind.

Eine entscheidende Nebenfrage ist die nach der Rolle, die das DRM [100], wenn überhaupt, in dieser neuen Welt übernehmen wird.

[99] Da dieses Privileg jenen Aufnahmen vorbehalten ist, die nach dem neuen System registriert worden sind, ist es möglich, das Problem in Abschnitt 107A zu umgehen und durch einen Vertrag zu regeln. Mit anderen Worten, das Recht zur Kontrolle der Herstellung abgeleiteter Werke, das in Abschnitt 106 (2) des Gesetzes ausgedrückt ist, kann unbeschränkt bleiben, aber die Copyrightinhaber können dazu verpflichtet werden, bei der Registrierung ihre diesbezüglichen Rechte aufzugeben. Es scheint allerdings stringenter, dies in dem Abschnitt deutlich zu machen, der dieses Recht festschreibt.

[100] *Anm. d. Hrsg.:* Digital Rights Management, Methode zur Kontrolle digitaler Inhalte, u. a. für Zwecke des Kopierschutzes.

Diese Frage hat drei Dimensionen, erstens: Darf ein Copyrightinhaber eine Aufnahme registrieren lassen, die er so formatiert hat, dass sie nur in bestimmter Weise und begrenzter Zahl kopiert oder verändert werden kann (wie etwas die Tonaufnahmen, die von Apple durch seinen iTunes Music Store verbreitet werden), und dann vom Staat Geld dafür nehmen, wenn diese Aufnahmen in einer Weise reproduziert oder wiedergegeben werden, die das Kopierschutzsystem zulässt (wie etwa das Streamen über einen Webcaster)? Zweitens: Darf ein Copyrightinhaber eine nicht verschlüsselte Version einer bestimmten Aufnahme registrieren lassen, aber gleichzeitig verschlüsselte Versionen der gleichen Aufnahme, vermutlich gegen Gebühren, in der Öffentlichkeit verbreiten? Drittens: Wenn sich ein Copyrightinhaber ganz vom System abwendet und nur eine verschlüsselte Version seiner Aufnahme herausbringt, kann er dann den Schutz des Abschnitts 1201 des Digital Millennium Copyright Act (DMCA)[101] beanspruchen, um Konsumenten davon abzuhalten, die Verschlüsselung zu überwinden? Auf keine dieser Fragen gibt es eine offensichtliche Antwort; jedes Mal lassen sich für beide Seiten vernünftige Argumente finden. Alles in allem aber scheinen die besten Antworten folgende zu sein:

Zur ersten Frage: nein. Eine der Hauptbestrebungen des neuen Systems ist es, semiotische Demokratie zu fördern, und allgemeiner, Konsumenten und Künstlern die Freiheit zu geben, Aufnahmen zu vervielfältigen, zu verändern und weiter zu verbreiten. Es würde das Erreichen dieses Zieles in weite Ferne rücken, wenn man Copyrightinhabern erlauben würde, ihre Werke mit bestimmten Beschränkungen zu versehen

In Hinblick auf die zweite Frage erscheint es vernünftig, zumindest bis das neue System seine Wirksamkeit unter Beweis gestellt hat, Copyrightinhabern eine solche gemischte Marketingstrategie

[101] *Anm. d. Hrsg.:* Digital Millennium Copyright Act, etwa: „Gesetz zum Urheberrecht im Digitalen Jahrtausend."

zuzugestehen – etwa kopiergeschützte CDs zu verkaufen und gleichzeitig unverschlüsselte MP3-Versionen der gleichen Lieder registrieren und kostenlos über das Internet verbreiten zu lassen. Mit Sicherheit wird diese Möglichkeit die Abneigung von Copyrightinhabern gegen eine Einführung dieses Systems verringern helfen.

Aus fast dem gleichen Grund erscheint es unnötig – zumindest zu Anfang – Audio- und Videoaufnahmen dem Schutz des DMCA zu entziehen. Sollen skeptische Musiker und Filmemacher damit ruhig fortfahren, technologische Selbsthilfemaßnahmen zu ergreifen, um den Zugang zu ihren Werken zu begrenzen – sollen sie damit fortfahren, die Hilfe des Rechtssystems anzurufen, um diese Maßnahmen vor Hackern zu schützen. Wenn das neue System so effizient ist, wie hier behauptet wurde, werden die Skeptiker schnell merken, dass es einfacher, billiger und profitabler ist, ihre Werke beim Copyright Office registrieren zu lassen und sich auf die staatliche Verteilung von Tantiemen als Einkommensquelle zu stützen.

Dies sind also die Hauptanpassungen, die am Gesetz vorgenommen werden müssen, um das neue System einzuführen. Doch leider ist dies noch nicht alles. Die Übernahme des vorgeschlagenen Abschnitts 107A macht Zusätze zu zwei Verträgen erforderlich, die seinerzeit auch von den Vereinigten Staaten unterzeichnet wurden: die Berner Übereinkunft[102] und das Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, allgemein bekannt als TRIPS [103]. Artikel zwei der Berner Übereinkunft dehnt den Copyrightschutz auf alle „literarischen und künstlerischen Werke“, einschließlich „musikalischer Kompositionen“ und „kinematographischer Werke“ aus. Die Artikel 9, 11 und 12 garantieren

[102] *Anm. d. Übs.:* Die Berner Übereinkunft von 1886 ist nicht zu verwechseln mit der Berner Konvention von 1979, dem europäischen Artenschutzabkommen.

[103] *Anm. d. Hrsg.:* Abkommen über handelsbezogene Aspekte geistiger Eigentumsrechte, Vertrag im Rahmen der Welthandelsorganisation.

den „Autoren“ dieser Werke das Recht, deren „Vervielfältigung“, „öffentliche Wiedergabe“ und „Abänderung“ zu kontrollieren. Artikel 9 der TRIPS-Vereinbarung wiederum verlangt von den Mitgliedsstaaten, „sich an die Artikel 1 bis 21 der Berner Übereinkunft zu halten“.[104]

Ohne Abänderung scheinen diese Vertragsbestimmungen die Einschränkung des Copyrights zu verbieten, die das neue System erfordert. In Hinblick auf die Aufnahmen von Musikkompositionen erlaubt Artikel 13 der Berner Übereinkunft den Unterzeichnerstaaten eine gewisse Flexibilität: „Jedes Land kann für sich selbst Einschränkungen und Bedingungen für das exklusive Recht aufstellen, das dem Autor eines musikalischen Werks garantiert wird, ... diese Einschränkungen und Bedingungen dürfen aber nicht die Rechte der Autoren auf eine gerechte Vergütung gefährden, welche bei fehlender Einigung durch eine kompetente Behörde festgelegt werden soll.“ Möglicherweise genügt dieses Hintertürchen, um im Fall Musik den Ersatz des Copyrights durch das neue System zu erlauben. Aber dieser Ermessensspielraum ist bei kinematographischen Werken nicht gegeben. Fazit: Vor der Einführung des vorgeschlagenen Systems müssen die Vereinigten Staaten eine Veränderung der Berner Übereinkunft anstrengen.

Was ist mit dem nationalen Recht? Könnte die Verfassung der Vereinigten Staaten in irgendeiner Weise der Einrichtung eines solchen Systems im Wege stehen? Es ist vorstellbar, dass der Inhaber des Copyrights an einem musikalischen Werk, einer Tonaufnahme oder an einem Film vor Gericht zieht, weil er die vorgeschlagene Außerkraftsetzung seiner verbrieften Ansprüche als einen „Diebstahl“ von „Eigentum“ ohne „Entschädigung“ auffasst, was den 5. Zusatz der amerikanischen Verfassung verletzen würde[105] .

---

[104] Zum Text der Verträge vgl. `http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#TRIPs`; und `http://www.law.cornell.edu/treaties/berne/overview.html`.

[105] *Anm. d. Hrsg.:* Das Fith Amendment schreibt Grundrechte der US-Bürger gegen

Aber eine solche Klage wird mit ziemlicher Sicherheit abgewiesen werden. Der fünfte Zusatz lässt sich hier tatsächlich anwenden: geistige Eigentumsrechte sind durch die amerikanische Verfassung vor entschädigungsloser Enteignung geschützt. Aber die Enteignung, die durch das neue System verursacht wird, bleibt nicht ohne Entschädigung. Im Gegenteil, das neue System ist eigens dafür gemacht, Künstler als Gruppe gegen Schäden zu schützen.

Das mag ja stimmen, könnte der hypothetische Kläger darauf antworten, aber nicht jeder einzelne Copyrightinhaber schneidet in dem neuen System genauso gut ab wie bei einem unveränderten Copyrightsystem. Genießt ein bestimmter Inhaber, der durch den Systemwechsel benachteiligt wird, nicht verfassungsmäßigen Schutz? Die Gerichte werden eine solche Argumentationsweise vermutlich zurückweisen und sich auf einen Präzedenzfall berufen: auf die Niederlage einer vergleichbaren Klage, die im frühen 20. Jahrhundert gegen staatliche Bestimmungen angestrengt wurde, die das zunehmend hinfällige Deliktsystem zur Entschädigung von Arbeitsunfallopfern durch das effizientere Verwaltungsverfahren der Arbeitsunfallversicherung ersetzen sollten.[106]

So viel zur Einführung des Systems. Einmal in Kraft gesetzt, wird es sich schnell entwickeln. Kostenvorteile und Komfort des Bezugs von Audio- und Videoaufnahmen über das Internet werden eine wachsende Zahl von Konsumenten zum Kauf der entsprechenden Ausrüstung und zum Abschluss der nötigen Verträge mit Dienstleistern bewegen, um an dem System teilzuhaben und dabei gleichzeitig ihre Ausgaben für CDs, Videos und DVDs zu reduzieren. Die daraus resultierende Verringerung der Einnah-

Übergriffe des Staates fest.

[106] Vgl. New York Cent. R.R. Co. v. White, 243 U.S. 188 (1917); Theodore F. Haas, „On Reintegrating Workers' Compensation and Employers' Liability," Georgia Law Review 21 (1987): 843. Vgl. dagegen: Martha S. Davis, „Worker's Compensation Systems and the Takings Problem," South Dakota Law Review 38 (1993): 234 (die nahe legt, dass man den Fall heute vielleicht anders entscheiden würde).

men, die über traditionelle Kanäle zu den Copyrightinhabern fließen, wird im Gegenzug das Copyright Office dazu nötigen, die Menge der Tantiemenzahlungen zu vergrößern. Werden die Steuern steigen? Insgesamt bestimmt. Wenn das Geld über eine Einkommenssteuer eingezogen wird, dann wird die Erhöhung der Gesamtsteuermenge im Laufe der Zeit (mit ziemlicher Sicherheit schneller, als die Bevölkerung wächst) zu einer höheren Pro-Kopf-Steuerbelastung führen. Die an früherer Stelle genannte Zahl – im Schnitt 27 US-$ pro Haushalt – wird nur im ersten Jahr gelten. Die Zahl wird mit jedem folgenden Jahr höher werden, bis so gut wie alle Audio- und Videoaufnahmen unter der Schirmherrschaft des neuen Systems verbreitet werden.

Wie hoch können die Steuern steigen? Wird es jemals einen Punkt geben, an dem die Konsumenten im Schnitt mehr an Steuern für den Zugang zur Unterhaltung zahlen, als dies gegenwärtig in einem marktorientierten System der Fall ist? Nein, denn das neue System ist wesentlich effizienter als das gegenwärtige, aus mehreren Gründen: Erstens entfallen die Kosten, die mit der Herstellung und Verbreitung von Datenträgern (CDs, DVDs und so weiter) verbunden sind. Zweitens, aus den Gründen, die in Kap. 1 meines Buches skizziert und von May und Singer in ihrer Analyse der Internetverbreitung betont wurden, werden die allgemeinen Betriebskosten und Marketingausgaben der Hauptzwischenhändler in dem vorgeschlagenen System zurückgehen – in einer Weise, die das Copyright Office berücksichtigen wird, wenn sie alljährlich die Tantiemen und Steuersätze neu festlegt. Drittens und letztens werden die Gerichtskosten und die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E), die zurzeit von Copyrightinhabern getragen werden, deutlich zurückgehen. (Es ist zum Beispiel davon auszugehen, dass die Rechtsabteilungen von RIAA und MPAA sehr schnell schrumpfen und dass die Budgets für Projekte wie SDMI und das Ausspionieren von P2P-Netzwerken so gut wie entfallen werden.) Diese Einsparungen werden sich wiederum auf die jährliche Abrechnung des Copyright Office auswirken und damit

Steuererhöhungen abmildern.[107]

Eine erneute Betrachtung der Berechnungen, die an früherer Stelle in diesem Kapitel umrissen wurden, verleiht dieser Pauschalaussage Glaubwürdigkeit: Angenommen, das neue System wird, statt 20 Prozent des gegenwärtig von der Plattenindustrie genutzten Verbreitungssystems und fünf Prozent des entsprechenden Systems in der Filmindustrie zu ersetzen, in beiden Fällen 100 Prozent ersetzen. Ignorieren wir für einen Augenblick die gerade erwähnten möglichen Einsparungen bei Betriebs-, Marketing-Gerichts- und Verschlüsselungskosten. Nimmt man schließlich vorsichtigerweise an, dass jene Gruppe der Bevölkerung, die von den Steuern betroffen ist, nicht wachsen wird, wie viel wird der durchschnittliche Haushalt an Einkommenssteuern zu zahlen haben, um das erweiterte System zu finanzieren? Ungefähr 254 US-$ pro Jahr, grob gerechnet die Hälfte dessen, was er gegenwärtig zahlen muss. Dabei ist zu beachten, dass dieses Szenario vom ungünstigsten Fall ausgeht; aus den gerade genannten Gründen wird die Zahl mit ziemlicher Sicherheit niedriger ausfallen.[108]

---

[107] Vgl. Brett May and Marc Singer, „Unchained Melody," The McKinsey Quarterly, 2001, Number 1, 128, `http://mckinseyquarterly.com/article_page.asp?ar=978\&L2=17\&L3=66` (Anmeldung erforderlich).

[108] Diese Zahl wurde wie folgt ermittelt: Wenn man (vorsichtigerweise) von Zahlen aus dem Jahr 2000 ausgeht, würde die Plattenindustrie einen Einnahmenrückgang um 7,35 Mrd. US-$ erleiden, der zum Teil wieder ausgeglichen wird durch Einsparungen bei den Herstellungskosten in Höhe von 1,103 Mrd. US-$ und bei den phonomechanischen Tantiemen (plus Provisionen an die Harry Fox Agency) in Höhe von 726 Mio. US-$; insgesamt ergibt sich also ein Verlust von 5,521 Mrd. US-$. Die Musikverlage würden einen Rückgang an phonomechanischen Tantiemen in Höhe von 691 Mio. US-$ erleiden und (wieder vorsichtigerweise davon ausgehend, dass die gesamte Radioindustrie angesichts der Konkurrenz durch Webcaster zusammenbricht) einen Rückgang von 292 Mio. US-$ an Tantiemen für öffentliche Wiedergabe – und damit insgesamt Verluste von 983 Mio. US-$ haben. Die Filmgesellschaften würden den Wegfall ihrer Einkünfte aus häuslichem Video- und DVD-Konsum (Kauf und Ausleihe: 7,8 Mrd. US-$), von Kabel- und Satellitendiensten (1,219 Mrd. US-$), und Pay-per-View (570 Mio. US-$) erleben – mit einem Gesamtverlust von 9,589 Mrd. US-$. Insgesamt würden 16,093 Mrd. US-$ verloren gehen. (Die Grundlagen für diese Einschätzungen finden sich auf den Seiten 210–212 des amerikanischen Originals meines Buches und in den be-

Was ist, wenn das Geld nicht durch eine Einkommenssteuer, sondern durch eine Abgabe auf Geräte und Dienste eingetrieben wird? Wieder wird die Gesamtsteuerlast natürlich mit der Zeit ansteigen. Aber die Höhe des Anstiegs wird teilweise durch die wachsende Zahl der Haushalte wieder ausgeglichen, die Ausrüstung und Dienste erwerben, um von dem neuen System zu profitieren. Tatsächlich wird, angenommen, dass das neue System das alte erst dann voll ersetzen wird, wenn nahezu 100 Prozent der amerikanischen Haushalte Breitbandzugang haben, die durchschnittliche Abgabenlast pro Haushalt bei diesem Ansatz geringer sein als bei dem Einkommenssteueransatz (einfach aus dem Grund, weil die Gesamtzahl der amerikanischen Haushalte größer ist als die Zahl der Haushalte, die Einkommenssteuern zahlen). Im ungünstigsten Fall wird jeder Haushalt im Schnitt 202 US-$ pro Jahr zahlen – oder 16,84 US-$ pro Monat – an kombinierten Abgaben auf ihren Internetzugang und auf den Kauf zahlreicher, unterhaltungsbezogener Geräte. (Anders als die Einkommenssteuer werden diese Abgaben nicht in progressiver Form erhoben. Mit anderen Worten werden arme Haushalte ungefähr die gleichen Summen zahlen wie wohlhabende.)[109]

Wenn sich das System als erfolgreich erweist, kann es mit der Zeit auf andere Formen digitaler Unterhaltung ausgedehnt werden; relativ problemlos geht dies etwa bei der Verbreitung digitaler Bücher. Bei der Computerspielindustrie sieht es schon ein wenig

---

gleitenden Fußnoten. Ich wiederhole: Die meisten dieser Zahlen sind „unscharf", basieren aber gleichzeitig auf vorsichtigen Annahmen.) Inflationsbereinigt (die Inflationsrate wurde hier mit 9,98 Prozent zwischen 2000 und 2004 angesetzt) wird dies für 2004 einer Summe von 17,699 US-$ entsprechen. Wenn man schließlich (wieder vorsichtig) annimmt, dass 20 Prozent der eingenommenen Gelder von Verwaltungskosten verschlungen werden, benötigt man 22,124 Mrd. US-$, um das System komplett zu finanzieren. Auf die bestehende Gruppe der Steuerzahler (87 Mio. Haushalte) verteilt, bedeutet dies eine durchschnittliche jährliche Steuerlast von 254 US-$ pro Haushalt.

[109] Diese Zahl erhält man, wenn man die Gesamtabgabenlast von 22,124 Mrd. US-$ durch 109.508.425 Haushalte teilt. (Zur Quelle der letzten Zahl vgl. Kap. 1, Anmerkung 6. meines Buches).

anders aus, aber mit einigen Anpassungen kann sie ebenfalls in das System integriert werden. Diese Ausdehnung wird natürlich eine weitere Abgabenerhöhung erfordern, aber auch die Vorteile des Systems werden entsprechend ausgeweitet.

Eine bestimmte Veränderung in der Systemstruktur mag durch den technischen Fortschritt erzwungen werden: An irgendeinem Punkt in der nahen Zukunft könnten die Amerikaner aufhören, über ein individuelles Konto bei einem Internet Service Provider (ISP) ins Internet zu gehen. Ein neues Geschäftsmodell könnte entstehen, das es den Verbrauchern ermöglicht, von den sich rapide entwickelnden Technologien für den Internetzugang über WLAN zu profitieren. Dann wäre eine Finanzierung des Systems über Abgaben auf Geräte und Dienste – von denen Breitbanddienste die wichtigsten sind – nicht mehr durchführbar. An diesem Punkt hätte die Regierung keine andere Wahl, als das System fortan über eine Einkommenssteuer zu finanzieren. Ein solcher Wechsel wäre insofern gerecht, als bis dahin die Mehrheit der Steuerzahler von dem System profitieren wird. Aus den oben skizzierten Gründen wird es die Verwaltungskosten verringern. Und bis dahin mag es sogar politisch akzeptabel sein.

Am Ende kann der Erfolg des Systems auch andere Staaten als die dazu veranlassen, ähnliche Systeme einzuführen: Jeder Staat erhebt Abgaben auf Internetanschlüsse und Ausgaben seiner Bewohner für Unterhaltungselektronik. Jeder Staat richtet ein Registriersystem ein, das es Copyrightinhabern aus aller Welt erlaubt, Audio- und Videoaufnahmen registrieren zu lassen. (Am Ende können diese separaten nationalen Ämter durch eine globale Registratur digitaler Werke abgelöst oder ersetzt werden.) Indem es Verfahren wie die bereits umrissenen nutzt, schätzt jedes Land die relative Häufigkeit ein, mit der diese Aufnahmen von seinen Bewohnern konsumiert werden – und verteilt dann entsprechend die Steuereinnahmen an einheimische wie an ausländische registrierte Künstler. Eine ineinander greifende Reihe nationaler Systeme

dieser Art hebt den dritten der drei Hauptnachteile eines Steuern- und Tantiemen-Systems auf, der im vorigen Abschnitt festgestellt wurde – insbesondere seine Tendenz zur „Durchlässigkeit" an den nationalen Grenzen. Alle nationalen Systeme werden natürlich weiterhin durchlässig sein. Aber dies gilt für beide Seiten einer Grenze – und spiegelt sehr gut wider, in welchem Ausmaß die Konsumenten eines Landes zu ihrer Unterhaltung auf die Werke von Künstlern aus anderen Ländern zurückgreifen.

Coda: Eine Unterhaltungskooperative

Ein staatlich verwaltetes alternatives Vergütungssystem der hier skizzierten Art hat viele Vorteile. Doch was ist, wenn keine Regierung bereit ist, zumindest anfangs, ein solches System einzuführen? Kann es ohne staatliche Hilfe geschaffen werden? Mit anderen Worten, kann eine freiwillige Entsprechung zu einem solchen System im Schatten des gegenwärtigen Copyrights konstruiert werden? Ja, das ist möglich. Wenn es Erfolg hat, kann einem solches Unternehmen als Vorzeigeprojekt dienen – und skeptische Vertreter der Legislative von der Machbarkeit eines umfassenderen, verpflichtenden Systems überzeugen, das über Steuern finanziert wird. Alternativ kann es, bei ausreichendem Erfolg, unbegrenzte Zeit ohne staatliche Hilfe überleben. Dieser letzte Abschnitt skizziert ein solches System, um dann seine Stärken und Grenzen zu betrachten.

Der Anmeldeprozess, der einer digitalen Version einer Audio- oder Videoaufnahme eine einzigartige Registriernummer verschafft, verläuft nahezu gleich: Das Formular, das der Copyrightinhaber ausfüllt, und dessen Übermittlung über das Internet sind gleich. Nur in zwei Punkten gibt es Abweichungen: Erstens regelt anstelle des Copyright Office eine private Organisation die Registrierung, welche (aus in Kürze zu untersuchenden Gründen) die

„Unterhaltungskooperative“ („The Entertainment Coop“) genannt werden soll. Zweitens enthält das Anmeldeformular eine zusätzliche Aussage: „Mit der Anmeldung dieses Werks ermächtige ich alle Mitglieder der Unterhaltungskooperative, es zu nichtkommerziellen Zwecken zu vervielfältigen, es unter den Mitgliedern der Kooperative zu verbreiten, es zu verändern, Kopien der veränderten Version unter den Mitgliedern zu verbreiten und es öffentlich anderen Mitgliedern über digitale Audio- oder Videoübertragung vorzuführen – solange ich gemäß den Regeln und Regelungen der Kooperative dafür eine Vergütung erhalte.“ Mit anderen Worten erreicht der sich anmeldende Künstler mit einer Lizenzierungsvereinbarung die gleiche Aussetzung des Copyrights, die in dem vorgeschlagenen verpflichtenden System durch Gesetze erzielt werden würde.[110]

Dagegen ist die Einkommensquelle zur Finanzierung der Kooperative eine andere: Statt durch Steuern oder Abgaben kommt das Geld durch Mitgliedsbeiträge herein. Mit anderen Worten, nur dann, wenn ein einzelner Konsument an dem System teilhaben möchte, zahlt er oder sie eine monatliche Pauschalsumme. Wie hoch dieser Betrag sein wird? Anfangs ziemlich niedrig. Mit dem Anwachsen der über die Kooperative zugänglichen Werkauswahl wird die Gebühr nach und nach ansteigen – bis die monatlichen Zahlungen ungefähr dem an früherer Stelle erörterten Grad der Besteuerung entsprechen.

Am einfachsten kann die Kooperative solche Gebühren einziehen, indem sie die Internet Service Provider (ISP) mit ins Boot holt. Die ISP bieten ihren Kunden dann zwei Vertragsoptionen an: einen

[110] Wenn das Copyright an den Kompositionen, die einer Audioaufnahme zugrunde liegen, einer anderen Person oder Firma als derjenigen gehören, die die Aufnahme anmeldet, dann muss sie deren Erlaubnis für eine solche Vereinbarung einholen – vermutlich, indem sie einwilligt, mit ihnen die Einnahmen zu teilen, die sie von der Kooperative erhält. Andernfalls können die anderen aus Gründen, die in Kap. 2 meines Buches erläutert wurden, die Kooperative wegen Beihilfe zur Verletzung des Copyrights vor Gericht bringen.

Standardvertrag sowie einen Premiumvertrag inklusive Mitgliedschaft in der Kooperative. Der Preisunterschied zwischen beiden Verträgen entspricht den aktuellen Mitgliedsgebühren für die Kooperative, plus eine kleine Gewinnmarge, die den ISP zur Teilnahme bewegen soll. (Eine für diese Zwecke besonders wichtige Teilmenge von ISP bilden die Fachhochschul- und Universitätsserver.) Jeder Premiumvertragsnehmer erhält ein Passwort, das ihm oder ihr Zugang zu den zahlreichen, unten beschriebenen Kanälen verschafft, über die registrierte Unterhaltungsprodukte zugänglich gemacht werden. Die Passwörter werden häufig gewechselt, um unautorisierten Zugang zu diesen Kanälen zu unterbinden.

Wie das Copyright Office in einem verpflichtenden alternativen Vergütungssystem stellt auch die Unterhaltungskooperative ein öffentlich zugängliches Register aller angemeldeten Aufnahmen und ihrer Registriernummern bereit. Aber die Kooperative kann und soll ihren Mitgliedern darüber hinaus einige weitere Dienste bieten: Erstens hält die Kooperative auf ihren Servern – oder, wahrscheinlicher, auf einer Vielzahl von Servern, die von anderen Organisationen betrieben werden und von der Kooperative lizenziert sind – Kopien aller registrierten Aufnahmen (in einer Vielzahl von Formaten) vor, die die Mitglieder auf ihre eigenen Computer herunterladen können, nachdem sie ihre Passwörter eingegeben haben. Dann erteilt die Kooperative Webcastern die Lizenz, registrierte Aufnahmen an Mitglieder zu streamen. Einige dieser Streams sind nichtinteraktiv – wie der History Channel oder die Webcaster, die gegenwärtig unter dem Dach von Live365.com versammelt sind. Manche sind interaktiv und streamen Audio- und Videoaufnahmen „auf Wunsch". Viele dieser Dienste sind kostenfrei. Für den Zugang zu anderen (besonders zu den interaktiven) müssen die Mitglieder wahrscheinlich eine Gebühr entrichten – allerdings eine niedrige, da die Dienste selbst der Kooperative kein Geld für die Inhalte zahlen, die sie verbreiten. Schließlich bietet die Kooperative ihren Mitgliedern eine

Vielzahl informeller Dienste an – Diskussionsforen, Besprechungen neu registrierter Filme und Musikstücke sowie Geräte (wie Gigabeat oder MusicMatch, erörtert in Kap. 1 meines Buches), die den Mitgliedern dabei helfen, die Aufnahmen oder Dienste zu finden, die wahrscheinlich ihren Geschmäckern oder Bedürfnissen entsprechen.

Das Management mancher dieser Dienste ist von oben nach unten („top-down") organisiert: Zum Beispiel erhält ein „Discjockey", der progressiven Jazz webcasten möchte, von der Kooperative eine Lizenz zur Nutzung jeglicher Aufnahmen im Register der Kooperative. (Der „Preis" dieser Lizenz besteht, wie oben angedeutet, lediglich in der Verpflichtung, den Zugang zu diesem Webcast auf Mitglieder der Kooperative zu beschränken.) Der „Discjockey" sucht dann eine Folge von Schnitten aus, fügt vielleicht ein paar Kommentare und einige aufgenommene Interviews mit Musikern hinzu und beginnt mit dem Stream.[111]

Doch andere Dienste können und sollen von unten nach oben („bottom-up") organisiert werden: Zum Beispiel wird die Auswahl der Aufnahmen für einige nichtinteraktive Webcasts von den jeweiligen Hörern oder Zuschauern gemeinsam vorgenommen – mit anderen Worten von einer Teilmenge der Kooperative. Das beste Modell für ein Verfahren, das dies ermöglicht, ist die Pionierarbeit der Website „Slashdot"[112]. Yochai Benkler fasst die relevanten Aspekte dieses Systems wie folgt zusammen:

---

[111] Woher würden Discjockeys das Geld für solche Unternehmungen bekommen? Sie brauchen vielleicht gar keines. Schließlich zahlen sie keine Tantiemen, und ihre Kosten für die Hardware werden sich in Grenzen halten. Daher werden sie, wie die Betreiber vieler der Stationen auf Live365.com, vielleicht ohne Vergütung aktiv. Alternativ dazu können sie, wie der Text nahe legt, von den Nutzern moderate Gebühren verlangen. Und schließlich können sie sich vielleicht auf Werbeeinkünfte stützen.

[112] *Anm. d. Hrsg.:* Ähnlich wie die Online-Enzyklopädie Wikipedia gründet sich Slashdot auf die Weisheit vieler, d. h. jeder einzelne Nutzer kann durch seinen Beitrag die Gesamtqualität verbessern helfen – hier durch die Bewertung von Artikeln mit Hilfe eines differenzierten Rankingsystems.

„Angekündigt als 'News for Nerds', lebt Slashdot von Nutzern, die online gestellte Beiträge zu einer Vielzahl von Themen im Bereich Technik kommentieren. Die Beiträge bestehen typischerweise aus Links zu einer Geschichte außerhalb dieser Website, verbunden mit einem ersten Kommentar von der Person, die diesen Beitrag eingereicht hat. Die Nutzer nehmen zu solchen Ausgangskommentaren oft zu Hunderten Stellung…

Slashdot führt ein automatisiertes System durch, um Moderatoren aus der Nutzergemeinde auszuwählen – anhand folgender Kriterien: Sie müssen eingeloggt sein (nicht anonym), sie müssen regelmäßige Nutzer sein (Durchschnittsnutzer, keine Erst- oder zwanghaften Nutzer), sie müssen die Seite bereits einige Zeit genutzt haben (dies schließt Leute aus, die sich nur zwecks Moderation anmelden), sie müssen dazu bereit sein, und sie müssen ein positives „Karma" haben – d. h. in diesem Zusammenhang eine Nummer, die einem Nutzer zugeteilt wird und hauptsächlich erkennen lässt, ob der Nutzer (nach Einschätzung anderer Moderatoren) gute oder schlechte Kommentare abgegeben hat. Wenn ein Nutzer diese Kriterien erfüllt, verleiht das Programm ihm (für drei Tage) den Moderatorenstatus, und er erhält fünf „Einflusspunkte" für die Sichtung von Kommentaren. Der Moderator stuft einen Kommentar seiner Wahl nach bestimmten Kategorien ein. Eine positive Bewertung verbessert die Einstufung eines Kommentars um einen Punkt, eine negative Bewertung verschlechtert sie um einen Punkt. Jedes Mal, wenn der Moderator einen Kommentar einstuft, kostet es ihn einen Einflusspunkt, so dass er in jeder dreitägigen Moderationsperiode nur fünf Kommentare beurteilen kann. Wenn er seine Einflusspunkte in dieser Zeit nicht nutzt, verfallen sie.

> Die Moderation ist so organisiert, dass viele Nutzer ein kleines bisschen Macht erhalten – damit die Wirkung von Nutzern mit bösen Absichten oder solchen mit schlechtem Urteilsvermögen begrenzt bleibt. Die Seite hat auch einige automatische „Trollfilter“ eingebaut, um Nutzer an der Sabotage des Systems zu hindern: Sie verhindern, dass Nutzer mehr als einmal pro Minute einen Kommentar abschicken, verhindern außerdem identische Sendungen und verbannen einen Nutzer für 24 Stunden, wenn er mehrere Male innerhalb eines kurzen Zeitraums „herunter“-moderiert wurde.
>
> Das System ist einflussreich und beliebt. Zehntausende von Menschen fungieren als freiwillige Herausgeber. Hunderttausende lesen die abgeschickten Geschichten und Kommentare. Das Beurteilungs- und Filtersystem wird weithin als Erfolg gewertet.[113]

Wie Todd Larson vorschlägt, kann ein System dieser allgemeinen Art für die Verwendung im Umfeld des Webcasting angepasst werden: Mitglieder der Kooperative, die an einem bestimmten Genre interessiert sind, etwa an Samba oder an „alternativer“ Countrymusik, können eine Gruppe bilden, die sich der Organisation eines nichtinteraktiven Streams von Musik dieser Art widmet. Jedes Mitglied kann Aufnahmen einreichen. Mit einer Variante des Slashdot-Verfahrens und der entsprechenden Software bewerten andere Mitglieder der Gruppe die eingereichten Aufnahmen – und ebenso die Evaluation ihrer Gruppenkollegen. Die Beurteilungsmacht der Mitglieder steht und fällt in dem Maße, wie ihre Einschätzungen die Zustimmung ihrer Mitstreiter finden. Ob oder wie oft Aufnahmen in den Webcast gelangen,

[113] Das Slashdot-System findet sich unter: `http://slashdot.org/`. Benklers Analyse stammt aus: „Coase’s Penguin, or Linux and the Nature of the Firm,“ Yale Law Journal 112 (2002): 369, 393–96.

wird durch das Gesamtergebnis der Einschätzungen bestimmt. Alle Mitglieder der Kooperative, nicht nur die Teilnehmer dieser Gruppe, können sich den Stream anhören. Ähnliche Methoden können genutzt werden, um Besprechungen neu registrierter Aufnahmen durchzuführen und zu sortieren, sowie für Ratgeber im Stil von Gigabeat für solche Mitglieder, die ihren Horizont auf dem Gebiet der Unterhaltung erweitern möchten.[114]

Die Verfahren, mit denen die Kooperative misst, wie häufig die registrierten Aufnahmen von ihren Mitgliedern konsumiert werden, hat große Ähnlichkeit mit dem Verfahren des Copyright Office in einem verpflichtenden System. Angenommen, Joshua Redman reicht seine neue Sammlung von Jazz-Aufnahmen ein. Er erhält für jedes Stück eine einzigartige Registriernummer. Die Betreiber der Websites, an die die Aufnahmen geschickt werden, teilen dann in regelmäßigen Abständen die Zahl der Downloads von diesen Stücken mit. Noch wichtiger: Eine Software, die kostenlos an alle Mitglieder der Kooperative verbreitet wird, meldet sich regelmäßig beim „Mutterschiff", um mitzuteilen, wie oft die heruntergeladenen Stücke – und alle anderen Aufnahmen – (von Anfang bis Ende) angehört wurden. In ähnlicher Weise berichten die von der Kooperative lizenzierten Webcaster, wie häufig jedes Stück gestreamt wurde und wie groß das ungefähre Publikum für diesen Stream war.

Am einfachsten lassen sich die durch das System gesammelten Gelder auszahlen, wenn man genau den gleichen nutzungsbasierten Ansatz verfolgt, der an früherer Stelle als attraktivstes Verfahren zur Verteilung von Einnahmen aus Steuern und Abgaben beschrieben wurde. Allerdings kann der freiwillige Charakter der Kooperative vielleicht einige der Abstimmungsmechanismen versüßen, die vorher in diesem Kapitel erörtert (und kritisiert)

[114] Todd Larsons detaillierte Ausführung dieser Idee im Kontext des Webcasting findet sich in: „CommuniCast: Developing a Community-Programmed Webcasting Service" (May 10, 2003), `http://cyber.law.harvard.edu/home/2004-01`.

wurden. Man kann sich zum Beispiel vorstellen, das System so zu organisieren, dass ein Teil der Gelder (wie groß dieser ausfallen wird, wird in Kürze erörtert) auf der Basis relativer Konsumdaten und der Rest auf einer anderen Basis verteilt wird.

Es ist vermutlich am sinnvollsten, das System als Non-Profit-Organisation zu betreiben. Seine Satzung legt die oben beschriebenen Systemeigenschaften dar. Es wird von einem traditionellen Vorstand geführt. In der Praxis allerdings soll die Organisation als eine besondere Form von kooperativer Gesellschaft arbeiten. Um zu sehen, wie und warum, ist einiges an Hintergrundwissen erforderlich.

Es gibt zwei Arten kooperativer Unternehmen: Produzentenkooperativen bestehen aus Firmen, die denen gehören und unterstehen, die die Arbeit oder die Rohstoffe für die Produkte liefern, die die Firma verkauft. Die Gewinne eines solchen Unternehmens werden typischerweise unter seinen Mitgliedern aufgeteilt. Die berühmtesten Beispiele sind in Mondragon/Spanien[115] versammelt, aber andere (wie etwa traditionelle Rechtsanwaltskanzleien) sind über moderne kapitalistische Staaten verstreut. Verbraucherkooperativen bestehen aus Gruppen von Menschen, die regelmäßig bestimmte Güter erwerben (wie Lebensmittel oder Wanderausrüstung) und sich zusammentun, um die Güter in großen Stückzahlen zu kaufen (und dabei Mengenrabatt zu erhalten) und allgemein die Rechte der Verbraucher „zu verteidigen und voranzubringen." Typischerweise geben sie ihren Mitgliedern (in Form von „Dividenden") die Summe zurück, um die die Mitgliederbeiträge die Betriebskosten übersteigen. Verbraucherkooperativen gibt es in allen erdenklichen Variationen, aber die, die in den 60-er und 70-er Jahren des 20. Jahrhunderts florierten, hatten eine zusätzliche Eigenschaft: Die Mitglieder der Kooperative, die typischerweise ehrenamtlich zusammenarbeiteten, übernahmen

[115] *Anm. d. Übs.:* Die baskische Kleinstadt Mondragon ist als Sitz der weltgrößten Genossenschaft bekannt, die im spanischen Bürgerkrieg ihren Ursprung hat.

viele der Funktionen, die normalerweise von den Angestellten des Handels ausgeführt werden – Produktauswahl, die Verhandlungen mit Zulieferern, die Verpackung der Produkte, das Auffüllen der Regale und das Kassieren. Entscheidend für den Erfolg der meisten Unternehmen beider Formen ist ein Geist der Zusammenarbeit, des vereinten Einsatzes für das Unternehmen (und manchmal für eine gute Sache). Zusätzlich werden die meisten Unternehmen beider Formen bis zu einem gewissen Grad von ihren Mitgliedern selbst geführt – was heißt, dass einige ihrer Regeln und Entscheidungen von den Mitgliedern bestimmt werden, die entweder direkt oder über ihre Vertreter abstimmen.[116]

Die vorgeschlagene Unterhaltungskooperative vereinigt einige (wenn auch nicht alle) Eigenschaften traditioneller Kooperativen beider Formen in sich: Die Lieferanten der registrierten Aufnahmen besitzen das Unternehmen nicht, partizipieren aber, wie die

[116] Zu den Stärken und Schwächen von Produzentenkooperativen vgl. Avner Ben-Ner, „Producer Cooperatives: Why Do They Exist in Capitalist Economies?," in Walter W. Powell, ed., The Non-Profit Sector: A Research Handbook (New Haven: Yale University Press, 1987), 434–46; Aver Ben-Ner, „Empirical Observations on Worker Owner and Capitalist Firms," International Journal of Industrial Organization 6 (1988): 7; Henry Hansmann, „When Does Worker Ownership Work? ESOPs, Law Firms, Codetermination, and Economic Democracy," Yale Law Journal 99 (1990): 1749; Henry M. Levin, „Employment and Productivity of Producer Cooperatives," in Robert Jackall and Henry Levin, eds., Worker Cooperatives in America (Berkeley, CA: University of California Press, 1984), 16–31; W. Bentley MacLeod, „Equity, Efficiency, and Incentive in Cooperative Teams," Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms 3 (1988): 5; Marco Marini, „Stable Producer Cooperatives in Competitive Markets," Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms 6 (1998): 213; and Joyce Rothschild and J. Allen Whitt, The Cooperative Workplace (Cambridge: Cambridge University Press, 1986). Zur Geschichte und Struktur von Konsumentenkooperativen vgl. International Joint Project on Co-operative Democracy, Making Membership Meaningful: Participatory Democracy in Co-operatives (Saskatoon: Centre for the Study of Cooperatives, University of Saskatchewan, 1995); Robert Neptune, California's Uncommon Markets: The Story of Consumers Cooperatives, 1935–1976 (Richmond, CA: Associated Cooperatives, 1977); Co-operatives and Consumer Power Towards the Year 2000 (London: Co-operative Press, 1993); und die Website der European Community of Consumer Cooperatives, `http://www.eurocoop.org/cooperatives/en/default.asp`.

Mitwirkenden einer Produzentenkooperative, an seinen Gewinnen. Zum Teil deswegen kann man davon ausgehen, dass sie danach streben werden, das Unternehmen zu unterstützen – indem sie ihre Fans zur Teilnahme auffordern, indem sie andere Künstler dazu ermahnen, ebenfalls zu unterzeichnen (und so dazu beitragen, eine entscheidende Menge von Aufnahmen hervorzubringen), indem sie Interviews oder anderes Material für begleitende Informationsdienste geben und so weiter. Wie die Mitglieder der Verbraucherinitiativen (im amerikanischen Stil) werden die Mitglieder der Unterhaltungskooperative dazu beitragen, ihre Produkte zu formen und zu verbreiten – durch freiwilllige Teilnahme an Bewertungssystemen nach Art von Slashdot, die bestimmen helfen, welche Aufnahmen an andere Mitglieder geliefert werden sollen. Ein wachsender Prozentsatz der Teilhaber an dem Unternehmen wird beide Rollen ausfüllen: Sie werden Material aus dem Bestand registrierter Aufnahmen mit ihrem eigenen Material kombinieren, um abgeleitete Werke zu schaffen, die sie dann selbst registrieren lassen. So wird mit der Zeit die Trennung zwischen Mitwirkenden und Konsumenten verschwimmen.

Wird die Unterhaltungskooperative, wie einige traditionelle Kooperativen, demokratisch geführt werden? Mit anderen Worten, werden seine Mitwirkenden oder Mitglieder über die Geschäftspolitik mitbestimmen können? Einer der Gründe, die Organisation so zu strukturieren, dass sie diese Möglichkeit haben, ist der, dass es ihr Ethos von Teilhabe und Gemeinsinn verstärken wird – vermutlich einer der Hauptanziehungspunkte. Doch es lauern Risiken auf diesem Weg: Zum Beispiel können die Mitwirkenden geneigt sein, ihre Abstimmungsmacht so zu gebrauchen, dass die Ausgaben für die oben beschriebenen Dienste begrenzt werden und so der Prozentsatz der Einnahmen, die in ihren eigenen Taschen landen, maximiert wird. (Produzentenkooperativen sind von dieser besonderen Krankheit bekanntermaßen bedroht). Daher müssen, wenn demokratische Verfahrensweisen in die Organisation aufgenommen werden, vermutlich auch Sicherungs-

systeme und „verfassungsmäßige“ Beschränkungen eingebaut werden, analog zu denen, die das US-amerikanische System der repräsentativen Demokratie stabilisieren. Man kann zum Beispiel in die Satzung der Organisation eine Vorkehrung einfügen (die nicht durch ein Mitgliedervotum verändert werden kann), dass zwei Drittel der Gewinne der Kooperative auf der Grundlage der relativen Popularität der registrierten Aufnahmen verteilt werden müssen. Weiter kann man vorschreiben, dass in Hinblick auf die Verteilung des letzten Drittels eine Abweichung vom Kriterium der relativen Popularität nur dann möglich ist, wenn sowohl die Mehrheit der Mitwirkenden als auch die Mehrheit der Konsumenten dazu ihre Zustimmung erteilen.[117]

Eine freiwillige Organisation wie die eben beschriebene besitzt viele der Vorteile eines verpflichtenden, steuer- bzw. abgabenfinanzierten alternativen Vergütungssystems. Zusätzlich ist sie weitaus weniger umstritten – gerade weil sie freiwillig ist. Wer kann sich überzeugend gegen die Einrichtung einer neuen Finanzierungs- und Verbreitungsagentur aussprechen, deren Erfolg oder Misserfolg ganz davon abhängt, ob einzelne Künstler und Konsumenten sie gegenüber den bestehenden Agenturen für überlegen halten? Eine solche Einrichtung ist allerdings in zweifacher Hinsicht weniger gut als ein verpflichtendes System: Erstens ist sie „undicht“. Früher oder später, trotz des Passwort-Schutzes für die der Kooperative angeschlossenen Websites und Streams, werden die für Mitglieder zugänglichen Dateien ihren Weg in allgemein zugängliche P2P-Netzwerke außerhalb der Kooperative finden. Wenn die Dateien in dieser Umgebung (illegalerweise) ausgetauscht werden, erhalten die Künstler keinerlei Vergütung. Warum sollen Künstler unter diesen Umständen an dem System teilhaben wollen? Zum Teil deswegen, weil sie nicht schlechter damit fahren werden, als sie es in dem bestehenden System tun – wo „Raub-

[117] Zur Tendenz der Mitglieder von Produzentenkooperativen, zu wenig Geld in Unternehmensverbesserungen zu investieren, vgl. Rothschild and Whitt, The Cooperative Workplace, 161.

kopien“ ihrer Aufnahmen bereits in P2P-Netzwerken erhältlich sind. Zum Teil auch deswegen, weil sie sich damit eine neue Einkommensquelle erschließen – dessen Volumen in dem Maße wachsen wird, wie die Mitgliederzahl steigt. Und zum Teil aus dem Grund, weil sie dadurch das Recht erhalten, kreativen Gebrauch von den digitalen Produkten zu machen, die andere Künstler in die Kooperative eingebracht haben. Dennoch ist ein freiwilliges System in dieser Hinsicht ganz klar schlechter als ein verpflichtendes, steuerfinanziertes System, das keine „undichten“ Stellen aufweist.

Zweitens ist es gleichermaßen wichtig wie schwierig, wie oben beiläufig nahe gelegt wurde, genügend Musiker und Filmemacher von einem Systembeitritt zu überzeugen, um einen ausreichend großen Bestand an Aufnahmen vorzuhalten, der Konsumenten anzieht. Immerhin muss die Kooperative mit den kommerziellen Tauschbörsen konkurrieren, wie iTunes Music Store und dem neuen Napster, von denen jeder den Konsumenten bereits mehrere hunderttausend Aufnahmen bieten kann. Natürlich hat die Kooperative andere Vorteile: Unbelastet von den Transaktionskosten, die mit Kleinstzahlungen verbunden sind, werden ihre Preise unter denen der kommerziellen Anbieter liegen. Und viele Konsumenten werden wahrscheinlich von dem Image einer Organisation angezogen, die verspricht, ihren Mitwirkenden alles Geld zu überlassen, das von den Einkünften nach Abzug der Betriebskosten übrig bleibt. Aber diese Anziehungskraft ist begrenzt. Letzten Endes kann die Kooperative nur dann überleben, wenn ihr sehr viele Künstler beitreten.

Wie ist dies zu erreichen? Eine Strategie besteht darin, dass ein Konsortium aus öffentlichen und privaten Akteuren eine Vorreiterrolle übernimmt. Zufälligerweise passiert etwas in der Art bereits in Brasilien: Eine Gruppe von Gelehrten und Musikern hat, unter der Führung von Ronaldo Lemos und Joaquim Falcao und mit der entscheidenden Unterstützung von Gilberto Gil, dem

brasilianischen Kulturstaatsminister, mit dem Aufbau einer digitalen Bibliothek brasilianischer Musik begonnen, die „Canto Livre“ heißen soll. Bis jetzt haben die Organisatoren ihre Hauptaufmerksamkeit darauf gerichtet, Aufnahmen zu sammeln, die alt genug sind, um nicht mehr unter das Copyright zu fallen. (In Brasilien genießt alte Musik deutlich mehr Ansehen und Beliebtheit als in den Vereinigten Staaten.) Bei diesem Material braucht niemand vergütet zu werden, wenn Kopien davon in die Bibliothek aufgenommen und für die Welt zugänglich gemacht werden. Bald allerdings werden sie den Inhabern von Copyrights an neueren Aufnahmen Gebühren anbieten, damit diese ihre Werke beisteuern. Und wo soll das Geld herkommen, das nötig ist, um diese Anreize zu bieten und das System zu finanzieren? Anfangs von einer staatlichen Behörde (Financiadora de Estudos e Projetos, die brasilianische Entsprechung zur amerikanischen National Science Foundation) und von privaten und staatlichen Unternehmen, deren Großzügigkeit durch die Aussicht auf gewisse Steuererleichterungen durch den Staat geweckt wurde. Aber Minister Gil hat deutlich gemacht, dass die Bibliothek finanziell bald auf eigenen Füßen stehen muss. Wie kann sie das erreichen? Durch die Bildung einer auf freiwilligem Beitritt beruhenden Unterhaltungskooperative in der hier beschriebenen Form. Bemühungen zum Start eines solchen Vorhabens haben bereits eingesetzt.[118]

Damit höre ich dort auf, wo ich angefangen habe – nicht in den Vereinigten Staaten, deren Rechtsprechung mich den größten Teil der Reise über begleitet hat, sondern in Brasilien: Im Jahr 2000 war die dortige Popularität des Napster-Systems ein Indikator für die Form und die Schwere der Krise, die dabei war, die Musik- und Filmindustrie des Landes zu überwältigen. Im Jahr 2004 bieten uns seine kulturellen und politischen Gegebenheiten zufälligerweise eine Möglichkeit, eine der vielversprechendsten Lösungen

[118] Die Fortschritte des Canto Livre-Projekts und die Entwicklung des angeschlossenen alternativen Vergütungssystems können auf der folgenden Website verfolgt werden: `http://www.direitorio.fgv.br/cts`.

für diese Krise auszuprobieren. Bleiben Sie dran.