



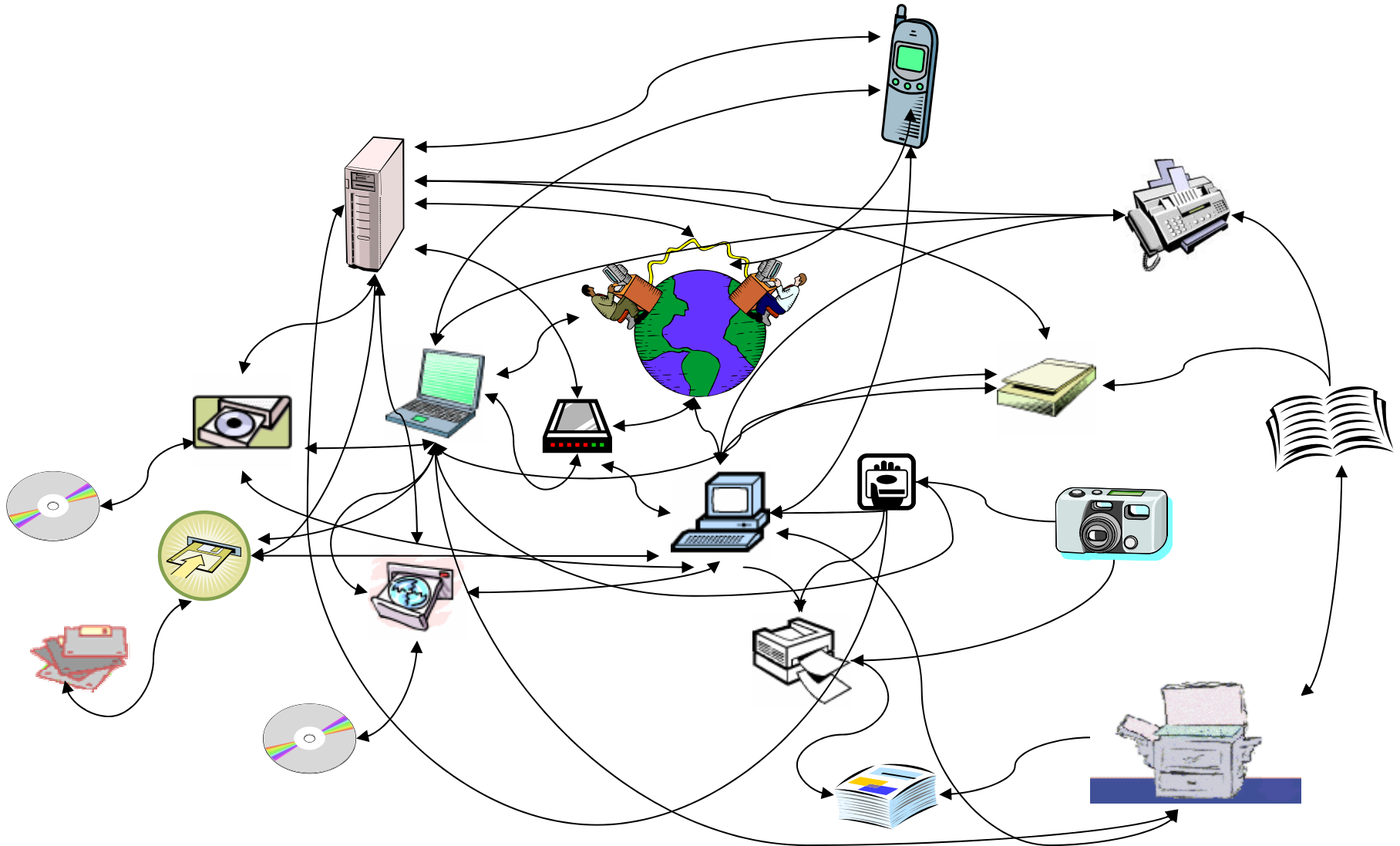
## **Pressegespräch „Urheberrechtsreform 2. Korb – Ausweg aus dem Streit um die Urheberabgaben?“**

BITKOM - Bundesverband Informationswirtschaft,  
Telekommunikation und neue Medien e.V.

Hannover, 19. März 2004

**Bernhard Rohleder**

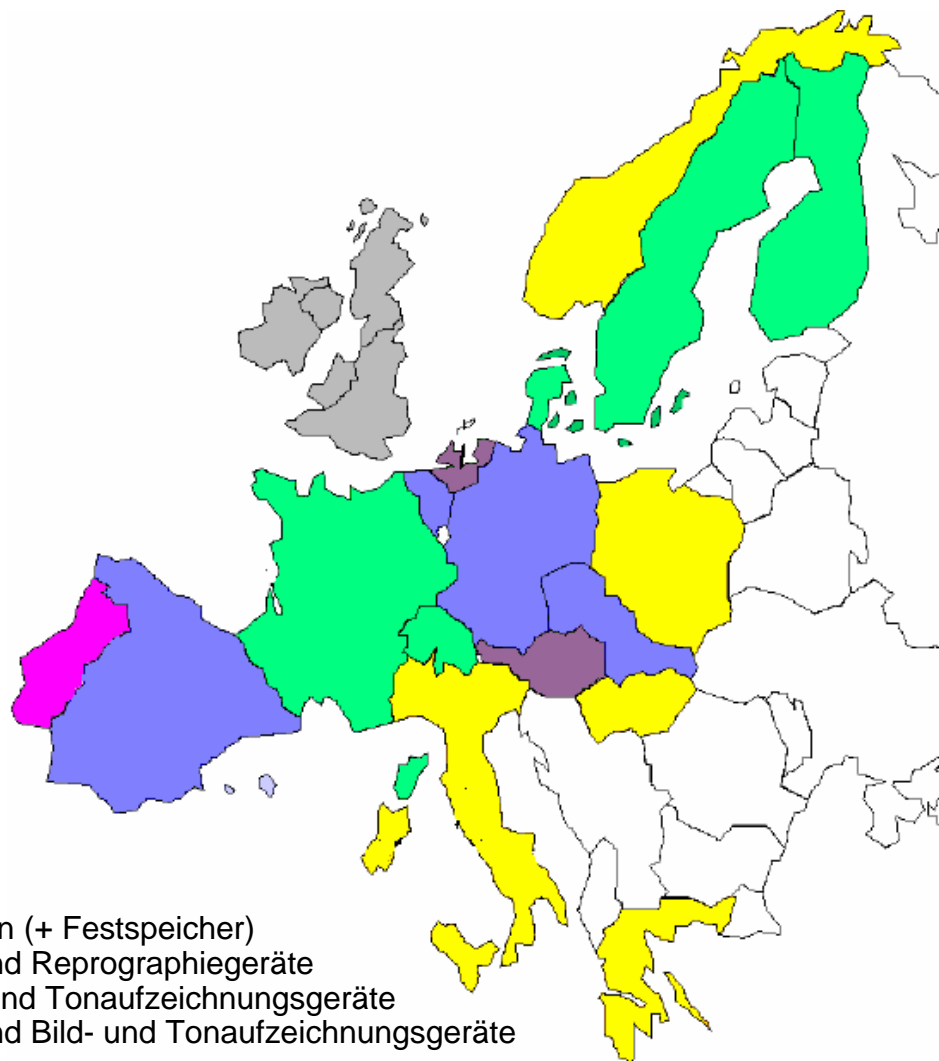
**Vorsitzender der BITKOM-Geschäftsführung**



- Keine Privatkopie und keine pauschale Vergütung im Online-Bereich (Internet)
- Aufrechterhaltung des Bestimmtheitskriteriums
- Festlegung gesetzlicher Rahmen- oder Höchstsätze für einzelne Geräte- und Medienkategorien
- Höchstgrenze für Abgaben im niedrigen einstelligen Prozentbereich des Gerätepreises
- Schaffung einer neuen, effektiven Schlichtungsinstanz

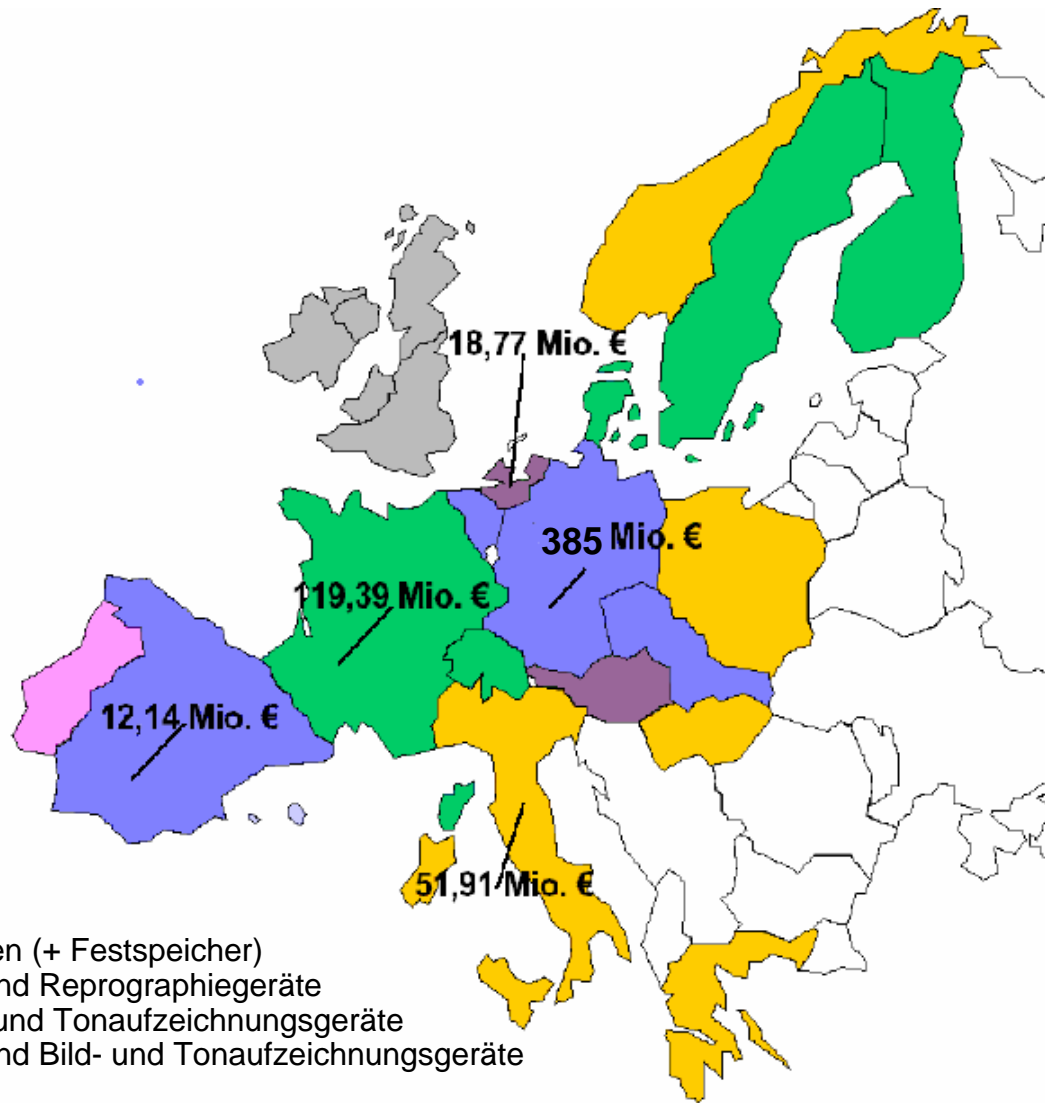
**Regine Stachelhaus**

**Geschäftsführerin Hewlett Packard GmbH**



## Legende:

- keine Abgaben
- Abgaben nur auf Medien (+ Festspeicher)
- Abgaben auf Medien und Reprographiegeräte
- Abgaben nur auf Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte
- Abgaben auf Medien und Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte
- Abgaben auf alles



## Legende:

- keine Abgaben
- Abgaben nur auf Medien (+ Festspeicher)
- Abgaben auf Medien und Reprographiegeräte
- Abgaben nur auf Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte
- Abgaben auf Medien und Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte
- Abgaben auf alles

- Spanischer Kompromiss zu MFG (wird tatsächlicher Nutzung gerecht),
- Italien und Griechenland: PCs und Drucker sind vom Gesetz ausgenommen,
- Frankreich: Bestrebungen, PCs und Drucker zu belasten, wurden fallengelassen
  
- -> Abgaben-Forderungen gibt es nur in Deutschland!  
Deutsche Hersteller werden dadurch benachteiligt.





Multifunktionsgerät



Drucker sind keine Kopiergeräte → keine Abgabe!

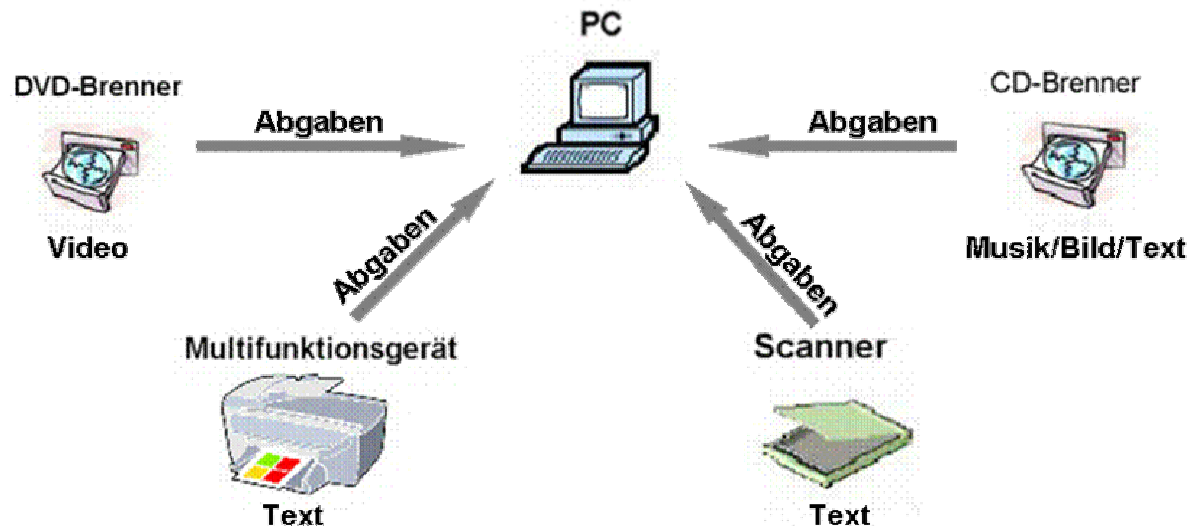
MFGs kosten wenig → moderate Abgaben

**Ulrich Kemp**

**Geschäftsführer Fujitsu Siemens Computers  
Deutschland GmbH**

# Der PC ist kein Kopiergerät

- Der PC dient nicht in erster Linie als Kopiergerät
- Als Quellen für geschütztes Material nutzt der PC entweder bereits abgabepflichtige Geräte, wie Scanner, oder das Internet
- Für die Wiedergabe von Inhalten auf Datenträgern nutzt der PC bereits abgabepflichtige Geräte wie CD- oder DVD-Brenner

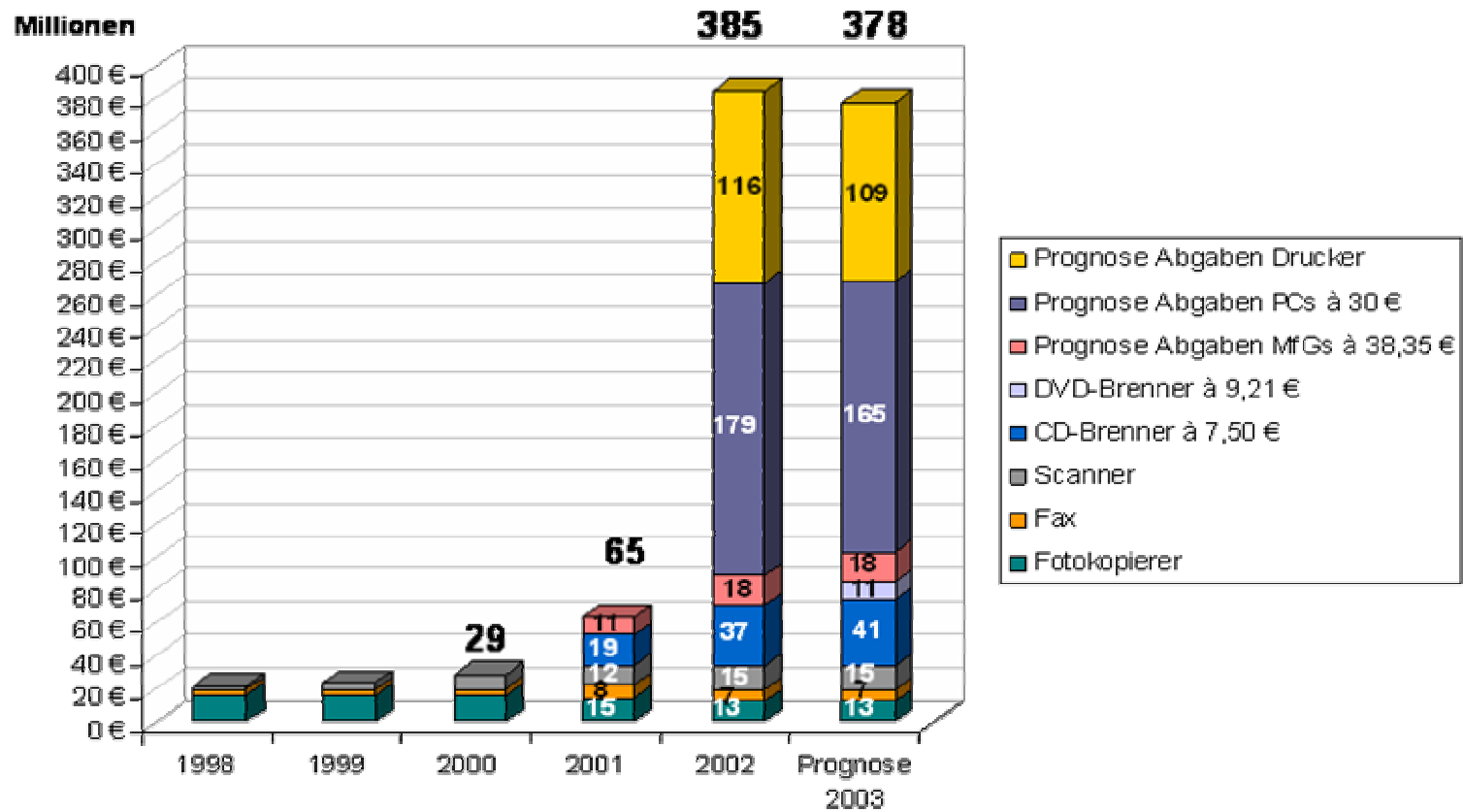


## PC mit Brenner –mittlerweile Standard

- Consumer PCs und Notebooks werden mittlerweile standardmäßig mit Brennern ausgeliefert
  - Beispiel Fujitsu Siemens Computers: im 4. Quartal 2003 ausgelieferte Consumer PCs:
    - Desktop: 151.036 Stück
    - davon 50 % mit CD-Brenner, 50 % mit DVD-Brenner
    - Notebook: 69.065 Stück
    - davon 85 % mit CD-Brenner, 15 % mit DVD-Brenner
  - Aktuelle Abgaben: CD-Brenner 7,50 €, DVD-Brenner 9,21 €
  - Geforderte Abgaben auf PCs: 30 €
- Verbraucher bezahlen doppelt**

# Einnahmeexplosion für Verwertungsgesellschaften

## Einnahmen VG Wort und ZPÜ 1998 bis 2003 (Prognose)



**Thorsten Schliesche**

**Senior Manager eCommerce Development & Incubation,  
T-Online International AG**

Der Vertrieb speziell im Segment Entertainment wird in den nächsten Jahren grundsätzliche Veränderungen erfahren um die Überlebensfähigkeit der Unternehmen sicher zu stellen.

## Ausgangssituation Endkunde

- Ein Grossteil des täglichen Datenvolumen im Internet wird durch Musik- oder Video-Dateien aus P2P- oder File-Sharing-Netzwerken erzeugt
- Nutzung der Musik hat sich verändert – der Lebenszyklus der Titel ist kürzer, Alben verlieren zunehmend gegenüber Einzelstücken an Bedeutung
- Zahlungsbereitschaft und Unrechtsbewußtsein steigen deutlich an
- Erste Legale Alternativen wurden gut angenommen

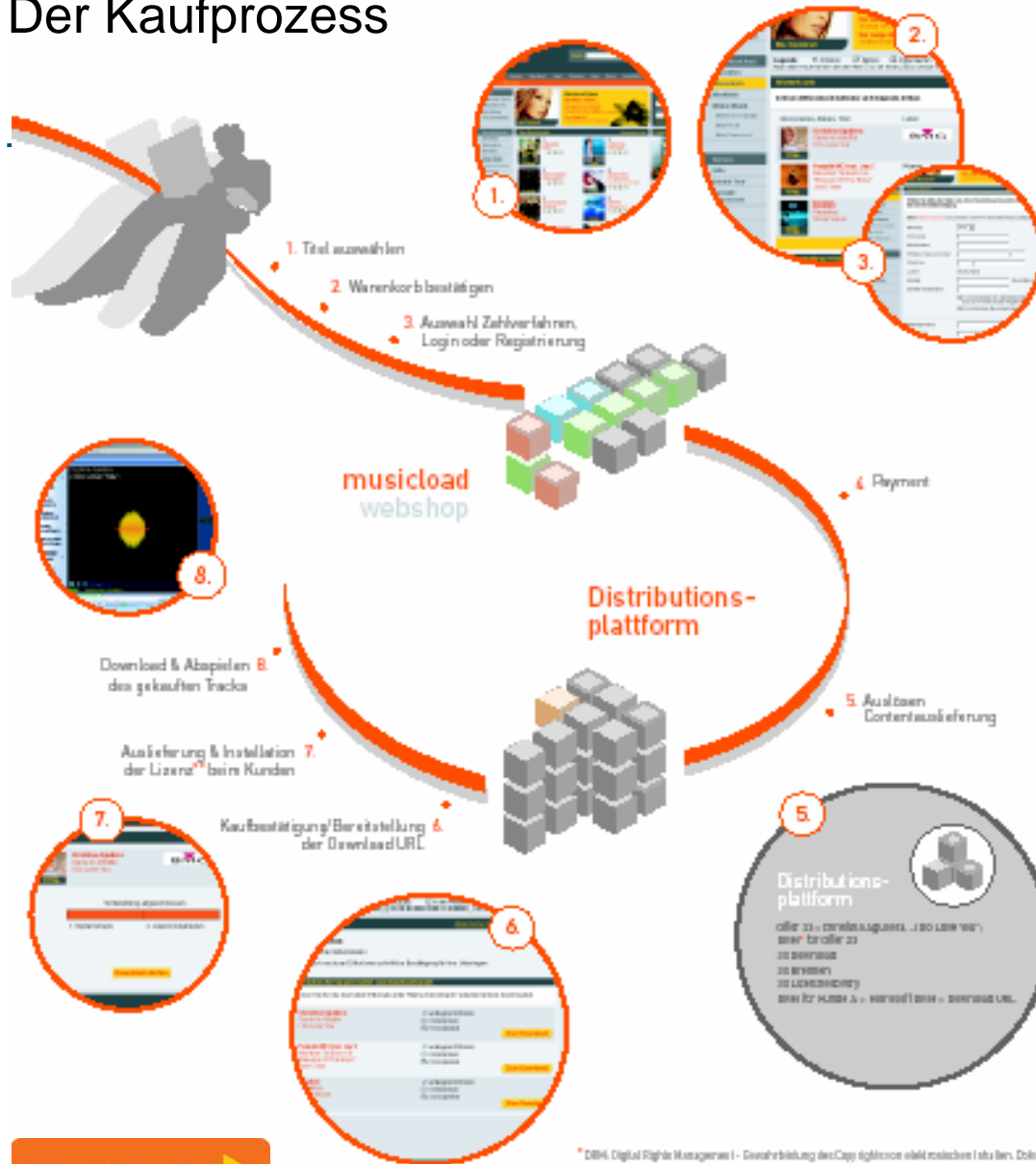
## Ausgangssituation Markt

- Dramatische Umsatzeinbrüche in der Musikindustrie in den letzten Jahren – erste Auswirkungen auch in der Filmbranche
- Verschärfte Kopierschutz-Mechanismen für CDs sind negativ am Markt aufgenommen worden
- Notwendigkeit des legalen digitalen Vertriebs ist erkannt
- Grundlagen sind mit der Verfügbarkeit von DRM-Systemen gegeben

## Legal digitaler Vertrieb als Lösung

- Musicload ist im August 2003 erfolgreich gestartet – bis dato 100.000 registrierte Nutzer
- Anhand von DRM (hier Microsoft) wird eine legale und nach Wünsche der Musikindustrie limitierte Nutzung gewährleistet

# Der Kaufprozess



- PRO**  
 Die Verwendung von Digital Right Management (hier Microsoft) stellt eine kontrollierte Nutzung durch den Endkunden sowie eine nutzungsabhängige Vergütung der Rechteinhaber sicher.
- CONTRA**  
 In der aktuellen Form bedeutet dies aber komplexere Prozesse und Einschränkungen in der finalen Nutzung (z.B. Installation von Lizenzen, Media Player anstatt Winamp oder Nero).
- FAZIT**  
 Digital Right Management ist die Grundlage für den zukünftigen legalen Vertrieb von digitalen Gütern. Dem Endkunden muss die Nutzung jedoch weiter vereinfacht werden.

<sup>\*)</sup> DRM (Digital Right Management) - Gewährleistung des Copyrights wird ermöglicht, indem Dokumente die Berechtigung zur Nutzung des gekauften Musiktitels ("elektronischer Güterbestand")

<sup>\*\*)</sup> Lizenz = Die Lizenz sorgt dafür, dass die mit dem Rechteinhaber des gekauften Titels vereinbarten Nutzungsbedingungen eingehalten werden. In der Praxis ist die Lizenz ein Programm, welches auf dem Rechner des Kunden aktiviert wird. Die Lizenz ermöglicht die verschlüsselte Musiktitel und sorgt für die Einhaltung der Nutzungsbedingungen bezüglich des Kopierens auf CDs und andere Speichergeräte.

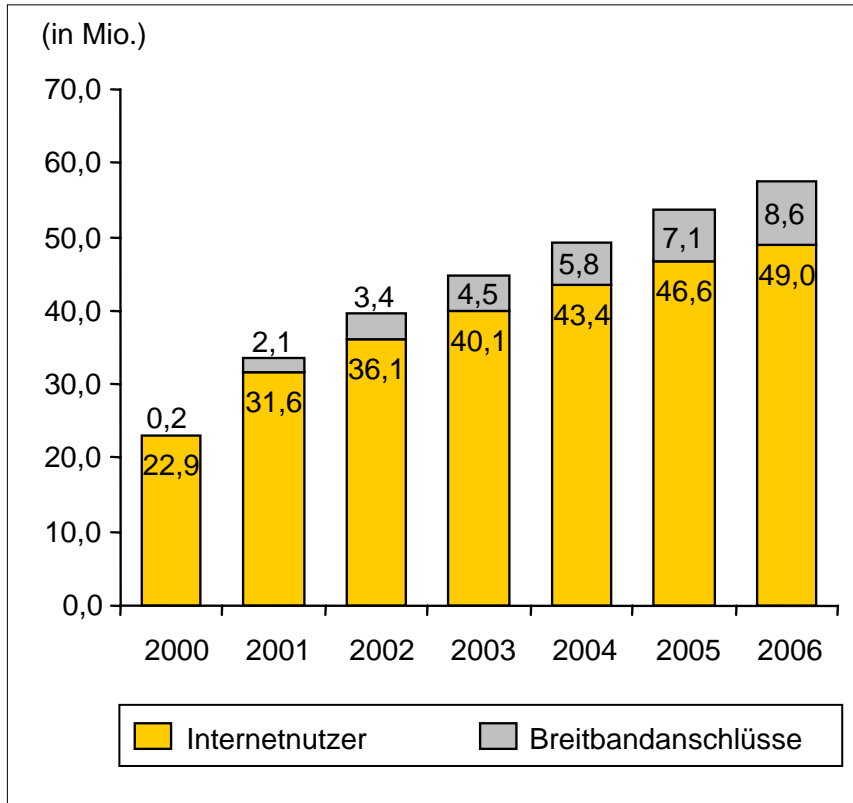


# Der Markt

Die schnelle Verbreitung von breitbandigen Anschlüssen ist ein wesentlicher Treiber für Musik-Downloads. Das Marktvolumen wird bis 2008 auf rund 5% des physikalischen Handels prognostiziert

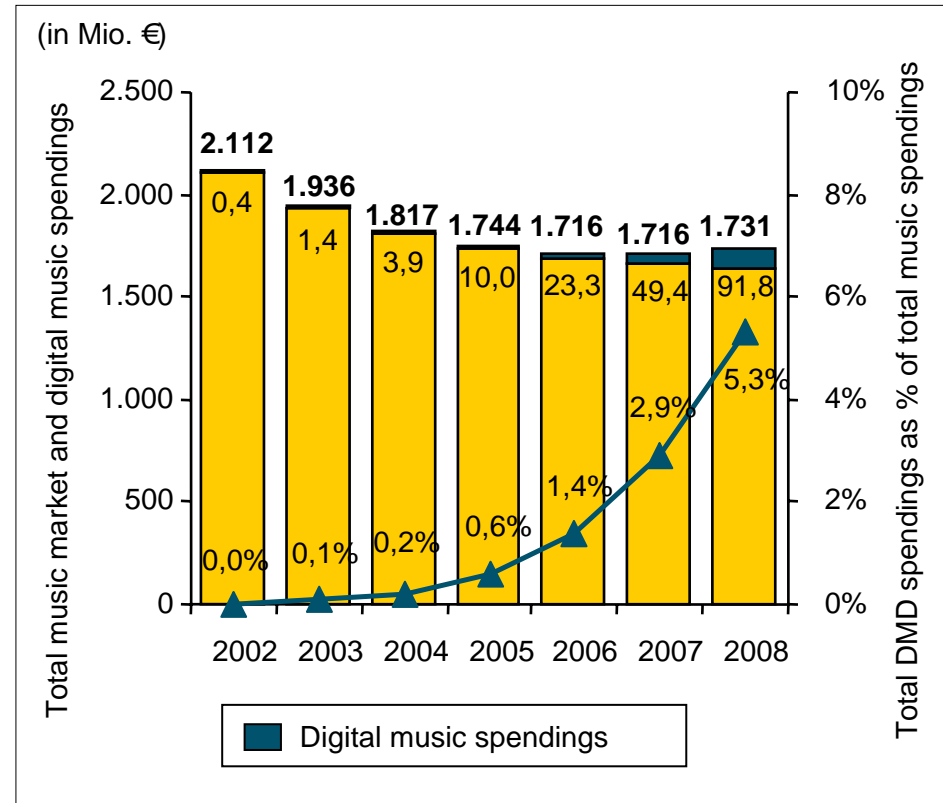


Internetnutzer und Breitband-Anschlüsse in Deutschland



Source: EITO, 2004

Total music market and digital music market - Germany



Source: European Digital Music Forecast, 2002-2008, Jupiter, 09/ 2003

**Bundesverband Informationswirtschaft  
Telekommunikation und neue Medien e.V.**

**Pressegespräch**

**„Urheberrechtsreform 2. Korb – Ausweg aus dem Streit um die  
Urheberabgaben?“**

**Hannover, 19. März 2004**