

Eckhard Höffner

17. Dezember 2010

1 Zielvorstellungen

Ich soll hier etwas zu meiner Vorstellung, wie das Urheberrecht in einer Generation aussehen könnte, vortragen. Zunächst einmal: Ich kann mir sehr gut vorstellen, wie das Ergebnis sein sollte, wie man dahin kommt, ist jedoch eine bis heute ungeklärte Frage.

Es ist bei den geistigen Gütern nicht anders als bei körperlichen Gegenständen. Wir wissen zwar, dass das Eigentum an körperlichen Gütern in gewissen Maß sehr sinnvoll ist, aber eben nur in gewissen Maß. Wo die Grenzen sind, ab wann zu viel Eigentum (oder überhaupt Macht) in der Hand von wenigen Personen schädlich ist, das weiß man nicht so genau.

Bevor es die digitalen Kopiermöglichkeiten gab, war Urheberrecht in erster Linie Wettbewerbsrecht. Der eine Verleger sollte dem anderen Verleger keinen Wettbewerb mit dem gleichen Produkt machen.¹ Für Privatpersonen war das Urheberrecht über lange Zeit nur eine Frage des Preises: Geschützte Werke waren teuer, gemeinfreie billig. Heute können Privatpersonen von den oft komplexen Bestimmungen des Urheberrechts unmittelbar betroffen sein. Sie haben nicht nur strafrechtliche Konsequenzen zu befürchten, sondern auch zivilrechtliche Forderungen, die aufgrund der damit verbundenen erheblichen

¹ Weil der Ursprung des Rechts beim Urheber lag, wurde in Deutschland gemeinsam mit dem Gesetz betreffend das Urheberrecht an Werken der Literatur und der Tonkunst (1901) im Gesetz über das Verlagsrecht (§ 2 Abs. 1 VerlG) aufgenommen, dass der Urheber grundsätzlich seinem Verleger auch keinen Wettbewerb machen darf.

Kosten strafenden Charakter (nicht den eines zivilrechtlichen Ausgleichs) haben können.

Ich möchte kurz auf die wichtigsten Aspekte eingehen, die im Zusammenhang mit dem Urheberrecht vor allem in rechtlicher Hinsicht den Diskurs beherrschen. Es gibt unterschiedliche Ansätze zur Begründung des Urheberrechts. In Deutschland wird der persönlichkeitsrechtliche Gehalt des Urheberrechts herausgehoben, auch wenn inzwischen die Alternative, das geistige Eigentum, mit Macht in den Vordergrund drängt.

1.1 Persönlichkeitsrecht

Die theoretischen Begründungen für das Persönlichkeitsrecht verkennen meiner Meinung nach die Aufgabe des Rechts. Das Persönlichkeitsrecht beruht in erster Linie auf einer Deutung der Wirklichkeit. Urheber sind oft stolz auf ihr Werk und wollen, dass ihre Leistung als ihr persönliches geistiges Arbeitsergebnis geachtet wird. Autoren arbeiten z. B. mit dem Material *Sprache*. Manche machen sich über jedes Wort Gedanken und legen großen Wert darauf, dass alles entsprechend ihren Vorstellungen verwandt wird. Schopenhauers letzter Wille zu den zukünftigen Druckern war ein Fluch: „*Meinen Fluch über Jeden, der, bei künftigen Drucken meiner Werke, irgend etwas daran wissentlich ändert, sei es eine Periode, oder auch nur ein Wort, eine Silbe, ein Buchstabe, ein Interpunktionszeichen.*“

Mit dem Persönlichkeitsrecht versucht man diesen Willen (allgemeiner: die Deutung der Beziehung eines Urhebers zu seinem Werk) in ein Recht zu transformieren. Wir bewegen uns aber mit der zugrundeliegenden Vorstellung über die Aufgabe des Rechts auf ein gefährliches Terrain, denn das Recht regelt die Beziehungen der Menschen zueinander. Das Recht hat nicht die Aufgabe, den Willen einzelner für absolut zu erklären. Die Künstlerlehre, auf der die Vorstellung beruht, betrifft die Persönlichkeit als solche und deren Vorstellung von sich selbst, den Wert, den das Subjekt sich selbst zuschreibt. Dieser Wert sei ebenso unendlich, als das Subjekt sich unendlich ist (wie Hegel es ausdrückte). In anderen, für das Persönlichkeitsrecht relevanten Bereichen kommt z. B. die deutsche Rechtsprechung auch nur in Ausnahmen zu einem absoluten Schutz. Üblicherweise werden in den Urteilen der Wille des Einzelnen und die Interessen der Öffentlichkeit berücksichtigt. Wieso es bei den urheberrechtlichen Leistungen anders sein soll – und wieso nur bei den Urhebern? – konnte jedenfalls mir bislang nicht vermittelt werden.

Die deutsche Rechtswissenschaft erklärt sich für die Gestaltung des Urheberrechts für unzuständig, wenn sie mit der besonderen Betonung des Persönlichkeitsrechts keine tragfähige und solide Konstruktion des Urheberrechts im Auge hat, sondern die seltenen Ausnahmen. Wir sollten uns darauf konzentrieren, dass die tagtäglichen Transaktionen, die millionenfach stattfindenden Vorgänge im Zusammenhang mit dem Urheberrecht, angemessen geregelt werden.² Gleichwohl wird zur Begründung des Urheberrechts (im Ganzen, die Wirkungen auf den Markt werden gedanklich ausgeblendet) auf das Persönlichkeitsrecht verwiesen.

Problematisch wird es, wenn das Persönlichkeitsrecht mit dem wettbewerblichen Charakter des Urheberrechts in Verbindung gebracht wird, denn Wettbewerb ist ein rein gesellschaftliches Phänomen. Ein Instrument, das Marktgeschehen zu beeinflussen, lässt sich mit dem Persönlichkeitsrecht nicht begründen. Die Verbindung des Persönlichkeitsrechts mit dem Vermögensrecht zu einem einheitlichen Recht ist nicht zwingend. Zur Rechtfertigung des vermögensrechtlichen Teils des Urheberrechts ist das Persönlichkeitsrecht ungeeignet, weil der vermögensrechtliche Teil nur Transaktionen betrifft. Wir müssen also diese Bereiche trennen, das Urheberrecht insoweit öffnen, so dass wir für jeden Bereich tragfähige rechtliche Lösungen finden können. Dies ist mit keiner Aufgabe des Persönlichkeitsrechts verbunden.

1.2 Eigentum

Zwei weitere Gedanken beherrschen seit langem die Gesetzgebung und die Kommentare zum Urheberrecht.

1. Je umfangreicher der Schutz ist, desto wertvoller ist das Recht.
2. Da niemanden verboten wird, schöpferisch tätig zu werden, kann sich jeder sein mehr oder minder großes Stück geistiges Eigentum in der virtuellen Welt erarbeiten.

Die aktuelle Begründung für die Richtlinien der Europäischen Union betonen dementsprechend die Notwendigkeit einer rigorosen und wirksamen Regelung und eines hohen Schutzniveaus. Der Zweck: *Wenn Urheber und ausübende Künstler weiter schöpferisch und künstlerisch tätig sein sollen, müssen sie für die*

² Nahezu alle persönlichkeitsrechtlichen Aspekte des Urheberrechts könnten heute durch die im Presserecht entwickelten Grundsätze ersetzt werden.

*Nutzung ihrer Werke eine angemessene Vergütung erhalten, was ebenso für die Produzenten gilt, damit diese die Werke finanzieren können.*³

Der Gedanke scheint folgender zu sein: Indem wir ein eigentumsähnliches Recht schaffen, konstruieren wir eine Art künstliches Grundstück, von dessen Ertrag der Urheber langfristig ernten kann. Wenn jemanden Etwas gehört, es sein Eigentum ist, dann kann er das Rechtsobjekt verpachten oder verkaufen und so sein Einkommen sichern. Mit jeder Nutzung des so konstruierten geistigen Eigentums soll eine Genehmigungsbedürftigkeit einhergehen. Artikel 2 Abs. 1 der Richtlinie 2001/29 sieht für den Urheber oder dessen Rechtsnachfolger *das ausschließliche Recht vor, die unmittelbare oder mittelbare, vorübergehende oder dauerhafte Vervielfältigung auf jede Art und Weise und in jeder Form ganz oder teilweise zu erlauben oder zu verbieten*. Der Rechtsinhaber kann die Genehmigung erteilen, was zumeist gegen eine finanzielle Gegenleistung geschieht, oder verweigern.

In der virtuellen Welt ist Platz für Abermilliarden von geistigen Eigentumsrechten, die wir im Gesetz wie ein Grundstück behandeln. Wer es benutzen will, muss dem Eigentümer ein Entgelt bezahlen, so dass jeder Eigentümer eines solchen geistigen Grundstücks dasjenige ernten kann, was er gesät hat. Die seit über einem Jahrhundert immer weiter fortschreitende Verbreiterung des geistigen Eigentums soll die Anbaufläche vergrößern, um so (wenn wir den Begründungen für die Regelung Glauben schenken) die Einnahmen der Urheber zu erhöhen. Das Urheberrecht soll sicherstellen, dass der Urheber für seine Leistung eine *angemessene Vergütung* (was immer man sich darunter – außer einer hohlen Phrase – vorstellen soll) erhält.

Das Monopol gibt dem Monopolisten die Möglichkeit, einen Preis oberhalb des Wettbewerbniveaus zu verlangen. Es soll Marktmacht verschaffen und so den Rechtsinhaber fördern.⁴ Es hat insofern den Charakter einer (mittelbaren) Subvention, indem es als Abweichung von der Vorstellung einer Marktwirtschaft unter Wettbewerbsbedingungen den Wettbewerb mit dem konkreten Produkt

³ Ziffer 10 der Erwägungsgründe der Richtlinie 2001/29/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 22. Mai 2001 zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, Amtsbl. EU 2001, L 167/10.

⁴ Es gibt unterschiedliche Geschäftsmodelle, die Werke zu verwerten, die man grob unterscheiden kann: Finanzierung über den Verkauf oder zeitweise Überlassung einzelner Werkstücke (Buchhandel, Tonträger, Filmkopien etc.) oder Werbung (Zeitungen, Fernsehen oder z. B. Google). In beiden Fällen haben die Unternehmen kein Interesse, den Urhebern hohe Honorare zu bezahlen.

und teilweise auch andere, oft nur geringfügige Nutzungen⁵ untersagt. Der Charakter der mittelbaren Subvention tritt vor allem hervor, wenn man sich die anderen Methoden betrachtet, wie die Förderung erfolgen könnte (sie beruhen nicht auf marktwirtschaftlichen Prinzipien):

- Preisverleihungen, Stipendien.
- Staatliche Finanzierung.
- Die öffentlich-rechtlichen Medien werden über eine Art zweckgebundene Verbrauchssteuer (Rundfunkgebührenpflicht) finanziert.⁶

Allerdings kommt diese Förderung durch die Fehler des Urheberrechts nur manchen Geförderten zugute. Das Problem der Monopole in diesem Sektor liegt – sehr vereinfacht dargestellt – darin, dass sie die gerade am Markt Tätigen zu Lasten der Neueinsteiger bevorteilen. Bei der typischen Subvention erfolgt die Förderung oft über den Preis, seien es Zuschüsse, Steuernachlässe oder verbilligte Darlehen. Auch bei Büchern finden wir den Tatbestand mit der niedrigeren Mehrwertsteuer.⁷

Das Urheberrecht operiert auch über den Preis,⁸ aber über einen höheren Preis: Der Monopolist kann einen Preis verlangen, der höher ist als der Preis, der sich unter Wettbewerbsbedingungen ergeben würde. Der Staat gibt keinen Zuschuss wie bei der Abwrackprämie, sondern vermindert den Wettbewerb.⁹ Der Unterschied ist relativ einfach zu erkennen: Mit Urheberrecht kostet eine CD z. B. 15

⁵ Ein Eingriff in das durch § 85 Abs. 1 Satz 1 UrhG geschützte ausschließliche Recht – allerdings ein Leistungsschutzrecht – des Tonträgerherstellers ist bereits dann gegeben, wenn einem Tonträger kleinste Tonfetzen entnommen werden; BGH, Urt. v. 20. November 2008 – I ZR 112/06.

⁶ Hierzu würde vom Charakter aus gesehen auch die diskutierte Flatrate gehören,

⁷ Bis einschließlich 1981 gab es nach § 34 Abs. 4 EStG eine Steuerbegünstigung auf Nebeneinkünfte aus wissenschaftlicher, künstlerischer oder schriftstellerischer Tätigkeit, soweit diese Nebeneinkünfte erzielt wurden durch Steuerpflichtige mit Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit oder aus einer selbständigen freiberuflichen Tätigkeit i. S. des § 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG. (vgl. hierzu BVerfG-Beschluss vom 29.11.1989 (1 BvR 1402/87, 1 BvR 1528/87) BStBl. 1990 II S. 479).

⁸ Die Juristen verschließen sich dem Aspekt des Preises mit Absicht. Das mag an der Ausbildung liegen, denn was lernt der Jurist über den Preis und die Bewertung von Leistungen in der Universität: Nichts. Mit dem juristischen Handwerkszeug lassen sich keine brillanten Ausführungen zum Preis machen. So beschränken sich die Ausführungen (und daraus resultierende Rechtsfolgen) oft darauf, dass der Preis Verhandlungssache ist und nur bei einer groben Abweichung des Preises vom Marktpreis etwas mit dem Vertrag nicht ganz mit rechten Dingen zugegangen sein kann. Wenn aber der Marktpreis durch die Ausübung von Marktmacht bestimmt wird, gibt es keine Abweichung.

⁹ In manchen Bereichen macht sich das heute stark bemerkbar, in anderen weniger.

Euro, ohne würde sie im Laden vielleicht 2 oder 3 Euro kosten. Dieser Preisaufschlag von 500 oder 700 % ist die Monopolrente, die das Ausschließlichkeitsrecht möglich macht.

Das führt beispielsweise zu folgendem Ablauf: Wenn jemand ein Budget von 40 Euro für Bücher im Monat hat und eine Buch jeweils 20 Euro kostet, kann er sich zwei Bücher jeden Monat kaufen. Würden die Bücher nur 10 Euro kosten, könnte er vier Bücher kaufen. Das heißt, zwei Autoren gehen leer aus. Das gleiche Prinzip gilt nicht nur für den einzelnen Leser oder die Bibliotheken, die ebenfalls begrenzte Budgets haben, sondern ist in mehr oder minder starken Maße überall spürbar. Die Möglichkeit, einen höheren Preis zu verlangen, wirkt sich also für manche vorteilhaft, für andere nachteilig aus, weil sie aus dem System ausgeschlossen werden.¹⁰

Einen Verleger oder den Handel stört das hingegen überhaupt nicht, denn sie verdienen im Ergebnis mehr, wenn sie nur zwei Bücher verkaufen müssen, um den gleichen Umsatz zu erzielen. Erst ab einer gewissen Grenze machen sich zu hohe Preise auch bei den Rechteverwertern und dem Handel nachteilig bemerkbar.

Jetzt kann man natürlich sagen, dass jeder den Preis frei bestimmen kann, aber in der Praxis sieht es anders aus. Am einfachsten ist das heute bei der Musik feststellbar. Bei Amazon tragen beispielsweise fast alle einzelnen Lieder als MP3 den Preis von 98 Cent. Bei Belletristiktaschenbüchern liegt der Standardpreis bei neun oder zehn Euro.¹¹

Das Mittel des Urheberrechts, das vor allem über die Erhöhung des Preises arbeitet, nützt dem durchschnittlichen Urheber nicht, weil es die Nachfrage reduziert. Geistiges Eigentum ohne Nachfrage hat aber keinen wirtschaftlichen Wert. Die

¹⁰ 2007 verdiente ein Vorstandsmitglied eines DAX30-Unternehmens im Schnitt das 52-fache eines durchschnittlichen Beschäftigten eines solchen Unternehmens, also im Laufe von weniger von einem Jahr mehr als der Durchschnitt während seines gesamten Erwerbslebens. Bei den Urhebern wird dieses Missverhältnis nochmals potenziert: Joanne K. Rowling wird mit HARRY POTTER vermutlich vergleichbare Einnahmen erzielt haben, wie abertausende Geisteswissenschaftler mit ihren Veröffentlichungen im Laufe von Jahrzehnten.

¹¹ Man kann bei diesen Büchern nicht sagen, dass der Preis zu hoch ist. Dafür ist das durchschnittliche Autorenhonorar niedrig. Das wirtschaftliche Potential von vielen Werken ist von Anbeginn an beschränkt. Wenn ein wissenschaftliches Buch 500 Mal für 30 Euro verkauft wird, gibt es nur einen Erlös von 15 000 Euro zu verteilen. Ein Teil muss für Druck- und Transportkosten und Steuern verwandt werden, der Rest kann zwischen Autor, Verleger und Handel aufgeteilt werden.

künstliche Verknappung des Angebots durch geistiges Eigentum erhöht weder den Wert des Guts, noch schafft sie eine Nachfrage. Wie in allen anderen Branchen gilt auch für die Urheber: »Das schönste Privilegium stampft noch keine Kundschaft aus dem Boden.«

Das durchschnittliche Honorar fällt langfristig niedriger aus als es bei einer besseren Gestaltung möglich wäre. Zugleich wird die Verbreitung der Werke reduziert, was ebenfalls nicht dem Interesse der Urheber entspricht. Wenn die Preise exzessiv hoch sind (und sie können bei allgemeiner Verfügbarkeit von Kopiertechniken nur mit einem Ausschlussrecht hoch sein), fügt man dem Publikum und dem Großteil der Urheber (wohl auch den kleinen Verlegern) bedeutende Nachteile zu. Das Urheberrecht verfolgt einen legitimen öffentlichen Zweck. Es ist in der geltenden Fassung aber nicht geeignet, die Erreichung des Zwecks zu fördern.

1.3 Kein Eigentum

Auf der anderen Seite liest man oft, wenn jemand etwa von einem Musikstück eine Kopie aus dem Internet lädt, schadet man niemand, weil dem Rechtsinhaber ja nichts weggenommen wird.¹² Ein wenig erinnert das an die Speisung der Fünftausend, als mit fünf Broten und zwei Fischen 5000 Menschen satt wurden. Das funktioniert mit geistigen Produkten, weil sie nicht knapp sind.

Wirtschaftlich gesehen ist ein einmal geschaffenes Werk ähnlich wie Wasser. Wasser ist nützlich, aber weil es nicht knapp ist, ist es billig: Wenn es keinen gesetzlichen Schutz gibt, spülen es die Menschen damit auch die Toilette. Gäbe es einen Monopolschutz, könnte es sein, dass das Wasser nur noch teuer als Trinkwasser in Flaschen angeboten werden würde (dies ist eine Frage der Gewinnmaximierung).

Und folglich wird festgestellt, geistiges Eigentum sei kein Eigentum. Gemeint ist mit der Unterscheidung von Eigentum und geistigem Eigentum der typische Gegenstand des Rechts. Mit Eigentum wird eine körperliche Sache verbunden, die beim geistigen Eigentum nicht vorhanden ist. Mit der Aussage, es werde nichts weggenommen, sind wir aber so klug wie zuvor, denn dieses Verständnis

¹² Musiker könnten ihre Einnahmen mit Konzerten erwirtschaften und Wissenschaftler seien durch Gehälter wissenschaftlicher Institutionen abgesichert (Open Access).

stammt aus der Begriffswelt der körperlichen Dinge. Tatsächlich hat der eine etwas gegeben und der andere hat etwas genommen. Es ist nur nichts vom Bestand des ursprünglichen Inhabers weggekommen.

Wer also sagt, dass man mit einer digitalen Kopie nichts wegnimmt, missachtet das Prinzip, dass eine Gesellschaft ein System allseitiger Abhängigkeit ist. Das gilt selbstverständlich auch für die geistig tätigen Personen, die ein Dach über dem Kopf und täglich ein warmes Mittagessen benötigen. Wer etwas gibt, aber nichts nehmen darf und auch keine Mittel hat, sich etwas zu kaufen, wird aus diesem System der Bedarfsdeckung ausgeschlossen.

1.4 Ausgleich zwischen Urheber und Öffentlichkeit

Eine Formulierung der Ziele des Urheberrechts stellt die Interessen der Urheber und der Allgemeinheit gegenüber (kommt aber zu dem gleichen nachteiligen Ergebnis wie die Eigentumslogik): Das Urheberrecht müsse einen gerechten Ausgleich zwischen den Rechten der Urheber und den Interessen der Öffentlichkeit herstellen.¹³

Diese Formulierung übersieht teilweise, dass im wissenschaftlichen Bereich die Konsumenten oft genug zugleich Produzenten, also ebenfalls Urheber, sind.¹⁴ Übersehen werden auch die Verleger, die klammheimlich bei den Urhebern moralischen Unterschlupf suchen, obwohl sie aus eigenem Interesse den Urhebern möglichst wenig zahlen wollen. Wir haben so in der Wissenschaft das merkwürdige Ergebnis, dass die Wissenschaftler Bücher produzieren und Bücher kaufen – wenn auch oft mittelbar über die Bibliotheken, aber schlussendlich werden diese Bücher für die Wissenschaftler angeschafft, – und die einzigen, die damit Geld verdienen, sind die Verleger und der Handel.

Wissenschaft – wie überhaupt jede geistige Tätigkeit einschließlich der künstlerischen Produktion – ist zum Großteil Rezeption der vorhandenen Arbeiten anderer. Der Einzelne schöpft aus einem Ozean von Vorleistungen, manche fügen diesem Ozean einen Tropfen hinzu:

¹³ Der WIPO Copyright Treaty spricht von einer Balance zwischen den Rechten der Urheber und den Interessen der Öffentlichkeit: „Recognizing the need to maintain a balance between the rights of authors and the larger public interest, particularly education, research and access to information ...“

¹⁴ Selbst wenn man es auf das Finanzielle beschränkt: Was habe ich davon, wenn ich 5000 Euro als Urheberrechtshonorar erhalte, dafür aber die Bücher, die ich kaufe, 10 000 Euro mehr kosten als sie ohne Urheberrecht kosten würden?

- Wissenschaft und technischer Fortschritt beruhen auf einer geistigen Arbeitsteilung, die die Nutzung der von anderen geschaffenen Arbeitsergebnisse voraussetzt.
- Kunst ist hauptsächlich Rezeption, Repetition, Plagiat, Verarbeitung und Variation. Dies tritt schon in den Stilepochen hervor, die sich nach und nach ablösen, Stilelemente übernehmen oder variieren.

Die Rezeption und Verarbeitung der vorhandenen Produkte anderer Menschen ist der Grund für die Entwicklung und den Fortschritt, der Grund, wieso nicht jede Generation wieder in der Steinzeit anfangen muss.

Der Zugang zu den Vorleistungen sollte im besten Fall umsonst und frei möglich sein, soweit es um die Schaffung von neuen Werken geht. Jede Behinderung etwa auf wissenschaftliche Vorarbeiten zuzugreifen, behindert zugleich die effiziente Schaffung von Neuem.

Je schlechter und teurer der Zugang ist, desto schlechter ist auch die Entwicklung; – ein Umstand, der sich natürlich für die ärmeren Staaten als besonders nachteilig darstellt. Diesen wird der Anschluss an die fortgeschrittenen Regionen erschwert. Er soll sogar erschwert werden, wenn wir die internationalen Abkommen unter diesem Gesichtspunkt untersuchen.

1.5 Arbeitsteilung

Ökonomisch lässt sich das Problem auf den ersten Blick relativ einfach erfassen.

1. Das einmal geschaffene geistige Ergebnis ist nicht knapp. Wenn es einmal in der Welt ist, kann es jeder benutzen. Aus ökonomischer Sicht besteht kein Anlass, für die Nutzung eines einmal geschaffenen geistigen Objekts irgendeine Gegenleistung zu erbringen.

Eine Belohnung ist ökonomisch so notwendig wie Opfergaben an die Sonne. Wer den Urheber belohnen will, kann ihm gerne Haus und Hof überschreiben, – andere müssen nicht gezwungen werden, ebenfalls den Urheber zu belohnen.¹⁵

¹⁵ Dass die finanzielle Belohnung oft genug vollkommen überflüssig ist, sieht man etwa an den wissenschaftlichen Veröffentlichungen. Die Belohnung für einen Beitrag in einem wissenschaftlichen Sammelband beläuft sich oft auf ein Exemplar des Buchs und einige Kopien: Warenwert – eine Handvoll Euro.

2. Auch die noch nicht vorhandenen Innovationen sind nicht knapp, sondern einfach noch nicht da. In-existente Objekte sind nicht selten, rar oder knapp, sondern nur als zukünftige Möglichkeiten vorstellbar.
3. Was hingegen knapp ist, das ist die geistige Leistung. Das ist die Arbeitskraft derjenigen, die Objekte in die Welt setzen, die andere gerne kopieren wollen. Wir müssten uns aus ökonomischer Sicht also darum kümmern, dass die Arbeitsleistung angemessen vergütet wird, so dass ein hinreichender Anreiz für eine entsprechende Tätigkeit besteht. Die Höhe der Belohnung kann aber vollkommen unabhängig vom Markterfolg des Ergebnisses sein – sie muss ausreichen, dass die geistige Leistung erbracht wird. Das gilt allgemein für Arbeitsleistungen, bei denen die Bemessung des Entgelts sich nur aus Sicht eines oberflächlichen Betrachters an der Produktivität orientiert.

Ich halte deshalb auch die sogenannte Arbeitstheorie für falsch. Aus Arbeit wird kein Eigentum, sondern ein Arbeitsergebnis.¹⁶ Eigentum ist eine Sammlung von Rechtsregeln und die Rechtsregeln haben die Aufgabe, das gesellschaftliche Zusammenleben möglichst gut zu regeln.

In der arbeitsteiligen Gesellschaft sind die Arbeitsergebnisse in Tauschvorgänge eingebunden. Dabei ist das Mittel, den Tausch zu verweigern, wenn keine angemessen erscheinende Gegenleistung erbracht wird, je nach Tauschobjekt unterschiedlich:

- Bei der typischen Arbeitsleistung ist es das Prinzip der Arbeitsverweigerung: Alle Räder stehen still, wenn dein starker Arm es will.¹⁷
- Der Bäcker überlässt die gebackenen Brote nicht ohne entsprechende Gegenleistung.
- Bei rein geistigen Leistungen funktioniert diese Verweigerung des Arbeitsergebnisses nur unzureichend. Der Urheber will es veröffentlichen und mit der ersten Veröffentlichung ist die Verweigerungsmöglichkeit dahin.¹⁸

¹⁶ Nach dem Verständnis der Arbeitstheorie, wie sie im Urheberrecht gelegentlich vertreten wird, werden nahezu alle Arbeitskräfte dauernd auf moralisch verwerfliche Art enteignet.

¹⁷ Georg Herwegh: Bundeslied für den Allgemeinen Deutschen Arbeiterverein, 1863.

¹⁸ Digitale Kopiertechnologien haben auf die geistige Tätigkeit keinen besonderen Einfluss. Die Relation hat sich im Hinblick auf die Urheberleistung nicht geändert: Früher wie heute gibt es bei den Urhebern praktisch nur Vorleistungen. Lediglich die Kopierkosten und -möglichkeiten haben sich geändert. Heute ist es möglich, digitale Kopien praktisch kostenfrei zur Verfügung

Entweder muss also der erste Interessent (das ist zumeist der Verleger) die gesamte Gegenleistung aufbringen oder der Urheber veröffentlicht es in der Hoffnung auf gnädige Gaben.

Wir müssen also – wenn wir Leistung und Gegenleistung miteinander verbinden und im zivilrechtlichen Rahmen bleiben wollen – den an der Produktion beteiligten Personen oder Unternehmen eine reelle Chance geben, die Leistung zu verweigern und am besten scheint das Monopol zu sein (trotz der Nachteile).

- Verleger erbringen Leistungen, die im Rahmen der Arbeitsteilung entgolten werden müssen. Verleger veröffentlichen Werke nur, wenn sie zumindest hoffen, dass sie damit Einnahmen erwirtschaften, die höher sind als die Kosten.¹⁹
- Bei den Urhebern ist die Situation komplexer.

Es gibt eine Vielzahl von Meinungen, welche Werke ohne einen langfristigen Schutz möglicherweise nicht geschaffen würden, oder umgekehrt, ob auch nur ein großes Werk der Literatur nicht geschaffen worden wäre, wenn der Urheber kein exklusives Recht hätte. Flaubert hat, wenn ich mich recht entsinne, gesagt: Bevor ich einen Franc für meine Schriften kassiere, werde ich Aufseher in einem Internat (oder Gefängnis?). Viele Urheber werden nicht aus finanziellen Gründen tätig und folglich wird vertreten, dass Künstler *ausschließlich* aus anderen Gründen tätig werden.

Dies ist eine *statische Betrachtungsweise*, die lediglich aus einer konkreten Situation heraus urteilt, jedoch nicht berücksichtigt, wie es zu dieser Situation gekommen ist:

Das aktive Publizieren im Internet geschieht aufgrund bestimmten Umständen, die nicht naturgegeben sind. Wenn im Internet von Anbeginn an die gleichen Regeln gegolten hätten wie in den zuvor bekannten Medien und jeder Zugriff auf eine Seite mit einem Entgelt verbunden wäre (der Urheber ist tunlichst an jeder Nutzung seines Werks zu beteiligen, wie der BGH es formuliert), wäre das Internet aus heutiger Sicht ein verkrüppeltes

zu stellen und es besteht die Möglichkeit der Weitergabe außerhalb des gewerblichen Bereichs unter Ausschaltung der Verleger. Niedrigere Kopierkosten können zu höheren Honoraren und niedrigeren Preisen führen, wenn das Recht entsprechend gestaltet ist.

¹⁹ Zwar wird oft auch ein anderes Interesse damit verbunden sein oder zumindest vorgespiegelt. Das ist privates Mäzenatentum oder von anderen Motiven geleitetes Handeln und rechtfertigt kein Zwangsrecht.

Medium. Weil es billig ist, wird es von so vielen Menschen genutzt und weil es billig ist, finden wir (auch) so viele interessante Sachen im Internet.

Wir wissen ebensowenig, ob Goethe FAUST geschrieben hätte, wenn es in Deutschland ein ähnlich wirksames Urheberrecht gegeben hätte wie in Großbritannien. Vielleicht hätte er sich in jungen Jahren als scheinbar erfolgloser Autor doch der Juristenkarriere zugewandt? Die Rezeption der vorhandenen Werke ist nicht nur für Schaffung neuer Werke von Bedeutung, sondern genauso für die Urheber, die Wert – keinen finanziellen – darauf legen, dass ihre Aussage zur Kenntnis genommen wird.

Andere sagen, nützliche Werke wie Lexika, Wörterbücher, Lehrbücher oder andere Nachschlagewerke könnten ohne finanziellen Anreiz nicht produziert werden. Wenn dem so wäre, würden wir wahrscheinlich weniger ein Prozent der aktuellen wissenschaftlichen Veröffentlichungen haben. Wissenschaftler verdienen ihr Einkommen – wie die meisten Urheber – zum Großteil auf andere Art. Das größte Nachschlagewerk (oder eine Sammlung davon) ist inzwischen das Internet.

Eine gewisser Ausgleich von finanziellen Mitteln ist aus Gründen der trotzdem Arbeitsteilung notwendig. Nur ist es sehr schwer, den angemessenen Preis zu bestimmen.²⁰ Es sind auch keine objektiven Kriterien erkennbar, welche Leistung gefördert werden soll und welche nicht.²¹ Es ist aber kein erstrebenswerter Zustand, wenn bestimmte – vor allem zeitaufwändige geistige Leistungen – nur noch im Rahmen einer festen Anstellung möglich sind. Manche Tätigkeiten, vor allem Freizeitbeschäftigungen, werden vom Markt nicht bezahlt. Das sollte in der Regel von der Nachfrage gesteuert werden, nicht von den Gesetzen.²² Es ist keine optimale Lösung mit dem zivilrechtlichen Instrument *Urheberrecht* ersichtlich, so dass angesichts der Verflechtung der Interessen eine Orientierung an den typischen Fällen sinnvoll erscheint.²³

²⁰ So sollte der Beitrag des einzelnen kleiner sein, wenn mehrere zur Finanzierung des Werks beitragen. Mit einem Monopol haben wir genau die gegenteilige Entwicklung, weil die Bewertung der Leistung auf Marktmacht beruht. Je größer die Nachfrage ist, desto größer ist die Marktmacht und desto höher scheint der Wert der Leistung (tatsächlich der Wert des Monopolrechts). So steigen die Einnahmen mit Bestsellern überproportional an.

²¹ Für Arbeitsleistungen wird in der Regel Lohn oder Gehalt bezahlt.

²² Wenn wir uns an der Nachfrage orientieren, tritt aber wieder das Marktergebnis mit der Hebelwirkung aufgrund der Skaleneffekte in den Vordergrund.

²³ In manchen Bereichen gelangt man nahezu selbstverständlich zu eher planwirtschaftlichen Methoden (etwa die nicht über den Markt finanzierten Universitäten).

2 Modell

2.1 Hintergrund

Mein Modell beruht zum Teil auf der Analyse des deutschen Buchmarkts im sogenannten Nachdruckzeitalter. Ich möchte hier nicht auf die Details eingehen, denn das ist ein Puzzle. Das System glich eher einer Leistungsgesellschaft, während das Urheberrecht nicht die Leistung, sondern den Erfolg belohnt. Ich möchte nur kurz den Hintergrund nennen:

Um 1840 gab es in Deutschland – damals wurde gerade ein wirksamer Nachdruckschutz in Kraft gesetzt – mehr Neuerscheinungen im Jahr als in Frankreich oder Großbritannien. Wenn man die Zahl der Neuerscheinungen von 1840 auf die Zahl der Lesefähigen verteilt, ist das Verhältnis nicht viel niedriger als heute (allerdings ein ungerechter Vergleich, weil heute viel mehr lesen können, aber keine Bücher kaufen).

Das lässt sich noch relativ einfach erklären: Weil es keinen Nachdruckschutz gab, waren die Bücher billiger. In so einem Fall verhält es sich wohl in etwa wie mit Restaurants: Wenn ein Restaurantbesuch pro Kopf 100 Euro kostet, gibt es weniger Menschen, die Essen gehen und folglich auch weniger Restaurants. Das heißt, die billigeren Bücher haben im 19. Jahrhundert dazu beigetragen, dass viele Bücher erschienen, die mit Urheberrecht nicht erschienen wären. Allerdings waren die (immer noch mit der Handpresse gedruckten) Bücher im Vergleich zu heute teuer, wenn auch viele wissenschaftliche Werke heute kaum billiger sind als 1840.

Was allerdings nicht mehr so einfach zu erklären war, war die Tatsache, dass damals die Autoren mehr verdienten als hinterher, also das Einkommen ohne klaren Schutz höher war als nach der Einführung des Urheberrechts. Das Autorenhonorar erhöhte sich mit der Einführung des Urheberrechts nicht, sondern verminderte sich deutlich. Und das, obwohl die Zahl der Lesefähigen in Deutschland ab dieser Zeit deutlich anstieg.

Was noch schwerer zu erklären war, war die Tatsache, dass

1. in Großbritannien die Bücher noch viel teurer waren als in Deutschland
2. viel weniger Bücher erschienen und
3. trotzdem die britischen Autoren weniger verdienten als der durchschnittliche deutsche Autor.

Obwohl in Großbritannien die Preise hoch waren und obwohl viel weniger Autoren überhaupt veröffentlicht wurden und somit an sich pro Autor mehr zu verteilen war, war das Einkommen des britischen Durchschnittsautors niedriger. In Deutschland funktionierte das System in jeder Hinsicht besser: Die Bücher waren billiger, es gab viel mehr Bücher, mehr Leser, ein deutlich breiteres Spektrum an behandelten Gegenständen und höhere Honorare.²⁴ Dies hat maßgeblich zu der rasanten Entwicklung Deutschlands im 19. Jahrhundert beigetragen. Ein besonderer Aspekt der deutschen Situation war, dass der erste Verleger bei jedem Werk, das er veröffentlichte, eine angreifbare Monopolposition²⁵ hatte.

2.2 Vorschlag

In dem Buch *Geschichte und Wesen des Urheberrechts* habe ich einen groben Vorschlag unterbreitet habe, wie meiner Meinung nach eine vernünftige Regelung aussehen könnte.

Es muss zwischen den Urhebern und den Verlegern unterschieden werden. Es gibt keinen Zwang, den Schutz des Urhebers und des Verlegers gleich oder die Rechtsposition des Urhebers übertragbar zu gestalten. Der Vorschlag ist einfach:

- Urheber bekommen einen Schutz für eine begrenzte Frist, innerhalb derer sie ihre Werke verwerten können. Die Dauer sollte fünf bis maximal zehn Jahre betragen.
- Verleger können keine exklusiven Schutzrechte erwerben. Für die Erstveröffentlichung kann der Urheber einem Verleger einen Zeitvorsprung von maximal sechs Monaten einräumen.

Das Ziel liegt darin, so früh wie möglich Wettbewerb zuzulassen.²⁶ Wer im

²⁴ In Deutschland wurden die Autoren eher nach Arbeitsleistung (das gleichmäßige Bogenhonorar wie etwa das Zeilenhonorar für Journalisten), nicht so sehr nach dem Markterfolg bezahlt. Die Durchschnittshonorare waren höher als heute. 200 oder 250 Taler für ein durchschnittliches Buch können ab 1800 als Standard bezeichnet. Gesellen verdienten 150 bis max. 200 Taler im Jahr, Professoren 600 bis 800 Taler. Mit 800 Taler konnte man sich ein Haus leisten und eine Familie mit sieben oder acht Personen (einschließlich der obligaten Hausangestellten) ernähren (kein Luxus, es gab den *Sonntagsbraten*).

²⁵ Monopol im Sinne einer Alleinverkaufsstellung. Marktmacht kann, wie gesehen, das Urheberrecht auch nur bei nachgefragten Werken schaffen.

²⁶ 1970 hätte man noch mit vergleichsweise gutem Gewissen sagen können, haben wir das Urheberrecht auf und überlassen das Geschehen dem Markt, weil die Produktionsbedingungen mit dem notwendig körperlichen Datenträger immer noch vergleichbar waren.

Wettbewerb steht, kann nicht alle Vorteile für sich behalten, sondern muss sie zum großen Teil an die Allgemeinheit weitergeben, sie mit der Allgemeinheit teilen. Gleichzeitig führt der Wettbewerb dazu, dass vergleichbare Leistungen besser gegeneinander abgewogen werden können.

1. Wenn das exklusive Nutzungsrecht auf den Verleger übertragen werden kann, wird es in der Regel auf den Verleger übertragen (Urheberdilemma).
2. Es ist für Urheber nachteilig, wenn die Verleger eine Monopolposition erhalten können. Vor allem durch die Aggregation vieler einzelner Rechte in den Händen weniger Verleger reduzieren sich die Verhandlungsoptionen der Urheber.²⁷
3. Ökonomisch lässt sich nur ein Schutz rechtfertigen, der dem Verleger die Möglichkeit verschafft, die besonderen Kosten des Erstanbieters zu decken. Ein weitergehender Schutz ist weder notwendig, noch wünschenswert.
4. Ein zu langer Schutz nützt dem durchschnittlichen Urheber nichts.

Eine gewisse Monopolrente ist erforderlich, damit die versunkenen Kosten (insbesondere, aber nicht nur Urheberaufwand) finanziert werden können. Allerdings müsste diese Monopolrente – um gerechtfertigt zu sein – auch diesen Personen tatsächlich zukommen. Das ist aber nur selten der Fall.

2.2.1 Verleger

Die Verleger bekommen also einen ein Schutz von maximal sechs Monaten. Dies ist angemessen, um dem Verleger einen hinreichende Zeitvorsprung zu geben. Spätestens nach Ablauf von sechs Monaten seit der Erstveröffentlichung müssen Parallelausgaben zulässig sein (so wie wir sie heute von Goethe oder Mozart kennen). Das bedeutet also, mit Ausnahme der kurzen Schutzfrist für die Erstveröffentlichung, ein absolutes Verbot der Übertragung ausschließlicher Nutzungsrechte. Vertragliche Konstrukte zur Umgehung des Verbots wie Vertragsstrafen, Abnahmeverpflichtung für die nicht verkaufte Restauflage etc. müssten selbstverständlich nichtig sein.

Um in einer wettbewerblichen Marktwirtschaft die Vergleichbarkeit der Verlegerleistungen zu gewährleisten, ist auf Verlegerebene grundsätzlich Wettbewerb

²⁷ Selbst wenn einzelne Urheber bessere Vereinbarungen treffen können, ändert sich an der Situation nichts.

notwendig.²⁸ Der Verleger erbringt seine Verlegerleistungen und soll sich mit seinen Verlegerleistungen messen lassen – und das nicht nur im Hinblick auf die Auswahl der in den Verlag übernommenen Werke, sondern auch im Hinblick auf jedes einzelne von ihm vertriebene Produkt.

Die Verlage leisten zwar bedeutende Arbeit, indem sie etwa das Lektorat, den Satz, bei der Musik kurz als Produktion zusammengefasst, die Förderung der Bekanntheit durch Kontakt zu Rezensenten und Werbung übernehmen und sich um den gewerblichen Teil, also die Herstellung der Kopien oder die Versorgung der Datenbanken mit digitalen Kopien, kümmern. Das ist die typische Verlegerleistung, die im Rahmen der Arbeitsteilung selbstverständlich auch entgolten werden muss. Die Verlegerleistung ist die eines typischen Händlers oder Produzenten, der unterschiedliche Güter einkauft und nach Verarbeitung wieder verkauft, indem er unter Wettbewerbsbedingungen die Preise und die Qualität entsprechend den Marktbedingungen gestaltet, eine der Nachfrage entsprechende Menge herstellt oder herstellen lässt und sich um den Absatz kümmert. Bei dem Austausch von Wissenschaftler zu Wissenschaftler stören beispielsweise überdurchschnittlich hohe Renditen der Vermittler (Verleger und Handel), die erst durch das auf Dauer übertragbare Ausschließlichkeitsrecht möglich werden, erheblich. Hier muss der Wettbewerb einerseits zu mehr Effizienz, andererseits zur Suche nach Marktlücken²⁹ zwingen.

Allerdings muss auch für die Verleger ein Anreiz zur Erstveröffentlichung bestehen. In Deutschland war die kurzfristige Alleinstellung nach der Erstveröffentlichung hinreichend: Der Zeitvorsprung erlaubte die Befriedigung der ersten Nachfrage zu einem höheren Preis. Der Zeitvorsprung muss enden, bevor die Nachfrage bei einem üblichen Werk bereits weitgehend gesättigt ist. Andernfalls kann der Alleinanbieter nicht mit besseren Leistungen von Wettbewerbern eingeholt werden. Es muss nicht tatsächlich zu Wettbewerbsangeboten kommen, sie müssen aber möglich sein. Der Verleger bekommt ein halbes Jahr Zeit, seine Leistungen zur Geltung zu bringen. Er muss sich also um den zügigen Vertrieb des Werks kümmern und versuchen, möglichst zügig die gesamte Nachfrage

²⁸ Zweifelsohne werden die Verleger die seit Jahrhunderten bekannten Argumente vorbringen, also Über- und Unterproduktion, Qualitätsverfall, niedrigere Honorare, der Schutz der eigenen Leistungen, Entlassung von Mitarbeitern, Mischkalkulation, Werbekosten etc. Die Argumente überzeugen nicht und rechtfertigen keine Sonderbehandlung.

²⁹ So besteht bei ärmeren Personen oder in ärmeren Regionen ein Bedarf an diesen geistigen Gütern. Der Bedarf wird aber nicht befriedigt, obwohl dies immer noch mit Gewinn möglich wäre, allerdings nur mit geringeren Renditen.

nach dem Werk zu befriedigen. Das schließt vor allem ein, dass er Billigangebote unterbreitet, bei denen er sich wettbewerbsbedingt an seinen Kosten orientieren muss. Das liegt sowohl im Interesse der Urheber wie im Interesse der Konsumenten.

Wenn andere Verleger der Meinung sind, sie könnten das Werk im Rahmen eines Preis- und Leistungswettbewerbs zu besseren Bedingungen anbieten, sollte ihnen dies nach Ablauf der kurzen Schutzfrist nicht verwehrt werden. Der drohende Wettbewerb zwingt den ersten Verleger dazu, bei der Gestaltung der Verträge bessere Angebote von Wettbewerber bereits im Voraus zu berücksichtigen. Diese Angebote können aus Sicht der Verleger aus zwei Richtungen kommen: Andere Verleger können

- die Urheber mit besseren Angeboten abwerben und
- die Kunden mit besseren Angeboten anlocken.

Auf diese Art soll das typische Monopolistenverhalten verhindert werden, die ihre Ware nur in geringen Stückzahlen verkaufen, obwohl mehr Exemplare – zu einem geringeren Preis – noch mit Gewinn verkauft werden könnten.

Ferner wird auch die Position der Verleger gegenüber den Urhebern geschwächt. Sie sind – wenn sie auf Dauer höhere Einnahmen erwirtschaften wollen – stärker darauf angewiesen, regelmäßig neue Werke bei den Urhebern nachzufragen. Deren Verhandlungsmacht wird dadurch gestärkt, was bereits beim ersten Vertragsabschluss zu höheren Honoraren führen kann.

Auf Dauer würden auf diese Art vor allem Verleger Erfolg haben, die den Urhebern hohe Honorare zahlen, um so gerade aktiv tätige Urheber zu gewinnen, und zugleich die Nachfrage am besten befriedigen.

2.2.2 Urheber

Man muss dem Urheber nicht zwingend das Schutzrecht nehmen, sondern die Ausweitung des Monopols auf die Verlegerleistung unterbinden.³⁰

Wenn man dem Erstverleger keinen dauerhaften Wettbewerbsschutz gewährt, bedeutet dies nicht, dass man dem Urheber die Möglichkeit nehmen muss, nach

³⁰ Der Urheber kann auch im Selbstverlag tätig werden, muss dann aber selbst die Verlegerleistung erbringen.

Ablauf der kurzen Frist Honorar für seine Arbeiten zu verlangen, sondern zunächst nur, dass Wettbewerber des Erstverlegers mit dem Urheber über einfache Nutzungsrechte verhandeln können. Wenn sie dem Autor ein Angebot unterbreiten, das aus seiner Sicht vorteilhaft ist, kann er es annehmen. Wettbewerber werden dies in der Regel dann tun, wenn sie vermuten, dass der Erstverleger ein Marktsegment nicht bedient, obwohl dort ebenfalls Gewinne erzielt werden können, oder wenn der Erstverleger außergewöhnlich hohe Gewinne erwirtschaftet. Die Wettbewerber könnten das Werk gegen die Zahlung eines Urheberhonorars ebenfalls verlegen. Die Markteintrittsmöglichkeit konkurrierender Verleger würde sowohl die Konsumentenrente als auch das Urhebereinkommen erhöhen.

Ob die Urheber auf entsprechende Angebote eingehen und es zulassen, dass ihr Werk – sei es vom Erstverleger, sei es von einem anderen – auch als Billigausgabe auf den Markt kommt, ist nicht absehbar. Viele Urheber werden zunächst auf hohe Auflagen bei gleichzeitig hohen Erlösen je verkauftem Exemplar und daraus resultierende hohe Einnahmen spekulieren. Allerdings dürften mangelhafte Verlegerleistungen oder ein schlechter Absatz des Werks den Anreiz für den Urheber erhöhen, Angebote von Wettbewerbern zu akzeptieren.

Wenn der Erstverleger das Potential des Werkes hingegen gut nutzt, werden Urheber weitere Angebote ablehnen, weil diese angesichts guter Leistungen des Erstverlegers vergleichsweise schlecht ausfallen werden. Wenn der Erstverleger nachfragegerecht anbietet oder Wettbewerber nur eine geringe Nachfrage vermuten, ist auch der Anreiz, Parallelausgaben zu veröffentlichen, niedrig.

Es bestünde zumindest die Chance, dass die Verleger mit ihren Leistungen im Wettbewerb stehen, ohne dem Urheber die Möglichkeit zu nehmen, auch am finanziellen Erlös der Kopien beteiligt zu sein. Nur noch der Urheber wäre Monopolist, während die Verleger unter Wettbewerbsbedingungen arbeiten müssten. Eine Verminderung des Verlegerschutzes bei unverändertem Urheberschutz würde zu einer Erhöhung des Urhebereinkommens bereits bei der ersten Veröffentlichung führen.

Sofern das Modell in technischer Hinsicht durchführbar ist, müsste sich bei Angeboten über das Internet grundsätzlich folgende Situation einstellen: Die einzelnen Anbieter hätten in erster Linie als Kosten das Urheberhonorar. Hinzu kämen die Gemeinkosten, die jeder Anbieter – auf welchem Wege auch immer – auf seinen Umsatz verteilen müsste. In diesem Fall käme aber vermutlich der ganz große Teil des Erlöses unmittelbar dem Urheber zugute. Im übrigen würden die Konsumenten bei den Anbietern einkaufen, die das beste Preis-

Leistungsverhältnis haben. Die konkrete Verlegerleistung wäre für den Erfolg Verlegers entscheidend, nicht der Urheber.³¹

Bei den Urhebern ist meines Erachtens ein Schutz von fünf bis zehn Jahren angemessen.

- Zunächst ist zu berücksichtigen, dass der Wettbewerb auf Verlegerebene dazu führt, dass typische Monopolistengeschäftsmethoden nicht mehr funktionieren. Es wird viel weniger möglich sein, nachgefragte Werke kaum oder vollkommen ungenutzt liegen zu lassen und auf hohe Margen zu hoffen.
- Die meisten Werke sind nach dieser Zeit meistens kaum noch nachgefragt, so dass das Ende des Schutzes zumeist nur den Verlust einer Lotteriemöglichkeit bedeutet, nämlich dass ungeahnt und zufällig die Nachfrage doch noch steigen sollte. Das Rechtssystem sollte nicht auf solchen Hoffnungen auf beruhen.
- Die Urheber könnten – wenn die Einnahmen zu gering erscheinen – das Werk frühzeitig freigeben.
- Schließlich muss auch berücksichtigt werden, dass durch das gewährte Monopol sowieso die Einnahmen bei den langfristig nachgefragten Werken überproportional steigen. Die Urheber würden mit langfristigen Monopolen passiv Geld verdienen. Das ist gesamtwirtschaftlich keine optimale Situation und von diesem Ideal sollte man nicht abweichen (obwohl es genügend Rentiers gibt, die vom bloßen Haben von Eigentum bestens leben. Aber nur, weil es in einem Bereich Mängel gibt, muss man die Mängel nicht auf alle Bereiche ausweiten).
- Geistiges Eigentum ist in der Hauptsache eine Verteilungsregel über die Gegenleistung. Wenn die Förderung der Urheber über eine Monopol erfolgt, führt das zu höheren Preisen und zu einer geringen Anzahl an verkauften Werken. Der höhere Preis, den der eine Urheber als Folge des

³¹ Allerdings liegt bei so einer Gestaltung auch eine Konzentration der Anbieter nahe, die man allerdings auch bereits jetzt im Verlagswesen – etwa der Film-, Buch- und Musikbranche – beobachten kann. Es würde dann das Unternehmen gewinnen, dass für Urheber und Konsumenten die besten Leistungen anbietet. Jedoch muss auch hier Marktmacht vermieden werden, die insbesondere durch Computertechnik mit extremen Skalenvorteilen in besonderem Maße befördert wird. Urheber (wie Kleinverlage) würden zwischen den Großverlegern und großen Handelskonzernen zerrieben werden.

Monopols erzielen kann, geht auch zu Lasten eines anderen Werks. Wenn man zehn Jahre zurückliegende Leistungen noch fördert, behindert man die gegenwärtig tätigen Urheber.



This work by [Eckhard Höffner](#) is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported License](#).