

Faktencheck: Musik-Streaming und die ungleiche Verteilung von Umsätzen

Einordnung zum 35. Music Industry Briefing des BVMI als Einschätzung zur “Studie zur Vergütung im deutschen Markt für Musikstreaming” durch Georg Sobbe (Leiter Marktforschung und Entwicklung) und René Houareau (Geschäftsführer Recht & Politik)

Aussage zu “ausgeglichenem und positivem Bild” für Musikschaaffende:

“Die vorgelegten Ergebnisse zeigen mit Blick auf die Einnahmesituation der Musikschaaffenden ein durchaus positives und auch recht ausgeglichenes Bild, wenn man alle Ergebnisse betrachtet. Aus unserer Sicht widerlegt die Studie auch die in den vergangenen Jahren vielfach geäußerte Behauptung, das Streaming-Zeitalter habe die Situation der Künstler:innen verschlechtert. Das wird eigentlich durch diese Studie nicht bestätigt, sondern eben widerlegt.”

Einordnung:

- Die Studie beleuchtet vielschichtige Unterschiede in den Einkommensverhältnissen von Musikschaaffenden und zeigt, dass nicht alle vom Streaming profitieren.
- Während einige wenige sehr erfolgreiche Künstler:innen von Streaming gut leben können, sind die Einnahmen für viele Musikschaaffende nach wie vor prekär.
- Die Studie zeigt keine pauschale Verbesserung der Einnahmesituation, sondern deutet auf erhebliche Unterschiede zwischen verschiedenen Gruppen von Musikschaaffenden hin.
- Insbesondere kleinere und unabhängige Künstler:innen haben Schwierigkeiten, mit Streaming-Einnahmen ihre Einkommenseinbußen aus früheren CD-Verkäufen und Downloads zu kompensieren.

Belege aus der Studie:

Seite 349: Die Studie zeigt auf, dass „die Einnahmen aus Streaming für viele Musikschafter nicht ausreichen, um ihren Lebensunterhalt zu sichern“.

Seite 352: Die Verteilung der Einnahmen aus Streaming ist stark ungleich, wobei ein großer Teil der Künstler:innen nur marginale Einnahmen erzielt.

Seite 355: Die Studie stellt fest, dass „die Vergütung durch Streaming-Dienste insbesondere für Künstler:innen ohne starke Label-Unterstützung oft unzureichend ist“.

Seite 357: Es gibt strukturelle Probleme im Vergütungssystem, die dazu führen, dass Plattformen, Labels und Verlage einen Großteil der Einnahmen abschöpfen, während viele Künstler:innen mit geringen Ausschüttungen auskommen müssen.

Diese Interpretation der Studie durch den BVMI ist selektiv und blendet wesentliche kritische Aspekte aus.

Aussage zu Streaming- & CD-Markt im Vergleich:

„So schreiben die Autor:innen auch, dass der derzeitige vom Streaming dominierte Musikmarkt im Vergleich zum früheren CD-Markt nicht grundsätzlich schlechter abschneidet.“

Einordnung:

- Der Vergleich zwischen dem Streaming- und dem CD-Markt ist nicht einfach 1:1 möglich, weil sich die Geschäftsmodelle fundamental unterscheiden. Während der CD-Verkauf einmalige, direkte Einnahmen pro Verkauf brachte, basiert Streaming auf kontinuierlichen Mikrozahlungen, die erst über eine hohe Anzahl von Streams relevant werden.
- Das Streaming-Modell bevorzugt wenige erfolgreiche Acts und benachteiligt viele kleinere Musikschafter. Die Studie zeigt, dass die mittleren und unteren Einkommensschichten im Musikgeschäft heute weniger profitieren als in der CD-Ära.
- Ergebnis: Die Gesamteinnahmen des Marktes mögen stabil sein, aber die Art der Verteilung ist ungleich – Streaming benachteiligt viele Künstler:innen im Vergleich zum CD-Markt.
- Verkürzte Darstellung: Die Behauptung, dass der Streaming-Markt nicht schlechter sei als der CD-Markt, ignoriert die tiefgreifenden strukturellen Veränderungen im Vergütungssystem.
- Fehlender Kontext: Der Markt als Ganzes mag weiterhin bestehen, aber die Einnahmesituation für viele Künstler:innen hat sich verschlechtert.

Belege aus der Studie:

Seite 350: Die Studie zeigt auf, dass „die Vergütung im Streaming-Sektor stark fragmentiert ist und sich Einnahmen über viele kleine Beträge auf eine Vielzahl von Künstler:innen verteilen“.

Seite 356: Viele Künstler:innen berichten, dass sie „mit den Einnahmen aus Streaming nicht an die früheren Einnahmen aus physischen Verkäufen anknüpfen können“.

Seite 352: Die Marktstruktur hat sich verändert: „Früher erzielten auch Künstler:innen mit mittlerem Erfolg nennenswerte Einnahmen durch CD-Verkäufe. Heute reicht eine ähnliche Fangemeinde oft nicht aus, um mit Streaming überlebensfähige Einnahmen zu generieren.“

Seite 358: Besonders unabhängige Künstler:innen mit kleinerer Reichweite haben es schwerer, weil die Auszahlung pro Stream so gering ist.

Das Streaming-Modell führt zu einer Ungleichverteilung, die viele Musiker:innen schlechter stellt als im CD-Zeitalter. Die Studie bestätigt dies – sie widerlegt es nicht.

Aussage zu den Hauptaussagen der Studie:

“(...) dann relativiert die Studie selber ihre eher mit negativer Tendenz herausgesuchten Hauptaussagen eben in den Detaillergebnissen selbst.”

Einordnung:

- Die Studie beleuchtet verschiedene Gruppen von Musikschaaffenden und deren jeweilige Einkommenssituation. Dass einige Gruppen besser dastehen als andere, bedeutet nicht, dass die Studie ihre kritischen Kernaussagen „relativiert“. Vielmehr zeigt die Studie eine ungleiche Verteilung der Streaming-Einnahmen – das ist keine „Relativierung“, sondern eine differenzierte Betrachtung.
- Die Studie arbeitet mit faktenbasierten Daten und zeigt ein differenziertes Bild der Einnahmesituation. Es gibt keine künstliche „Tendenz“ in Richtung negativer Aussagen – die dargestellten Zahlen sind empirisch belegt. Die Studie zeigt durchaus auch positive Aspekte für bestimmte Gruppen (z. B. etablierte Künstler:innen mit starkem Label-Support), aber das bedeutet nicht, dass die Kritik an den geringen Einnahmen für viele Künstler:innen „herausgesucht“ oder übertrieben wurde.

Belege aus der Studie:

Seite 349: Die Studie zeigt klar, dass viele Musikschaaffende keine existenzsichernden Einnahmen aus Streaming generieren können.

Seite 352: Während einige wenige Top-Acts profitieren, bleibt der Großteil der Musiker:innen auf niedrigen Streaming-Einnahmen sitzen.

Seite 356: Strukturelle Probleme im Vergütungssystem führen dazu, dass die Einnahmen sehr ungleich verteilt sind und viele Künstler:innen auf zusätzliche Einkommensquellen angewiesen sind.

Seite 355: Klare Analyse der Verteilungsproblematik im Streaming-Geschäft.

Seite 358: Künstler:innen mit wenigen Millionen Streams im Jahr können oft nicht von den Einnahmen leben, obwohl es für Acts mit vergleichbarer Reichweite in der CD-Ära anders war.

Dass bestimmte Gruppen besser dastehen als andere, ist Teil dieser differenzierten Darstellung – keine Relativierung. Die Kritik an geringen Einnahmen für viele Künstler:innen basiert auf empirischen Daten und ist keineswegs „herausgesucht“.

Aussagen zur Unzufriedenheit von Musikschaaffenden:

“74 Prozent der Musikschaaffenden geben im Rahmen der Befragung an, unzufrieden mit ihren Einnahmen aus Musikstreaming zu sein” (S. 10 der Studie) Wie halt mit dieser Aussage umgegangen wird, (...) sehen wir schon kritisch. (...) Gleich am Anfang kann aufgrund der Heterogenität (...) und der fehlenden amtlichen Statistik zur Grundgesamtheit nicht bestimmt werden, inwieweit die Stichprobe dieser Befragung insgesamt repräsentativ ist. (...) Also sie sagen selber, dass man die Repräsentativität nicht gewährleisten kann und an der Repräsentativität der Befragung lässt auch das Profil der Befragten Zweifel aufkommen. (...) 59 Prozent der befragten ausübenden Künstler:innen stehen unter keinem Vertrag bei einem Label (vgl. S.180 der Studie) und zudem steht ein anderes Ergebnis dieser Befragung, nämlich dass fast 60 Prozent der Befragten “seit den 2020ern kommerziell erfolgreichsten” (S. 172, S. 207 der Studie) waren, im Widerspruch zu dieser Aussage, eine Mehrheit der Befragten sei unzufrieden mit den Einnahmen aus dem Musikstreaming. Also ist hier die Frage, warum geben denn 74 Prozent der Befragten an, mit den Einnahmen aus Musikstreaming nicht zufrieden zu sein, wenn doch 60 Prozent kommerziell am erfolgreichsten waren? Das dem einmal gegenübergestellt.”

Teilaussage:

Die Repräsentativität der Befragung ist nicht gewährleistet.

Einordnung:

Es stimmt, dass die Studie keine amtliche Statistik ist, aber das bedeutet nicht, dass die Ergebnisse wertlos oder unbrauchbar sind. Empirische Studien im Bereich der Musikwirtschaft basieren oft auf Befragungen von Musikschaaffenden, weil es keine zentrale Erfassung aller Einkommensdaten gibt. Die Stichprobe umfasst eine große Zahl von Musikschaaffenden, sodass die Ergebnisse eine realistische Einschätzung der Situation liefern.

Belege aus der Studie:

Seite 10: Die Studie gibt transparent an, dass es methodische Einschränkungen gibt – das ist wissenschaftlicher Standard und kein Beweis für mangelnde Aussagekraft.

Seite 180: Die Befragung deckt verschiedene Gruppen von Musikschaaffenden ab, darunter sowohl Künstler:innen mit als auch ohne Labelvertrag.

Teilaussage:

59 % der Befragten haben keinen Labelvertrag, das stellt die Ergebnisse infrage.

Einordnung:

Dass ein hoher Anteil der Befragten keinen Labelvertrag hat, ist kein Beleg für fehlende Repräsentativität, sondern zeigt eine wichtige Realität der Musikbranche: Viele Künstler:innen arbeiten heute unabhängig oder in hybriden Geschäftsmodellen. Gerade unabhängige Künstler:innen sind stärker von Streaming-Einnahmen abhängig, weil sie keine Vorschüsse oder größere finanzielle Unterstützung von Labels erhalten (die auch immer weniger geworden sind). Das bedeutet, dass ihre Unzufriedenheit mit den Einnahmen ein wichtiger Punkt ist, den die Studie berechtigterweise untersucht.

Belege aus der Studie:

Seite 180: Die Befragung enthält sowohl Künstler:innen mit als auch ohne Labelvertrag – das bedeutet, dass verschiedene Perspektiven einbezogen wurden.

Seite 356: Die Studie diskutiert explizit, dass Künstler:innen ohne Label schlechtere Einnahmen aus Streaming erzielen.

Teilaussage:

Es gibt einen Widerspruch: 74 % sind unzufrieden mit Streaming, aber 60 % waren seit 2020 am kommerziell erfolgreichsten.

Einordnung:

Kommerzieller Erfolg bedeutet nicht automatisch hohe Einnahmen. Ein:e Künstler:in kann im Vergleich zu seiner:ihrer eigenen Karriere erfolgreicher sein als früher, aber dennoch feststellen, dass die Streaming-Einnahmen zu niedrig sind, um davon zu leben. Das Problem liegt in der Vergütungsstruktur von Streaming, nicht in der Frage, ob jemand objektiv erfolgreicher als zuvor ist.

Belege aus der Studie:

Seite 172 & 207: Die Angabe „seit den 2020ern am kommerziell erfolgreichsten“ bedeutet nicht automatisch wirtschaftliche Sicherheit – es zeigt lediglich eine relative Entwicklung innerhalb der eigenen Karriere.

Seite 355: Die Studie zeigt klar, dass die Höhe der Streaming-Einnahmen nicht unbedingt proportional zum Erfolg steigt, da die Ausschüttungen pro Stream oft sehr niedrig sind.

Die Studie bleibt in ihrer Aussage schlüssig: Ein großer Teil der Musikschaftenden ist mit den Streaming-Einnahmen unzufrieden – und das ist ein zentrales Problem der Branche.

Aussagen zu Polarisierung:

“Der Musikmarkt weist eine Polarisierung der Vergütung auf. In der Befragung gaben 38 Prozent der Musikschaftenden an, von steigenden Streamingeinnahmen profitiert zu haben. Hingegen verzeichnen (...) 25 Prozent der Befragten sinkende Streamingeinnahmen.” (S. 10 der Studie) Hierzu ist sagen, also generell einmal von Polarisierung zu sprechen, ist unseres Erachtens hier unangebracht, wenn mehr als zwei Drittel: (...) 30 Prozent, die angeben, dass die Streamingeinnahmen gleich geblieben sind und 38 Prozent angeben, dass die Streamingeinnahmen gestiegen sind. (...) Lediglich eine Minderheit sagt, 25 %, dass die Einnahmen sinken. (...) Das meinen wir mit ausgeglichenem Bild. Die Tendenz ist eher positiv und eher ausgeglichen. (...) Dass die Einnahmen bei einem Viertel der Musikschaftenden zurückgehen, könnte auch auf Karrierezyklen von Musikschaftenden hinweisen, bei denen die Einnahmen nach einer Wachstumsphase sinken. Also in dieser vorliegenden Studie wurde ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Beginn der Musikkarriere und der Einnahmeentwicklung festgestellt. Musikschaftende, die ihre Karriere in der Streaming-Ära

begonnen haben, verzeichnen einen stärkeren Anstieg ihrer Einnahmen als jene, die ihre Karriere in der Pre-Streaming-Ära gestartet haben. Die Gründe können laut dieser Studie nicht nur in der Anpassung an den Streaming-Markt, sondern auch in den Karrierezyklen von Musikschaaffenden liegen. Also es ist normal, dass mal Einnahmen auch sinken. Das ist im CD-Zeitalter so gewesen, im Streaming-Zeitalter auch. Festzuhalten ist, (...) bei der Mehrheit der befragten Künstler:innen sind die Musik-Streaming-Einnahmen gestiegen und auch bei einem knappen Drittel sind sie gleich geblieben. Noch eine Bemerkung zur Methodik (...) dieser Befragung: (...) Das Durchschnittsalter liegt bei 48,4 Jahren, das ist knapp 4 Jahre über dem Durchschnittsalter der deutschen Bevölkerung (...). Jüngere Musikschaaffende, für die die Mechanismen und Strukturen des digitalen Musikmarktes eine Selbstverständlichkeit sind, in der sie entsprechend agieren und Einkommen erwirtschaften, sind hier in der Befragung unterrepräsentiert – Kann natürlich in den Ergebnissen auch zu entsprechenden Auswirkungen führen.“

Teilaussage:

Es ist unangebracht, von Polarisierung zu sprechen, wenn 38 % steigende, 30 % gleichbleibende und 25 % sinkende Einnahmen haben.

Einordnung:

Polarisierung bedeutet nicht, dass eine Mehrheit Verluste haben muss – es beschreibt eine ungleiche Entwicklung mit starken Gewinner:innen und Verlierer:innen. Die Studie zeigt, dass ein erheblicher Teil der Musikschaaffenden sinkende oder stagnierende Einnahmen hat, während ein anderer Teil profitiert. Es geht nicht nur um absolute Zahlen, sondern um strukturelle Unterschiede in den Einkommensgruppen. Die ungleiche Verteilung der Einnahmen bleibt ein Problem, auch wenn insgesamt mehr Künstler:innen steigende als sinkende Einnahmen melden. Außerdem bedeutet gleichbleibend oder steigend ja nicht automatisch, dass es ein angemessener Betrag ist: eine Steigerung von einem auf zwei Euro im Monat ist immerhin auch eine Steigerung.

Belege aus der Studie:

Seite 10: Die Studie spricht von Polarisierung, weil die Einnahmen nicht gleichmäßig verteilt sind – einige Wenige profitieren stark, während die Einnahmen bei vielen Artists kaum oder gar nicht wachsen.

Seite 355: Die Studie analysiert: Streaming kommt vor allem Künstler:innen mit hohen Reichweiten zugute, während kleinere und mittelgroße Acts nur schwer wachsen können.

Teilaussage:

Der Rückgang der Einnahmen kann durch normale Karrierezyklen erklärt werden.

Einordnung:

Karrierezyklen allein können die Polarisierung nicht erklären. Die Studie zeigt, dass strukturelle Faktoren im Streaming-System für sinkende Einnahmen verantwortlich sind – nicht nur natürliche Schwankungen im Künstler:innen-Lebenszyklus. Wäre der Rückgang nur auf Karrierezyklen zurückzuführen, würde man erwarten, dass ältere Künstler:innen generell schlechter abschneiden – aber auch viele (jüngere) etablierte Musiker:innen sind von geringen Streaming-Einnahmen betroffen. Der Rückgang der Einnahmen ist nicht nur eine „normale Entwicklung“, sondern ein Symptom struktureller Probleme im Streaming-Markt.

Belege aus der Studie:

Seite 356: Die Ausschüttungsstruktur von Streaming-Diensten sorgt dafür, dass viele Künstler:innen unabhängig von ihrem Karrierefortschritt geringe Einnahmen erhalten.

Seite 358: Streaming verstärkt bestehende Ungleichheiten, statt sie auszugleichen.

Teilaussage:

Jüngere Musikschafter:innen sind in der Befragung unterrepräsentiert, was die Ergebnisse verzerren könnte.

Einordnung:

Das Durchschnittsalter der Befragten liegt bei 48,4 Jahren, aber das bedeutet nicht, dass jüngere Künstler:innen grundsätzlich höhere Einnahmen haben. Es gibt keine empirische Grundlage für die Behauptung, dass jüngere Musikschafter:innen automatisch besser mit Streaming umgehen und höhere Einnahmen erzielen. Viele junge Independent-Künstler:innen stehen vor denselben Problemen wie ältere Acts: geringe Vergütungen, schwieriger Marktzugang und starke Konkurrenz. Die Unterrepräsentation jüngerer Künstler:innen ist kein schlüssiges Argument gegen die Ergebnisse der Studie.

Belege aus der Studie:

Seite 172 & 207: Auch jüngere Künstler:innen, die in der Streaming-Ära begonnen haben, profitieren nicht automatisch von besseren Einnahmen.

Seite 355: Die Vergütung im Streaming hängt nicht nur vom Alter oder der Markterfahrung ab, sondern vor allem von Reichweite, Label-Unterstützung und Algorithmen.

Ergänzung zum Durchschnittsalter:

Das Durchschnittsalter der gesamten deutschen Bevölkerung (also auch Kinder unter 16 Jahren, die selten Teil kommerzieller Musikprojekte sind) mit dem Musikschafter und dem der Teilnehmenden der Studie gleichzusetzen und dies als Mangel der Studie zu benennen, ist schlichtweg sinnfrei.

Auch wenn mehr Musikschafter steigende oder gleichbleibende Einnahmen melden, zeigt die Studie strukturelle Ungleichheiten auf, die zu einer klaren Trennung zwischen Gewinner:innen und Verlierer:innen führen – das ist der Kern einer Polarisierung. Rückgänge lassen sich nicht allein mit Karrierezyklen erklären, sondern sind Ausdruck eines unausgewogenen Vergütungssystems im Streaming-Markt.

Aussagen zum Superstar-Effekt:

“Ein weiteres zentral geäußertes Ergebnis ist: “Diese Analyse verdeutlicht, dass der Superstar-Effekt im Jahr 2023 erheblich stärker ausgeprägt war als im Jahre 2002.” (S. 245 der Studie). Hier kann man auch mal erwähnen: in dieser Studie, hier geht es halt um die Datenanalyse, hier wurden zwei Jahre verglichen im Abstand von über 20 Jahren. (...) Also hier ist zu sagen, dass die stärkere Ausprägung dieses Effekts, die ist rein statistischer Natur und beschreibt nicht die wirtschaftliche Realität – warum? Das hängt damit zusammen, dass Marktbarrieren im Streamingmarkt weitgehend entfallen sind. Infolgedessen erfolgte eine starke Zunahme der Anzahl von Künstler:innen, insbesondere Amateurmusiker:innen, die nur vereinzelt Titel umsetzen (vgl. S. 241 ff der Studie). Also ich muss mal erwähnen, dass ungefähr 90% von dem, was ich sage hier, ist halt aus der Studie selbst. (...) Und sie sagen halt, dass dieser Superstareffekt, der gestiegen ist, mit diesem Wegfall der Marktbarrieren zusammenhängt. Die Datenanalyse der Studie zeigt aber im Grunde für die Musikschafter positive Ergebnisse und das Erste ist: im Jahr 2023 (...) haben mehr als doppelt so viele Musikschafter Umsätze über dem Grundfreibetrag erzielt wie im Jahr 2002 (vgl. S. 246 der Studie) (...). Also in den unteren Einkommensschichten hat sich die Zahl verdoppelt. Und seit 2014 gibt es einen stetigen Anstieg von Musikschaftern in den mittleren und insbesondere auch in den hohen Umsatzsegmenten im deutschen Streamingmarkt (vgl. S. 244 der Studie) (...). Und aus diesen genannten Fakten ist es aus unserer Sicht nicht angebracht, hier von einem stärkeren Superstar-Effekt zu sprechen. Natürlich gibt es Superstars und es gibt eine Zuspitzung, aber die ist vergleichbar (...) oder sind die Prozentualverhältnisse sehr ähnlich wie im Jahr 2002, also im CD-Zeitalter.”

Teilaussage:

Der Superstar-Effekt ist nur statistischer Natur und beschreibt nicht die wirtschaftliche Realität.

Einordnung:

Der Superstar-Effekt bezeichnet die zunehmende Konzentration von Einnahmen auf wenige Spitzenverdienende, während die breite Masse kaum Einnahmen generiert. Dass heute mehr Amateurmusiker:innen aktiv sind, erklärt nicht die ungleiche Verteilung der Einnahmen – denn auch unter den professionellen Musikschaaffenden ist die Ungleichheit gestiegen. Die Studie zeigt, dass Streaming eher bestehende Ungleichheiten verstärkt, anstatt sie zu reduzieren. Der Superstar-Effekt ist nicht nur eine statistische Verzerrung, sondern eine reale wirtschaftliche Entwicklung mit gravierenden Folgen für viele Musikschaaffende.

Belege aus der Studie:

Seite 245: Der Superstar-Effekt hat sich signifikant verstärkt, da ein kleinerer Anteil von Künstler:innen heute einen größeren Teil der Gesamteinnahmen als 2002 erhält.

Seite 356: Streaming sorgt für höhere Reichweiten einzelner Superstars, während mittlere und kleinere Acts Schwierigkeiten haben, signifikante Einnahmen zu generieren.

Teilaussage:

Es gibt keine stärkere Zuspitzung als 2002, da die Prozentualverhältnisse ähnlich sind.

Einordnung:

Selbst wenn die prozentuale Verteilung ähnlich erscheint, hat sich das absolute Marktvolumen stark verändert. Im Streaming-Zeitalter gibt es viel mehr Künstler:innen als früher, aber die Einnahmen sind noch ungleicher verteilt als im CD-Zeitalter. Die Studie zeigt explizit, dass heute ein kleinerer Anteil von Künstler:innen einen größeren Anteil der Gesamteinnahmen erhält als 2002.

Belege aus der Studie:

Seite 244: Seit 2014 ist zwar die Anzahl der Musikschaaffenden in den mittleren und hohen Einkommenssegmenten gestiegen, aber dieser Anstieg ist stark auf eine kleine Gruppe konzentriert.

Seite 246: Während insgesamt mehr Musikschaaffende als früher den Grundfreibetrag überschreiten, zeigt die Studie auch, dass die meisten von ihnen nur knapp über dieser Schwelle liegen – während die Spitzenverdienenden unverhältnismäßig hohe Einnahmen erzielen.

Teilaussage:

Mehr Musikschaaffende als 2002 verdienen über dem Grundfreibetrag, also ist die Situation insgesamt positiv.

Einordnung:

Die absolute Zahl der Musikschaaffenden, die über dem Grundfreibetrag verdienen, ist zwar gestiegen – aber das liegt vor allem daran, dass insgesamt mehr Menschen Musik veröffentlichen. Der entscheidende Punkt ist die Verteilung der Einnahmen, und hier zeigt die Studie: Die Mehrheit der Musikschaaffenden verdient weiterhin sehr wenig. Der Anstieg im mittleren und hohen Umsatzsegment betrifft nur eine begrenzte Gruppe, während ein großer Teil kaum profitiert. Nur weil mehr Menschen den Grundfreibetrag überschreiten, heißt das nicht, dass das Einkommen insgesamt fair verteilt ist. Der Superstar-Effekt führt dazu, dass ein kleiner Teil der Musikschaaffenden stark profitiert, während viele nur wenig verdienen.

Belege aus der Studie:

Seite 245-246: Die Verteilung der Einnahmen zeigt, dass der Anstieg von Musikschaaffenden mit höheren Umsätzen nicht gleichmäßig erfolgt, sondern dass die Top-Verdiener überproportional profitieren.

Seite 241 ff.: Die Mehrheit der Musikschaaffenden generiert nur geringe oder keine relevanten Einnahmen aus Streaming.

Die Studie zeigt, dass sich die Ungleichheit verschärft hat: Eine kleine Gruppe von Top-Künstler:innen erzielt einen überproportional großen Anteil der Streaming-Einnahmen.

Aussagen zur Umsatzverteilung:

"Ja, eigentlich auch die erste Aussage, die dann auch aufgenommen wurde in der Pressemitteilung zur Studie ist diese (...): "75 Prozent der Umsätze (entfallen) auf 0,1% der Künstler:innen. Und 68 Prozent der Künstler:innen erzielten dagegen weniger als 1 Euro Umsatz im Jahr 2023." (S. 10 der Studie) Auch hier mag das rein mathematisch zutreffen, aber die wirtschaftliche Realität wird nicht widerspiegelt durch diese Aussage. (...) Ich nenne mal ein paar beeindruckende Zahlen, die heute (...) mit Sicherheit noch höher sind: (...) im analysierten Jahr 2023 waren rund 71,7 Millionen Musiktitel von etwa 5,4 Millionen Künstler:innen verfügbar – wie kommen so hohe Zahlen zustande? (...)"

Zwar generieren diese (Amateur-)Künstler:innen zusammengenommen beträchtliche Umsätze, doch generieren diese Künstler:innen meist individuell weniger als einen Euro, dies führt dazu, dass sich die Autor:innen selbst (...) die Frage stellen, wie kommt es dazu, dass Künstler:innen, die sehr wenige Titel veröffentlichen und kaum Umsätze generieren als professionelle Künstler:innen angesehen werden können. Zudem stellen die Professor:innen die These auf, dass die Transaktionskosten über den Umsätzen liegen (...) (vgl. S. 273 ff der Studie). Aus diesem Grunde wurde im Rahmen dieser Studie eine alternative Analyse erstellt und zwar das Modell 1: Mindeststreams. Dieses Modell sieht die Einführung einer Mindestanzahl von Streams zur Auszahlung von Tantiemen vor. In der Analyse dieser Studie wurde eine Untergrenze von 1000 Streams pro Monat für einen Titel festgelegt, die erreicht werden muss, damit Künstler:innen an der Verteilung der Streamingumsätze beteiligt werden. Diese Untergrenze liegt über der von Spotify eingeführten Mindestzahl, die sich auf eine Jahres- statt auf eine Monatsebene bezieht. Der vorliegende Datensatz erlaubt allerdings keine Unterscheidung der Streams nach verschiedenen Streamingdiensten, sondern fasst die Gesamtzahl der Streams über alle Dienste hinweg zusammen, daher ist der angesetzte Schwellenwert in diesem Modell möglicherweise einfacher zu erreichen als wenn er auf jeden einzelnen Streamingdienst angewendet werden würde, das zur Erklärung aus der Studie. Die Anwendung dieses Modells hat zu einer drastischen Reduktion der Anzahl der am Markt aktiven Künstler:innen durch das Modell geführt. Von den ursprünglich 5,3 Millionen Künstler:innen verbleiben nur noch etwa 276.000. Diese große Diskrepanz verdeutlicht, dass im aktuellen Markt eine erhebliche Anzahl von Künstler:innen nur sehr geringe Umsätze erzielt, die im Rahmen dieses Modells nicht mehr im (betrachteten) Markt vertreten wären (...). Das führt dazu, dass durch die Einführung von Mindeststreams in dieser im Rahmen der Studie durchgeführten alternativen Berechnung sich die prozentuale Umsatzverteilung signifikant verändert (...). Nun entfallen lediglich 25% der Gesamtumsätze auf die Top 0,1 % der Künstler:innen und der Umsatzanteil der 90 % aller Künstler:innen im schwächsten Umsatzsegment ist dagegen deutlich gestiegen (vgl. S. 276 f. der Studie) (...). Diese 25% der Gesamtumsätze, die auf die Top 0,1 % der Künstler:innen entfallen – die Anwendung dieser Berechnung entspricht der Verteilung im Jahr 2002 (...). Diese Modellrechnung (...) veranschaulicht die in den zentralen Ergebnissen (...) verzerrte Darstellung der Realität. (...) – Diese künstliche Kappung, die die Autoren der Studie selbst vorschlagen. (...) Wir haben nicht über 5 Millionen Künstler und Künstlerinnen da draußen. (...) Wenn man diesen Filter aber appliziert, kommt man zu klareren Ergebnissen, genauso zu dem Ergebnis, dass die finanzielle Verteilung nicht so himmelschreiend ungerecht ist, wie es mancher gerne hätte.”

Teilaussage :

75 % der Umsätze entfallen auf 0,1 % der Künstler:innen – das ist mathematisch korrekt, aber wirtschaftlich nicht aussagekräftig.

Einordnung :

Diese Zahl verdeutlicht die extreme Ungleichverteilung der Einnahmen im Streaming-Markt. Die Studie selbst stellt fest, dass der Superstar-Effekt im Streaming-Zeitalter stärker ausgeprägt ist als 2002 (vgl. S. 245). Die Tatsache, dass viele Künstler:innen wenig bis gar nichts verdienen, ist ein strukturelles Problem und keine bloße statistische Verzerrung.

Belege aus der Studie :

Seite 10: 68 % der Künstler:innen erzielten weniger als 1 Euro Umsatz – das zeigt, dass eine große Mehrheit kaum Einnahmen generiert, während eine kleine Elite massiv profitiert.

Seite 245: Der Superstar-Effekt hat sich im Vergleich zu 2002 deutlich verstärkt, weil sich die Einnahmen auf eine noch kleinere Gruppe konzentrieren.

Teilaussage :

Die hohe Anzahl an Amateurmusiker:innen verfälscht das Bild des Marktes.

Einordnung :

Auch wenn es Millionen Amateurmusiker:innen gibt, ändert das nichts an der Tatsache, dass die Einkommensverteilung selbst unter professionellen Künstler:innen extrem ungleich ist. Die meisten professionellen Musiker:innen verdienen immer noch sehr wenig, selbst wenn man Amateur:innen herausfiltert. Die Studie zeigt, dass ein Großteil der Streaming-Einnahmen nicht gleichmäßig verteilt wird, sondern von Wenigen dominiert wird.

Belege aus der Studie :

Seite 273 ff.: Die Studie untersucht, warum so viele Künstler:innen extrem geringe Umsätze erzielen und stellt fest, dass dies nicht nur auf Amateurmusiker:innen zurückzuführen ist, sondern auf strukturelle Probleme im Streaming-Modell.

Seite 276: Selbst bei Anwendung des Mindeststream-Modells bleibt die Ungleichverteilung bestehen – sie wird lediglich abgemildert.

Teilaussage :

Das alternative Modell mit Mindeststreams zeigt eine fairere Verteilung.

Einordnung :

Das Modell "Mindeststreams" künstelt die Zahlen zurecht, indem es viele Künstler:innen einfach aus der Berechnung ausschließt. Die Behauptung, dass die Verteilung dann „fairer“ sei, ignoriert, dass dies eine rein hypothetische Modellrechnung ist, die nicht die Realität des Streaming-Markts widerspiegelt. Das Modell würde bedeuten, dass nur ein kleiner Kreis von Künstler:innen überhaupt an den Einnahmen beteiligt wird, was die bestehenden Ungleichheiten institutionalisiert.

Belege aus der Studie :

Seite 276: Nach Einführung der Mindeststreams würde der Anteil der Einnahmen für die Top 0,1 % auf 25 % sinken – aber nur, weil Millionen Künstler:innen aus der Berechnung herausfallen.

Seite 273 ff.: Die Studie selbst weist darauf hin, dass die Einführung von Mindeststreams eine politische Entscheidung wäre, die strukturelle Ungleichheiten nicht beseitigt, sondern nur verschleiert.

Auch wenn viele Amateurmusiker:innen im Markt aktiv sind, bleibt die Ungleichverteilung selbst unter professionellen Acts ein zentrales Problem. Das in der Studie vorgestellte Modell mit Mindeststreams verändert die Statistik, aber nicht die strukturellen Ungleichheiten im Markt.

Aussagen zur Zuspitzung des Marktes :

“Natürlich ist der Musikmarkt ein zugespitzter Markt. Wir kennen das auch aus unserer Historie bei Musikfirmen, (...) die berühmte Gleichung: man hat 10 Künstler, die man durchschnittlich unter Vertrag nimmt und (...) ein Künstler hat viel an Umsatz gebracht, was ja auch die anderen mitfinanziert hat. Wenn man jetzt aber, wie in der Studie, mit relativen Größen arbeitet – man nimmt jetzt willkürlich 0,1%. (...) Wenn man jetzt aber den wirtschaftlichen Markt betrachtet (...), auch mit kommerziellen Ambitionen, dann komme ich auf eine andere Relation. (...) Wenn doch mehr Künstler:innen in der heutigen Zeit (...) profitieren von den Einnahmen als vor 20 Jahren (...), ist das positiv aus meiner Sicht. (...) In allen Segmenten gibt es mehr Künstler, laut dieser Studie, die eben dementsprechend Geld verdienen, dann ist das eine positive Aussage.”

Teilaussage:

Die Studie verwendet willkürlich 0,1 % als Vergleichsgröße.

Einordnung:

Die 0,1 % beziehen sich auf die Topverdienenden im Streaming und sind eine bewusst gewählte Kennzahl, um die Extreme der Marktverteilung sichtbar zu machen. Diese Größenordnung ist nicht willkürlich, sondern zeigt die tatsächliche Marktstruktur auf – in nahezu jeder Branche gibt es eine kleine Gruppe von Topverdienenden, aber im Streaming ist diese Konzentration besonders stark ausgeprägt.

Teilaussage:

Wenn doch mehr Künstler:innen heute profitieren als vor 20 Jahren, dann ist das eine positive Aussage.

Einordnung:

Mehr Künstler:innen verdienen heute Geld, aber die entscheidende Frage ist: Wie viel? Die Studie zeigt, dass der Marktanteil der unteren Einkommensgruppen gewachsen ist, aber der Abstand zu den Top-Verdienenden ebenfalls größer geworden ist. Streaming führt zu einer breiteren Monetarisierung, aber auch zu einer stärkeren Polarisierung zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Künstler:innen.

Belege aus der Studie:

Seite 246: „Im Jahr 2023 haben doppelt so viele Musikschaaffende Umsätze über dem Grundfreibetrag erzielt wie im Jahr 2002.“

Seite 244: „Seit 2014 gibt es einen stetigen Anstieg von Musikschaaffenden in den mittleren und hohen Umsatzsegmenten.“

Seite 10: Trotzdem „erzielen 68 % der Künstler:innen weniger als 1 Euro Umsatz im Jahr 2023.“

Die Verwendung der Kennzahl „Top 0,1 %“ in der Studie ist keineswegs willkürlich, sondern dient der Verdeutlichung extremer Ungleichverhältnisse im Streaming-Markt.

Aussagen zu Katalogtiteln:

“Auch das eine Aussage, die wir kritisch betrachten, kommt aus der Datenanalyse heraus: “Mit 67 Prozent Marktanteil dominieren Katalogtitel den Streamingmarkt, was es für neue Veröffentlichungen schwer macht, relevante Umsätze zu erzielen.” (S. 264 der Studie) Hier wird ein richtiges Ergebnis in einen Zusammenhang gestellt, den man so nicht ableiten kann. Also eigentlich ist das eine irreführende statistische Aussage, die 67 % Marktanteil von Katalogtiteln, denn der Kataloganteil basiert auf einer eigentlich künstlich festgelegten statistischen Grenze von 18 Monaten, die aufgrund von Vergleichbarkeit einmal für die Marktstatistik eingeführt wurde. (...) Aber hieraus eine Aussage abzuleiten, dass es für Neuveröffentlichungen schwer geworden ist, relevante Umsätze zu erzielen, hat keine realen Begründungen. In der Realität verwenden wir in der Musik größere Zeitspannen im Streamingmarkt als diese 18 Monate, weil 18 Monate eine zu kurze Zeitspanne sind, um den Erfolg einer Veröffentlichung zu beurteilen. Interessanter wäre es und das wird auch in der Studie erwähnt, eine andere Analyse sich anzuschauen. Und zwar gab es am Jahresanfang schon zum dritten Mal eine gemeinsame Pressemitteilung von BVMI und GfK, die eine GfK-Analyse zeigt, die eben darlegt, dass aktuell über 50 % der Umsätze aus den 2020er Jahren stammt. (...) Der Anteil der Streams: (...) aktuell 56% aus den 2020er Jahren und aus den 2010er Jahren. Deswegen ist dieser statistisch errechnete Anteil der Katalogtitel (...) eben irreführend, sondern (...) eher mathematischer Natur. – Die Unterteilung nach Katalog und Nicht-Katalog folgt ja noch physischen Vertriebsmechaniken.”

Teilaussage:

Die 18-Monats-Grenze ist eine künstliche statistische Grenze, daher ist die Aussage über Katalogtitel irreführend.

Einordnung:

Die 18-Monats-Grenze ist eine international etablierte Definition für Katalogtiteln in der Musikindustrie, die nicht zufällig, sondern zur besseren Vergleichbarkeit eingeführt wurde – daher ist es logisch, sich auf diese etablierten Definitionen der Musikindustrie innerhalb der Studie zu stützen. Auch wenn es längere Erfolgszyklen im Streaming gibt, bedeutet das nicht, dass die Marktdominanz von älteren Titeln für neue Veröffentlichungen keine Hürde darstellt. Gerade weil ältere Songs konstant hohe Streamingzahlen generieren, wird es für neue Musik schwerer, sich durchzusetzen. Die 18-Monats-Grenze mag eine statistische Konvention sein, aber die Aussage, dass neue Musik schwerer relevante Umsätze erzielt, ist trotzdem valide.

Beleg aus der Studie:

Seite 264: „67 % Marktanteil der Katalogtitel dominieren den Streamingmarkt“ – das bedeutet, dass nur 33 % aller Streams auf neue Songs entfallen, was die Reichweite neuer Musik massiv einschränkt.

Teilaussage:

Über 50 % der Streaming-Umsätze stammen aus den 2020er Jahren, also ist die Dominanz von Katalogtiteln nicht so gravierend.

Einordnung:

Dass über 50 % der Streaming-Umsätze aus den 2020er Jahren stammen, bedeutet nicht, dass neue Musik es leichter hat, erfolgreich zu sein. Die Zahl beinhaltet auch ältere Veröffentlichungen aus den frühen 2020er Jahren, die nach der 18-Monats-Grenze bereits als Katalogtitel zählen.

Beleg aus der Studie:

Seite 264: Die Dominanz von Katalogtiteln zeigt, dass neue Releases sich nicht so schnell durchsetzen können.

GfK (2024) - Analyse:

Selbst wenn viele Streams aus den 2020ern stammen, heißt das nicht, dass neue Songs sofort hohe Marktanteile haben – viele neue Songs brauchen Jahre, um sich durchzusetzen.

Teilaussage:

Die Einteilung in Katalog- und Nicht-Katalogtitel folgt noch physischen Vertriebsmechaniken.

Einordnung:

Das ist falsch, denn Streaming hat eine ganz eigene Logik, die sich von CD-Verkäufen unterscheidet, auch wenn die 18-Monats-Grenze im “physischen Zeitalter” eingeführt wurde. Aber auch hier zeigt sich, dass ältere Songs überproportional oft gestreamt werden. TikTok, Playlists und Algorithmen verstärken diesen Effekt, weil ältere, bewährte Songs häufiger kuratiert und abgespielt werden als neue Songs. Die wirtschaftliche Realität bleibt: Neuerscheinungen haben es schwerer, Aufmerksamkeit zu bekommen, weil der Großteil des Marktes von bereits bekannten Titeln dominiert wird.

Beleg aus der Studie:

Seite 264 ff.: Die Studie betont, dass Katalogtitel aufgrund von algorithmischer Empfehlung und kuratierten Playlists bevorzugt werden.

Auch wenn die Definition von Katalogtiteln auf einer statistischen Konvention beruht, spiegelt sie eine reale Marktdynamik wider. Der Streamingmarkt wird stark von älteren, etablierten Songs dominiert – das erschwert es Neuveröffentlichungen, Reichweite und Umsatz zu generieren.

1. Aussage zum Anhang der Studie (Rechtsgutachten von Philipp Hacker):

“Es ist eine rechtliche Einschätzung. Ein rechtliches Gutachten ist es nicht.”

Einordnung:

1. Definition eines Gutachtens

Ein Gutachten ist eine systematische, fachlich fundierte Untersuchung oder Bewertung eines Sachverhalts durch Expert:innen. Die Bezeichnung "rechtliche Einschätzung" oder "rechtliches Gutachten" ist nicht gesetzlich geschützt – beides kann eine detaillierte Analyse mit juristischer Argumentation und Quellenangaben sein (vgl. Rüthers/Fischer/Birk: Methodenlehre des Rechts, 2025)

2. Inhalt der Studie

Die Studie beinhaltet eine tiefgehende juristische Analyse mit Quellen, Argumentationen und Schlussfolgerungen, sie erfüllt faktisch die Kriterien eines Gutachtens – unabhängig davon, wie sie bezeichnet wird. Ob sie explizit „Gutachten“ genannt wird oder nicht, ändert nichts an ihrem Wert oder ihrer inhaltlichen Qualität.

3. Taktik der Diskreditierung

Die Formulierung „Es ist eine rechtliche Einschätzung. Ein rechtliches Gutachten ist es nicht.“ versucht, die Studie herabzusetzen, ohne inhaltlich auf deren Argumente einzugehen. Wenn keine substanziellen Gegenargumente geliefert werden, bleibt diese Aussage lediglich eine Meinungsäußerung und kein Beweis für eine mangelnde Qualität der Analyse.

2. Aussage zum Anhang der Studie (Rechtsgutachten von Philipp Hacker):

“Es gibt hier eine rechtliche Beurteilung am Ende, wie gesagt, es ist kein Gutachten. Es fehlt in der Tat auch, wie sonst in der Tat bei rechtlichen Gutachten üblich, die Schilderung dessen, was der Forschungsauftrag ist. Sie wissen allesamt auch, dass die Juristerei eine sehr eigene Wissenschaft ist, um aber zu Endergebnissen zu kommen, die es niemals gibt im juristischen Bereich, es gibt herrschende Meinungen und Mindermeinungen, wird alles immer in einem großen Streit lange ausdiskutiert. Und dann gibt es eben jemanden, der das sagt und jemand anderen, der genau das andere aus genau der gleichen Sache liest, das bewegt sich über viele Jahre hinfort. Das heißt, wenn jetzt jemand eine Rechtsmeinung äußert, ist das noch kein rechtliches Ergebnis. Wir gucken uns diese Frage hier aber an: “Die Erweiterung von § 32e UrhG auf alle Verwerter könnte kurzfristig umgesetzt werden, um alle Transparenz in der Lizenzkette zu erhöhen, indem die derzeitigen Beschränkungen auf wirtschaftlich bestimmende Akteure und Bestsellersituationen abgeschafft werden.” (S. 357 der Studie) Aus unserer Sicht ist das (...) wenigstens ein relativ waghalsiger Ratschlag, wenn man denn so einen Ratschlag einfach so isoliert wieder dastehen lassen will (...). Das hätte also Auswirkungen auf die gesamte Lieferkette und wäre entsprechend einer Europarechtskonformen Auslegung von Artikel 19 Abs. 2 der DSM-Richtlinie unverhältnismäßig im Sinne von 19 - 3, auch da mal der Hinweis, in der Juristerei wird alles ausdiskutiert und lange ausdiskutiert und am Ende des Tages entscheiden dann wiederum zu Streitfragen oft Gerichte mit Musterverfahren oder Verfahren, die bis vor die höchsten Gerichte gebracht werden. Also auch diese Frage hier, müsste dann irgendwann vom Europäischen Gerichtshof überhaupt noch entschieden werden. Ich würde mal ganz zaghaft die Vermutung äußern, dass der deutsche Gesetzgeber nicht geneigt wäre, unmittelbar Europarechtswidrig eine Vorschrift zu erlassen, also regulativ tätig zu werden in einem Bereich der europarechtswidrig wäre, davor wäre natürlich noch eine Prüfung auf Verfassungskonformität hin notwendig. Das heißt man muss (...) mit einem (...) Grain of Salt muss man sich das eben angucken und wir denken, es ist ein schöner Ansatz, um juristisch weiter zu diskutieren, gerade auch als rechtlicher Laie dem Irrtum unterliegen, da hat doch jemand was gesagt (...) und jetzt wird das so gemacht. (...) Es ist eine Einschätzung, die es zu diskutieren gilt.”

Teilaussage:

Es fehlt der Forschungsauftrag, wie sonst üblich bei Gutachten.

Einordnung:

Ein Gutachten muss nicht zwingend einen expliziten „Forschungsauftrag“ enthalten. Auch wissenschaftliche Abhandlungen oder juristische Stellungnahmen ohne staatlichen oder gerichtlichen Auftrag können Gutachten-Charakter haben. Viele Rechtsgutachten in Unternehmen oder Wissenschaft entstehen ohne externen Auftrag. Das mindert nicht ihren Wert.

Teilaussage:

In der Juristerei gibt es keine Endergebnisse, sondern nur herrschende und Mindermeinungen.

Einordnung:

Natürlich gibt es unterschiedliche Meinungen, aber das bedeutet nicht, dass alle Rechtsauffassungen gleichwertig sind. Die Studie kann sich auf herrschende Meinungen und bestehende Rechtsprechung stützen. Wenn alles „lange ausdiskutiert“ werden muss, bedeutet das nicht, dass eine aktuelle Rechtsauffassung keine Relevanz hat. Vielmehr bildet sie die Grundlage für gesetzliche Reformen und politische Entscheidungen.

Teilaussage:

Die Erweiterung von § 32e UrhG wäre ein waghalsiger Ratschlag.

Einordnung:

Die Studie liefert eine juristische Begründung für die Erweiterung von § 32e UrhG* und ihre potenziellen Auswirkungen. Ob eine Maßnahme „waghalsig“ ist, ist eine Wertung, keine juristische Einschätzung. Die Studie selbst hebt auf Seite 357 ausdrücklich hervor, dass diese Änderung zur Erhöhung der Transparenz in der Lizenzkette beitragen würde – das ist ein legitimes Ziel.

Teilaussage:

Die Europarechtskonformität wäre problematisch.

*§ 32e Urheberrechtsgesetz (UrhG) regelt in Deutschland das Recht auf eine weitere Beteiligung an der Vergütung, auch bekannt als "Nachvergütungsanspruch". Dieser Paragraph soll Urheber:innen und ausübenden Künstler:innen schützen, wenn sich ein Vertrag im Nachhinein als unangemessen nachteilig für sie erweist – zum Beispiel, weil ihr Werk viel erfolgreicher wird, als bei Vertragsschluss absehbar war.

Einordnung:

Die Europarechtskonformität eines Gesetzes ist immer eine Frage der Auslegung. Eine Rechtsmeinung zu vertreten, bedeutet nicht, dass sie automatisch europarechtswidrig ist. Falls dies strittig ist, kann eine gerichtliche Klärung erfolgen – das bedeutet aber nicht, dass die Argumentation der Studie von vornherein falsch wäre.

Teilaussage:

Der deutsche Gesetzgeber würde keine europarechtswidrige Vorschrift erlassen.

Einordnung:

Es gibt zahlreiche Beispiele, in denen deutsche Gesetze nachträglich vom Europäischen Gerichtshof (EuGH) als nicht EU-konform bewertet wurden. Der Gesetzgeber kann eine Regelung erlassen, die später auf Europarechtskonformität geprüft und dann evetuell angepasst wird – das passiert regelmäßig (z. B. im Datenschutzrecht).

3. Aussage zum Anhang der Studie (Rechtsgutachten von Philipp Hacker):

“Das Kammergericht hat grundsätzlich ein weitreichendes Einsichtsrecht in Abrechnungsunterlagen auch bei Sublizenznehmern bejaht.” (S. 354 der Studie) Das ist auch wieder ein bisschen (...) ulkig. Gerade im juristischen Bereich, das weiß jeder, der sich damit befasst hat, (...) es gibt eben Fälle, die sich nicht unmittelbar übersetzen lassen auf Fälle. Also man kann auch nicht unmittelbar eine Regel aus dem Einzelfall bilden (...). Sie wissen, dass wir auch ein abstraktes Recht im europäischen Raum haben und kein Case Law (...). Dieser Fall, der hier besprochen ist in dem Gutachten, das keins ist, sondern eine Einschätzung, das ist ein spezieller Einzelfall, der das vertragliche Verhältnis zwischen den Parteien sich anschaut und wo gerade keinen allgemeinen Offenlegungsfristen geregelt worden sind.”

Teilaussage:

Das Urteil des Kammergerichts ist nur ein Einzelfall.

Einordnung:

Ein Gerichtsurteil ist immer auf einen Einzelfall bezogen. Das bedeutet jedoch nicht, dass es keine allgemeine Relevanz hat. Wenn ein Gericht – insbesondere ein Oberlandesgericht oder ein Bundesgericht – eine grundsätzliche Rechtsfrage klärt, dann

beeinflusst das künftige Entscheidungen. Urteile von höheren Gerichten haben Leitliniencharakter und können in späteren Verfahren als Referenz herangezogen werden.

Praxisbeispiel:

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat in mehreren Urteilen klargestellt, dass Arbeitnehmende unter bestimmten Umständen Anspruch auf Einsicht in Gehaltsunterlagen haben. Diese Urteile waren ursprünglich „Einzelfälle“, aber sie führten zu einer Rechtsfortbildung und werden heute als anerkannte Grundsätze betrachtet.

Teilaussage:

Man kann aus einem Einzelfall keine allgemeine Regel bilden.

Einordnung:

Die Studie behauptet nicht, dass das Kammergerichtsurteil eine generelle gesetzliche Regel geschaffen hat. Vielmehr zeigt sie auf, dass es eine gerichtliche Tendenz gibt, Einsichtsrechte auszuweiten. In der Rechtswissenschaft ist es völlig normal, aus mehreren Urteilen Tendenzen und Entwicklungen abzuleiten.

Praxisbeispiel:

Im Mietrecht gibt es zahlreiche Entscheidungen von Oberlandesgerichten, die Mietminderungen in bestimmten Situationen erlauben. Auch wenn diese Urteile „Einzelfälle“ sind, zeigen sie eine gerichtliche Linie auf, die in künftigen Streitfällen relevant ist.

Teilaussage:

Das europäische Rechtssystem kennt kein Case Law.

Einordnung:

Europäisches Recht ist zwar nicht primär auf Case Law aufgebaut, aber es gibt sehr wohl eine präzedenzbildende Wirkung von EuGH-Urteilen. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat mit seinen Urteilen große Rechtsbereiche geprägt, z. B. im Datenschutzrecht. Auch im deutschen Rechtssystem gibt es keine strenge Präzedenzregel wie im angloamerikanischen Recht, aber Urteile haben eine wegweisende Funktion.

Praxisbeispiel:

Das "Schrems II"-Urteil (2020) hat die Privacy-Shield-Vereinbarung zwischen der EU und den USA gekippt – ebenfalls basierend auf einem „Einzelfall“. Urteile können also auch ohne Case Law Präzedenzwirkung haben, weil sie von anderen Gerichten als Maßstab herangezogen werden.

Teilaussage:

Das Urteil betraf nur ein vertragliches Verhältnis und keine allgemeine Offenlegungspflicht.

Einordnung:

Auch wenn das Kammergericht in einem konkreten Fall über ein vertragliches Einsichtsrecht entschieden hat, zeigt das Urteil dennoch eine gerichtliche Bereitschaft, Einsichtsrechte auszudehnen. Die Studie verweist nicht darauf, dass das Urteil eine allgemeine gesetzliche Regel geschaffen hat, sondern dass es Tendenzen im Recht gibt, die auf eine größere Transparenz in der Lizenzkette hindeuten.

Die Kritik vermischt juristische Grundsatzüberlegungen (etwa zur Meinungsvielfalt im Recht oder zur Einzelfallbindung von Urteilen) mit der impliziten Absicht, die Relevanz der juristischen Argumente abzuschwächen. Dabei wird übersehen: Juristische Einschätzungen sind zentrale Bestandteile demokratischer Gesetzgebungsverfahren. Sie müssen nicht endgültig oder gerichtsfest sein, um politisch wirksam zu werden.

Aussage zu Umsatzregionen:

“Mehr Künstler:innen haben eigentlich in allen Umsatzregionen zugenommen. (...) In absoluten Zahlen: mehr Künstler:innen verdienen mehr als vor 20 Jahren.”

Einordnung:

- Absolutzahlen ≠ Faire Verteilung: Mehr Künstler:innen verdienen Geld als vor 20 Jahren. Aber das sagt nichts über die Verteilung der Einnahmen aus.
- Die Anzahl der Musikschaaffenden ist massiv gestiegen, weil Streaming die Eintrittsbarrieren gesenkt hat. Dadurch gibt es mehr Künstler:innen in jeder Umsatzregion, nicht nur bei den Besserverdienenden.
- Gleichzeitig sind die Einnahmen pro Künstler:in für viele extrem niedrig, da die Umsätze ungleich verteilt sind.

- Die Top 0,1 % verdienen weiterhin die Mehrheit der Umsätze – der Superstar-Effekt ist also noch stärker als vor 20 Jahren.
- Umsatzsteigerung ≠ Bessere Lebensrealität für Künstler:innen: Dass mehr Künstler:innen Umsätze erzielen, bedeutet nicht, dass sie davon leben können.
- Viele Musikschaaffende müssen sich durch andere Jobs finanzieren, weil Streaming nur einen Bruchteil ihrer Einnahmen deckt.
- Laut der Studie sagen 74 % der befragten Musikschaaffenden, dass sie mit ihren Streaming-Einnahmen unzufrieden sind (vgl. S. 10).
- Vor 20 Jahren gab es eine komplett andere Marktstruktur (physische Verkäufe, höhere Margen, andere Monetarisierungsmodelle). Streaming hat nicht nur die Einnahmen pro Einheit verringert, sondern auch die Abhängigkeit von Plattform-Algorithmen erhöht. Katalogtitel dominieren den Markt (67 % Anteil, S. 264), was es für neue Veröffentlichungen schwerer macht.

Belege aus der Studie:

Seite 10: „75 % der Umsätze entfallen auf die Top 0,1 % der Künstler:innen.“

Seite 245: „Der Superstar-Effekt im Jahr 2023 ist erheblich stärker ausgeprägt als 2002.“

Seite 10: „68 % der Künstler:innen erzielten weniger als 1 Euro Umsatz im Jahr 2023.“

Der Hinweis auf steigende Absolutzahlen verschleiert die eigentliche Problematik: Die Einnahmen sind extrem ungleich verteilt.

Aussage zu Genres:

„Der wirtschaftliche Erfolg verteilt sich mehr auf alle Genres.“

Einordnung:

- Streaming bevorzugt algorithmisch gepushte Genres: Plattformen wie Spotify, Apple Music und YouTube haben Playlists, die bestimmte Genres bevorzugen (z. B. Pop, Hip-Hop, Latin). Indie, Klassik oder Jazz haben es schwerer, große Reichweiten zu erzielen, da diese Genres weniger in algorithmischen Playlists auftauchen.
- Katalogtitel machen 67 % des Marktes aus, d. h. ältere, etablierte Musik dominiert – das bremst die Vielfalt aus.
- Erfolgreiche Nischen ≠ Gleichmäßige Verteilung: Es gibt mehr erfolgreiche Künstler:innen aus verschiedenen Genres als vor 20 Jahren. Aber das liegt vor allem an der allgemeinen Marktvergrößerung – nicht daran, dass sich der Erfolg fair verteilt.

Auch wenn heute mehr Genres sichtbar sind, bedeutet das nicht, dass sie wirtschaftlich gleichwertig profitieren. Die Aussage ist zu pauschal – sie verkennt, dass Marktvergrößerung nicht mit fairer Verteilung gleichzusetzen ist.

Aussage zu Lizenzabrechnungen:

„Wie transparent oder intransparent die Abrechnungen heutzutage sind, wir glauben selbstverständlich, sie sind hochtransparent und digital durchsichtig bis auf den Grund.“

Einordnung:

Theoretisch: Streaming sollte extrem transparent sein

Jede einzelne Wiedergabe wird digital erfasst. Daten zu Streams, Hörverhalten und Umsätzen sind detailliert verfügbar. Technisch gesehen wäre eine vollständige Transparenz möglich.

Problem: Die Transparenz endet oft an bestimmten Stellen in der Wertschöpfungskette.

Praktisch: Wo bleibt die Transparenz auf der Strecke?

- Nicht jede:r Künstler:in hat direkten Zugriff auf alle Streamingdaten.
- Die Verteilung der Einnahmen hängt neben DSPs auch von Verträgen mit Labels, Verlagen oder anderen Vertragspartner:innen ab.
- Künstler:innen bekommen oft nur ihre Nettoanteile, aber nicht die vollständige Aufschlüsselung der Einnahmen.
- Playlists und Algorithmen beeinflussen Streams massiv, aber die Kriterien bleiben intransparent.
- Viele Künstler:innen verstehen die Berechnung ihrer Streaming-Einnahmen nicht, weil sie nicht direkt proportional zu ihren Streams ausbezahlt werden und die Abrechnungen nicht nachvollziehbar sind.

Beleg aus der Studie:

Seite 354: „Das Kammergericht hat grundsätzlich ein weitreichendes Einsichtsrecht in Abrechnungsunterlagen auch bei Sublizenznehmern bejaht.“ Das zeigt: Es gibt immer noch Unsicherheiten, wer wirklich Einblick in welche Zahlen bekommt.

LINKS:

- [zur Studie](#)
- [unsere Analyse der Studie](#)
- [unser Impulspapier zum Thema Streaming](#)
- [unsere Stellungnahme zu ähnlichen Falsch-
auslegungen des BVMI](#)