

# Gute Aussichten mit Eintrübungen

Was wird **2012**? Das ist ja nun eigentlich mehr eine Frage für Wahrsager. Da er das nicht ist, kann **bdv-Präsident Jens Michow** als Vertreter der deutschen Konzertbranche nur mutmaßen und **Erwartungen äußern**– und natürlich über **Projekte des Bundesverband der deutschen Veranstaltungswirtschaft (bdv)** sprechen.

An allererster Stelle bleibt zu hoffen, dass sich die Voraussagen der Wirtschaftsweisen für 2012 bewahrheiten. Danach wird Deutschland 2012 zwar ein geringeres Wirtschaftswachstum als 2011 haben, aber immerhin noch ein Wachstum erleben. Ganz besonders erfreulich ist auch, dass ein Sinken der Arbeitslosenzahlen vorausgesagt wird. Beides sind für die Veranstaltungsbranche wichtige Signale, denn es wurde ja auch bereits über eine bevorstehende Rezession gesprochen. Ich habe festgestellt, dass die Menschen, sobald derartige Ängste lauter werden, sofort mit einer Kaufzurückhaltung reagieren. Und die spüren an allererster Stelle der Freizeitmarkt und damit natürlich auch das Veranstaltungsgeschäft. Sofern wir also von der weltweiten Wirtschaftskrise auch im kommenden Jahr verschont bleiben, können die deutschen Veranstalter gelassen in die Zukunft schauen.

## Überangebot an Veranstaltungen

Gleichwohl höre ich von vielen Seiten, dass das Veranstaltungsgeschäft insgesamt „zäher“ geworden ist. Die Menschen entscheiden sich kurzfristiger zum Ticket-Kauf. Die Entwicklung des Vorverkaufs ist der wichtigste Gradmesser für die Befindlichkeit des Marktes. Ein schleppender Kartenvorverkauf führt zu Planungsunsicherheiten. Ein Grund besteht sicher auch in dem Überangebot von Veranstaltungen. Wenn man sich die überwältigende Menge von Veranstaltungsangeboten anschaut, hat man gelegentlich den Eindruck, dass sich der ein oder andere Veranstalter mit seinen eigenen Veranstaltungen, die eng zusammen liegend oder sogar am gleichen Tag stattfinden, selbst Konkurrenz macht. Und da sich der Markt ja nicht potenziert, verteilt er sich bei einem großen Angebot auf viele ein-



| **bdv-Präsident Jens Michow** blickt auf das Jahr 2012 voraus  
| Foto: bdv

zelne Veranstaltungen mit der Folge, dass der erhoffte Ausverkauf nicht immer erreicht wird. Diese Diskussion ist aber nicht neu. Ich erinnere mich daran, dass über ein Überangebot von Konzerten bereits in den 80er Jahren geklagt wurde. Veranstalter können aber ihre Entscheidung, ob sie ein ihnen unterbreitetes Tourneeangebot annehmen oder nicht, nicht davon abhängig machen, wie viele Konzerte bereits im Umfeld stattfinden. Ihre Ablehnung würde nämlich nicht zu einem „Weniger“ von Veranstaltungen, sondern nur dazu führen, dass die abgelehnte Tournee vom Mitbewerber veranstaltet wird.

## Neue GfK-Studie

Aufschluss darüber, ob die gefühlte Zunahme des Veranstaltungsangebots auch zu einer Zunahme der verkauften Eintrittskarten geführt hat, wird im kommenden Jahr unsere erneut bei der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) in Auftrag gegebene Studie zu den

wichtigsten Eckdaten des Veranstaltungsmarkts liefern. Ich bin trotz der Diskussion um zu viele zu teure Veranstaltungen zuversichtlich, dass die Branche sich in den letzten beiden Jahren von den Umsatzeinbußen der Jahre 2008 und 2009 erholt hat. Ich erwarte daher mit Spannung, ob wir 2011 sogar wieder die beeindruckenden Ticketverkaufszahlen der davorliegenden Jahre erreicht haben. Sollte dies aber nicht der Fall sein, liegt der Schluss nahe, dass allenfalls die Zahl der Veranstaltungen, nicht jedoch die der Besucher gewachsen ist.

## Aufbau der Verwertungsgesellschaft

Im Zentrum der Verbandsarbeit wird 2012 der beschlossene Aufbau unserer Verwertungsgesellschaft – der Gesellschaft zur Wahrnehmung von Veranstalterrechten – stehen, den wir bereits energisch vorantreiben. Die Grundpfeiler sind schon gelegt: Die GWVR GmbH ist gegründet und in das Handelsregister der Stadt Hamburg eingetragen. Rechtsanwalt Dr. Ulbricht hat seine Arbeit als Geschäftsführer aufgenommen. Die gesetzlich vorgeschriebene Erlaubnis des Deutschen Patent- und Markenamts ist beantragt. In den kommenden Monaten werden wir Gespräche mit den Vertretern der Tonträgerindustrie und der Rundfunk- und Fernsehanstalten führen, unseren Dialog mit der GVL fortsetzen und überall die weiteren Planungen vorstellen. Ich bin zuversichtlich, dass die Gesellschaft bereits 2013 ihre Arbeit aufnehmen kann.

## Umsatzsteuer-Problematik

Auch 2012 werden im Fokus der Arbeit des Bundesverbands erneut die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen der Branche stehen. Die Problematik der Umsatzsteuerbefreiung von Veranstaltungsunternehmen ist leider immer noch nicht vom Tisch. Immer noch kämpfen Unternehmer gegen die Steuerbefreiung wider Willen. Zwar ist es uns gelungen, die Rückwirkung einer Befreiung auf maximal fünf Jahre zu reduzieren. Das ändert aber nichts an der grundsätzlichen Problematik. Dramatisch ist eine Befreiung vor allem, wenn es um Veranstaltungen mit erheblichem Vorproduktionsaufwand geht. Wenn der Unternehmer da das Recht zum Vorsteuerabzug auf die Produktionskosten verliert, geht es um sehr viel Geld,



| Foto: Fotolia

welches durch die Veranstaltungsgewinne kaum noch aufgefangen werden kann. Es bleibt daher unsere Forderung, dass Freistellungen stets dann nicht erfolgen dürfen, wenn das unternehmerische Handeln ausschließlich gewinnorientiert ist.

### Umsatzsteuer-Problematik

Ein weiteres Problem bleibt der im aktuellen Umsatzsteuer-Anwendungserlass enthaltene Widerspruch zur Besteuerung von Programmverkäufen. Es geht um die Differenzierung zwischen Gastspielgeschäften – also dem Ein- und Verkauf von Künstlern – einerseits und der Zusammenarbeit von Tour- und örtlichen Veranstaltern andererseits. Während der Erlass für Gastspielgeschäfte den Regelsteuersatz vorschreibt, soll auf Umsätze beim Zusammenwirken von Veranstaltern der ermäßigte Steuersatz Anwendung finden. Da es aber aus rechtlicher Sicht – auch wenn die Branche das gelegentlich anders wertet – zwischen den Gastspielgeschäften der Agenturen und Kooperationen von Tour- und örtlichen Veranstaltern bis auf absolute Ausnahmefälle keine Unterschiede gibt, ist auch ein unterschiedlicher Steuersatz nicht gerechtfertigt. Aus unserer Sicht ist auf die entsprechenden Umsätze in beiden Fällen der ermäßigte Steuersatz – und eben nicht der Regelsteuersatz – anzuwenden. Denn es entspricht einem Grundsatz des Steuerrechts, dass innerhalb einer Verwertungskette alle Stufen gleich besteuert werden. Das wäre aber nicht der Fall, wenn einerseits die Umsätze ausübender Künstler und der Veranstalter ermäßigt steuerbar würden und andererseits der Umsatz der zwischengeschalteten Agentur dem Regelsteuersatz unterläge. Die fatale Wirkung einer derart widersprüchlichen Behandlung von gleichartigen Leistungen wird an folgendem Beispiel deutlich: Schließt ein von der Umsatzsteuer befreiter Veranstalter einen unmittelbaren Vertrag mit einem ausübenden Künstler, muss dieser ihm sieben Prozent Umsatzsteuer in Rechnung stellen. Ist Vertragspartner des Veranstalters eine Agentur, die ihrerseits den Künstler unter Vertrag hat und sich in eigenem Namen verpflichtet, dem Veranstalter den Künstler zu stellen, unterliegt die dem Veranstalter erbrachte Leistung der Agentur dem Regelsteuersatz. Da dem von der Umsatzsteuer befreiten Veranstalter der Vorsteueranzug versagt ist, wird für ihn der Einkauf ein und desselben Künstlers über eine Agentur also zwölf Prozent teurer als der unmittelbare Deal mit dem Künstler. Abgesehen davon, dass dieser Widerspruch nicht hinnehmbar ist, wird das gesetzgeberische Motiv für die ermäßigte Besteuerung von kulturellen Leistungen – nämlich Kultur „erlebbar“ zu machen – unterlaufen.



| Der PRG Live Entertainment Award (PRG LEA) fand 2011 zum ersten Mal als Eröffnungsveranstaltung der Musikmesse Frankfurt erstmals in der hessischen Metropole statt. Und auch in diesem Jahr wird die begehrte Trophäe verliehen. Mit an Bord natürlich der bdv und „Musikmarkt“ | Foto: Public Address

### Ärgernis Ticketzweitmarkt

Ein zunehmendes Ärgernis der Veranstaltungsbranche ist der immer größer werdende Ticketzweitmarkt. Cachiert als „Ticketbörsen“ oder „Auktionsplattformen“ bieten Geschäftsmacher im Internet in zunehmendem Umfang Eintrittskarten zu überteuerten Preisen an. Dass es sich dabei nicht um eine Versteigerung von Karten, sondern um ein gezieltes Mitmischen beim Ticketvertrieb handelt, zeigt bereits die Tatsache, dass auf derartigen Plattformen von Anfang an Tickets mit erheblichen Preisauflagen nicht für einzelne, sondern für alle Konzerte einer Tournee angeboten werden. Es versteht sich von selbst, dass in Zeiten nicht besonders günstiger Eintrittskartenpreise derartige Preistreiberien äußerst kontraproduktiv sind. Der Kartenkäufer merkt doch zumeist gar nicht, dass er überteuert wurde. Aber er erhält einen von den Veranstaltern nicht zu vertretenden Anlass mehr, über teure Kartenpreise zu schimpfen. Und zum Leidwesen der Veranstalter fehlt dem Konsumenten das Geld, was völlig überflüssigerweise in diese schwarzen Kanäle fließt, für den Erwerb des nächsten Konzerttickets. Nachdem bereits einige mehr oder weniger erfolglose Gerichtsverfahren gegen derartige Plattformbetreiber geführt wurden, prüft nun der bdv die Chancen einer erneuten Klage. Die werden davon abhängig sein, ob den Plattformbetreibern nachgewiesen werden kann, dass sie Eintrittskarten in unlauterer Weise – im Wege des so genannten Schleichbezugs – erworben und gewerblich zum Wiederverkauf angeboten haben. Ich denke, dass die Geschäftsmodelle solcher Plattformbetreiber hierfür durchaus einen Ansatz bieten.

### LEA 2012: hohe Erwartungen

Im Zentrum der Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes wird auch 2012 wieder die Verleihung des PRG LEA, des deutschen Live Entertainment Preises stehen. Sie wird am 20. März 2012 zum zweiten Mal als offizielle Eröffnungsgala der beiden internationalen Leitmesse, der Musikmesse Frankfurt und der Prolight & Sound, in der Frankfurter Festhalle stattfinden. Ich möchte an dieser Stelle noch nichts verraten und daher nur soviel mitteilen: wie in den Vorjahren wird es auch beim LEA Nummer sieben viel Neues geben: inhaltlich, optisch und konzeptionell. Man darf also gespannt sein. Karten für den 20. März können übrigens ab sofort bei der LEA Geschäftsstelle reserviert werden.

Zu guter Letzt möchte ich auf die Homepage des Bundesverbands der Veranstaltungswirtschaft, [www.bdv-online.com](http://www.bdv-online.com), hinweisen. Wir sind wirklich sehr stolz darauf, mit dieser Website ein tatsächlich einmaliges Informationsportal für alle geschaffen zu haben, die sich zu Themen der deutschen Veranstaltungswirtschaft informieren wollen. Hervorzuheben ist insbesondere die Sammlung aller branchenrelevanten Urteile der letzten Jahrzehnte. Wer also mehr über die Live-Branche und die Arbeit des bdv erfahren will, ist hier bestens aufgehoben. | Jens Michow

Weitere Informationen:

[www.bdv-online.com](http://www.bdv-online.com)

[www.lea.de](http://www.lea.de) Karten für den LEA 2012 können hier reserviert werden

[www.musikmarkt.de/Aktuell/Interviews](http://www.musikmarkt.de/Aktuell/Interviews) Verwertungsgesellschaft Veranstalterrechte: bdv-Justiziar Dr. Johannes Ulbricht erklärt worum es geht