

Die Seite des SF | La page du FS

Content Flatrate

10. Urheberrechtstagung des Schweizer Forum für Kommunikationsrecht SF•FS vom 10. Februar 2011

STEFAN BRÜHWILER*

- I. Auslegeordnung
- II. Chancen und Risiken einer Content Flatrate
- III. Content Flatrate: Organisation?
- IV. Wettbewerb der Systeme?
- V. Chance für die Kreativen?
- VI. Diskussion

Die zehnte Urheberrechtstagung des Schweizer Forum für Kommunikationsrecht, die dieses Jahr in Bern stattgefunden hat, drehte sich um das Zukunftsmodell einer Content Flatrate. Dass bis zur eventuellen Verwirklichung einer Content Flatrate noch viele Fragen zu klären und Hürden zu überwinden sind, grundsätzlich aber durchaus Potenzial für ein solches Modell besteht, stellte sich an dieser Veranstaltung deutlich heraus.

Tagungsleiter Prof. Dr. RETO M. HILTY, Ordinarius an der Universität Zürich und Direktor am Max-Planck-Institut für Immaterialgüter- und Wettbewerbsrecht in München, begrüßte die gut 50 Teilnehmer zum kleinen Jubiläum dieser Veranstaltung im Hotel Kreuz in Bern. Er konstatierte mit der Feststellung, dass sich mit der Content Flatrate Hoffnungen, Ängste und Illusionen verbinden würden, einleitend die Zerrissenheit, die bei dieser Thematik unter den verschiedenen Interessengruppen herrscht.

Schon der deutsche Gesetzgeber habe 1965 das UrhG auch mit dem Zweck geschaffen, dass, wenn schon etwas nicht verhindert werden könne, dies wenigstens gegen Vergütung geschehen solle. Diesen Gedanken auf die jüngste Technologie im Internet zu übertragen, liege nahe. Der Gedanke an eine Content Flatrate sei überhaupt grundsätzlich verführerisch, doch stellten sich auch viele Fragen. So sei beispielsweise nicht klar, welche Werkkategorien von einer solchen Flatrate erfasst werden sollten. Dass Musik dazugehöre sei wohl sicher, doch würde etwa beim Film die Auswertungskaskade, wie sie heute praktiziert werde, zusammenbrechen. Weiter stelle sich die grundsätzliche Frage, was mit der Content Flatrate überhaupt erlaubt werde, also, ob beispielsweise neben dem Download auch der Upload erfasst werden solle. Auch wie das eingenommene Geld zu verteilen ist, sei eine nicht einfach zu lösende Frage. Da die in der Schweiz betroffenen Inhalte hauptsächlich ausländischer Herkunft seien, dränge sich eine internationale Lösung auf.

I. Auslegeordnung

Prof. Dr. CYRILL RIGAMONTI, Professor für Wirtschaftsrecht an der Universität Bern, übernahm mit seinem Einstiegsreferat die Aufgabe, als – wie er meinte – Aussenstehender eine grobe Übersicht zur «Content Flatrate» zu geben. Es gehe im Wesentlichen darum, die illegale Massennutzung geschützter Werke auf dem Internet, die typischerweise über illegale Tauschbörsen oder Sharehoster, wie beispielsweise das schweizerische Rapidshare geschehe, mittels einer Content Flatrate als urheberrechtliche Schranke zu legalisieren. Gleichzeitig werde eine Pauschalgebühr bezogen. Die juristische Beurteilung solcher Handlungen nach heutigem Gesetzesstand sei klar: Das Herunterladen für privaten Gebrauch sei erlaubt, das Hochladen von geschützten Inhalten stelle hingegen eine Urheberrechtsverletzung dar. Ein juristisches Vorgehen sei zwar heute vor allem gegen Endnutzer in der Re-

* lic. iur., Assistent am Lehrstuhl für Immaterialgüterrecht an der Universität Zürich.

gel erfolgreich, doch sei das Ganze ein aussichtsloser Kampf gegen eine riesige unkontrollierbare Masse von Urheberrechtsverletzern. Als rechtspolitische Optionen böten sich als Alternative zu einer Verschärfung des materiellen Urheberrechts beispielsweise Graduated-Response-Systeme an, unter welchen der User erst gemahnt und erst in einer weiteren Stufe dann allenfalls gestraft würde – oder eben eine Content Flatrate.

Für das Inkasso der Flatrate zog RIGAMONTI drei mögliche Modelle in Erwägung: ein Kopfsteuerprinzip, bei welchem die Kulturabgabe mit der Einkommenssteuer eingezogen würde. Alternativ sei eine Inkassostelle ähnlich der Billag denkbar oder man würde nach dem Vorbild der Leermedienabgabe die Gebühr einmalig beim Kauf internetfähiger Geräte erheben.

RIGAMONTI präsentierte als Beispielmodell für die Erhebung einer Content Flatrate jenes einer Verwertungsgesellschaft, welche die Flatrate von den Zugangsvermittlern, welche diese dann auf die Endnutzer überwälzen könnten, beziehen würde. Diese Lösung hätte den Vorteil, dass sie administrativ relativ einfach zu bewältigen und datenschutzfreundlich sei. Ein solches Modell sei natürlich nicht ohne Änderungen des Urheberrechtsgesetzes zu haben, was die Frage aufwerfe, welche Änderungen denn genau nötig wären und was juristisch vorgekehrt werden müsse. Der sachliche Anwendungsbereich müsse definiert werden. Will man die Flatrate freiwillig oder zwingend gestalten? Welche Werkkategorien sollen erfasst sein? Resultat einer grossen Zahl erfasster Werkkategorien sei ein umso komplexeres System. Auch müsste man die neue Schrankenbestimmung erst noch juristisch definieren und die erfassten Nutzungshandlungen bestimmen; ob beispielsweise auch Streaming dabei sei oder ob sie technologieneutral sein solle. Die Schranke wäre allenfalls zu beschränken auf die nichtkommerzielle Nutzung durch Privatpersonen – doch sei gerade die Grenzziehung zwischen kommerzieller und nichtkommerzieller Nutzung schwierig. Ebenso sei das Verhältnis zum rechtlichen Schutz technischer Massnahmen zu klären. Art. 39a Abs. 4 URG müsste allenfalls geändert werden. Weiter sei der Vergütungsanspruch zu definieren; so etwa der Vergütungstatbestand, die Vergütungshöhe und wer der Schuldner sein soll. Sinnvoll sei, wie im Beispielmodell präsentiert, eine Verwertungsgesellschaftspflichtigkeit, wobei die Flatrate beim Breitbandinternet vom Zugangsvermittler erhoben werden sollte. Beim Einziehen von nur CHF 5.50 pro Person und Monat würde sich der Umsatz der heutigen Kulturindustrie versechsfachen, so RIGAMONTI.

Als rechtliche Hürde könne sich die Frage der Kompatibilität mit den völkerrechtlichen Vorgaben für Schranken, namentlich durch den Dreistufentest, stellen. Kritisch sei dabei insbesondere die zweite Stufe des Dreistufentests, die Beeinträchtigung der normalen Verwertung, wobei man hier als Gegenargument anführen könnte, dass die Massennutzung ohnehin nicht in den Griff zu kriegen sei. Das gleiche Bild ergebe sich bei der Europakompatibilität. Der europäische Schranken katalog sei abschliessend, wobei eine Content Flatrate nicht vorgesehen sei. Ausserdem sei der Dreistufentest auch in der Harmonisierungsrichtlinie vom 22. Mai 2001 festgeschrieben. Auf der kleinen Isle of Man sei jedoch unter freiwilliger Beteiligung der Musikindustrie ein Testlauf einer staatlichen Content Flatrate geplant.

RIGAMONTI schloss mit dem Satz, dass trotz all dieser zu bewältigenden Hürden eine staatliche Content Flatrate, die verschiedene Medien einbeziehe, weiterhin ein Zukunftsthema sein werde.

II. Chancen und Risiken einer Content Flatrate

DR. EMANUEL MEYER, Leiter Rechtsdienst Urheberrecht und verwandte Schutzrechte am IGE in Bern, stieg mit der Frage nach den Gründen, die für eine Content Flatrate sprechen, in sein Referat ein. Hier würden sich zwei Hauptargumente abzeichnen. Zum einen sei dies ein sich abzeichnender Wertewandel unter den Nutzern geschützter Inhalte. So spreche etwa die europäische Internetplattform «Access to Culture» von einem «Grundrecht des Zugangs zur Kultur». Auch der Ruf nach der Verfügbarkeit wissenschaftlicher Werke sei immer breiter zu vernehmen. Zum anderen stelle sich die Frage der wirtschaftlichen Machbarkeit des Einzugs und der Verteilung einer Abgeltung für den Gebrauch geschützter Werke. Eine Content Flatrate könnte hier einen Ausweg bringen.

MEYER ging zuerst auf den Wertewandel näher ein. Das Modell einer Haftungsfreistellung für Urheberrechtsverletzungen von Internetnutzern gegen Erhebung einer Gebühr sei seines Ermessens das meistdiskutierte einer Content Flatrate. Gewünscht werde die Übertragung von Art. 19 URG auch auf Internetsachverhalte. Dies sei jedoch problematisch, da sich heute mit dem Computer, im Gegensatz zu reinen Offline-Sachverhalten, eine Vielzahl an neuen Nutzungsmöglichkeiten ergäben und natürliche Schranken der Verbreitung entfallen seien. Eine generelle Freistellung würde deshalb wohl zu

weit gehen. Viel mehr müsse diese selektiv erfolgen. Nicht zu vergessen sei schliesslich, dass die Urheberrechte durch die Eigentumsgarantie Verfassungsschutz geniessen würden.

Bezüglich der Wirtschaftlichkeit könne eine Content Flatrate eine durchaus interessante Lösung sein, doch bevorzugten vor allem die Rechteinhaber die Weiterführung der individuellen Verwertung. MEYER jedoch zweifelt an der Zukunft der individuellen Verwertung. Während eine CD weiterverkaufbar sei, könne dies von den heute üblichen MP3-Files nicht gesagt werden. Auch die Leerträgervergütung werde mit den zunehmenden Aufnahmekapazitäten der Speichermedien und gleichzeitig sinkenden Verkaufspreisen an ihre Grenzen stossen. Es stelle sich schon die Frage, was denn eine angemessene Vergütung etwa für eine Harddisk von der Grösse eines Terabites sei, die es beispielsweise ermögliche, 450 Filme zu speichern und im Handel für lediglich CHF 79.90 verkauft werde.

Zur Umsetzung einer Content Flatrate meint MEYER, dass das Gesetz eine Flatrate mit der Leerträgerabgabe als gesetzliche Lizenz gegen Vergütung ja eigentlich schon kenne, das URG einer Content Flatrate daher nicht unbedingt im Wege stehe. Eine Content Flatrate, wie sie gegenwärtig zur Diskussion stehe, würde auch den Upload, also die Zugänglichmachung beinhalten. Dies würde als Erstauswertung gelten und in Konkurrenz stehen zur normalen Verwertung von Werken, die oftmals nur noch online, beispielsweise über iTunes geschehe.

MEYER schloss mit der Folgerung, dass eine Content Flatrate auf der Basis freiwilliger kollektiver Verwertung wohl die beste Lösung sei. Es würde damit kein fragwürdiger rechtlicher Zwang auf die Rechteinhaber ausgeübt und könnte einen fairen Marktpreis schaffen. Nicht zuletzt sei damit ein Interessenausgleich möglich, der sich mit der gesetzlichen Lizenz immer mehr zuungunsten der Rechteinhaber verschiebe.

III. Content Flatrate: Organisation?

Nach der Definition von ANDREAS WEGELIN, CEO SUISA in Zürich, ermöglicht die Content Flatrate das Zugänglichmachen von urheberrechtlich geschützten Inhalten durch Privatpersonen ausserhalb des privaten Kreises. Dies jedoch – im Unterschied zum von MEYER bevorzugten Modell – durch Einschränkung des Ausschliesslichkeitsrechts des Urhebers auf eine zwingende Wahrnehmung durch Verwertungsgesellschaften. Die Content Flatrate sei dabei kein Ersatz für die bestehende Leerträgervergütung, die Vergütung für Weitersendung oder das Wahrnehmbarmachen gesendeter Werke und ebenso wenig für die Vergütungsansprüche für die Nutzung im schulischen oder betrieblichen Gebrauch.

Zum Inkasso, welches durch Verwertungsgesellschaften geschehen solle, meint WEGELIN, dass das Urheberrecht im vierten Titel über das Verwertungsrecht insbesondere mit Art. 46 und 47 URG bereits Vorschriften bereithalte, die als Grundlage für die Ausgestaltung und das Inkasso einer möglichen Content Flatrate dienen könne. Bezüglich der Frage, von wem eine solche Flatrate eingezogen werden solle, meint WEGELIN, dass in der Schweiz 85% der Haushalte ans Internet angeschlossen seien, wovon die Mehrheit über eine grosse Bandbreite verfüge. Diese Breitbandanschlüsse ermöglichten ein schnelles Filesharing. Es könnten daher die Access-Provider sein, die vergütungspflichtig sein sollen, da diese mit ihren Breitbandanschlüssen das Filesharing erst ermöglichten und daraus einen Teil ihres Geschäftsmodells gemacht hätten.

Die Bestimmung der Tariffhöhe werde nicht einfach sein. Aus den Verhandlungen zu den Leerträgervergütungen wüssten wir, dass sich eine Einigung schwierig gestalte. Es werde auch immer wieder das Argument vorgebracht, dass ein Grossteil der von Privatpersonen aufgezeichneten Inhalte gar nicht oder nicht mehr urheberrechtlich geschützt seien. WEGELIN präsentierte deshalb ein Berechnungsschema analog jenem für die Leerträgervergütung, wo auf diese Tatsachen Rücksicht genommen würde. Anders als vielfach behauptet, würden die Konsumenten bei der Leerträgervergütung auch nicht unter einem «Abgabenterror» leiden, der die entsprechenden Produkte stark verteuere. Am Beispiel der Preisentwicklung eines iPod Nano, dessen Endverkaufspreis seit August 2007 trotz Einführung der Leerträgervergütung stark gesunken sei, lasse sich klar erkennen, dass die Leerträgervergütung nicht die Konsumentenpreise erhöhe, sondern sich viel mehr einfach die Margen der Hersteller und Importeure geschmälert hätten. Gleiches sei von einer künftigen Content Flatrate zu erwarten.

Auch bei der Verteilung der Einnahmen hätten die Urheberrechtsgesellschaften bereits Erfahrung. Dies sei gut machbar. WEGELIN präsentiert die Feinverteilung anhand des Beispiels einer DVD. Die

Verteilung der Leerträgervergütung geschehe heute anhand periodischer Umfragen bei den Nutzern über deren Kopierverhalten. Für die Verteilung einer Content Flatrate würde WEGELIN jedoch nicht von Nutzerumfragen ausgehen. Gerade im Internet sei es möglich, direkt bei den Internet Service Providern anhand der IP-Adressen, die mit den Metadaten der getauschten Files abgeglichen würden, den Datenverkehr in P2P-Netzwerken zu erfassen, ohne in der Privatsphäre der User schnüffeln zu müssen. Art. 51 URG sei jedoch dahingehend zu ergänzen, dass die Provider verpflichtet wären, eine solche Datenerhebung zuzulassen.

Eine Content Flatrate sei also technisch machbar und umsetzbar. Ob diese auch Sinn mache und wie hoch eine solche Flatrate allenfalls ausfallen sollte, bedürfe jedoch noch eingehender Diskussionen und Verhandlungen.

IV. Wettbewerb der Systeme?

PHILIPPE PERREAUX, Gründer und CEO des Web-Start-Up «restorm.com», berichtet aus seiner persönlichen Sicht und aus der Erfahrung in der Rechtspraxis bezüglich verschiedener Verwertungssysteme. PERREAUX präsentiert stichwortartig sechs unterschiedliche Systeme mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen. Ob man dabei von einem Wettbewerb der Systeme sprechen könne, sei jedoch fraglich. Unter Umständen sei Neben- oder Durcheinander der Systeme passender.

PERREAUX beginnt seine Übersicht bei der kollektiven Verwertung. Diese vereinfache den Künstlern die Teilnahme am Verwertungsprozess und bringe Rechtssicherheit, auch sei durch die ausländischen Schwestergesellschaften der hiesigen Verwertungsgesellschaften die internationale Abrechnung systematisiert. Es bleibe jedoch mit der «Alles oder nichts»-Lösung kein Platz für individuelle Vereinbarungen durch die Künstler.

Eine Content Flatrate könne dagegen eine einfache und einheitliche Lösung bieten und gegenüber den schwindenden Einnahmen im Verkaufsgeschäft neue Einnahmen generieren. Jedoch würde eine Flatrate als neue Gebühr voraussichtlich auf wenig Akzeptanz in der Bevölkerung stossen und es sei ansonsten mit vergleichbaren Schwierigkeiten wie bei der kollektiven Verwertung zu rechnen.

Individuelle Lizenzvereinbarungen hätten den Vorteil, dass sie die individuellen Interessen berücksichtigen können und die Lizenzvergütung zwischen den Parteien ausgehandelt würde. Eine solche Lösung funktioniere jedoch in der Regel nur bei vermögenden Künstlern, da solche Vereinbarungen abstrakt und komplex seien und durch den Künstler selber ohne Rechtsbeistand kaum zu bewältigen sei. Mittellose Newcomer würden dadurch quasi ausgeschlossen oder übervorteilt.

Public Domain sei zwar eine einfache, einheitliche und globale Lösung, böte aber definitiv keine Monetarisierungsmöglichkeiten mehr, da effektiv alles zugelassen und gratis sei.

Creative Commons hingegen sei eine einfache und globale Lösung, die auch für juristische Laien verständlich sei. Dieses System ermögliche eine Feinabstufung zwischen dem strengen Copyright (all rights reserved) und Public Domain (no rights reserved). In der Praxis würden solche Creative Commons jedoch oft als naiv, und weil alles gratis sei, kommunistisch im Ansatz bezeichnet. Von den Verwertungsgesellschaften seien Creative Commons auch nicht akzeptiert. Ausserdem bestünden für den Künstler wie bei Public Domains keinerlei Monetarisierungsmöglichkeiten.

Letztere Lücke möchte PERREAUX's Restorm mit seinem «rightclearing» genannten automatisierten Lizenzierungssystem schliessen. Ziel von rightclearing sei es, einfach, schnell und kostenlos eine Monetarisierungsmöglichkeit von Urheberrechten im Internet zu bieten und damit Creative Commons ideal zu ergänzen. Rightclearing ermögliche eine Feinabstufung der Lizenzen auf Werkerebene, wobei der Künstler den Preis pro Werk und Nutzung selber bestimme. Der Nutzer wiederum könne einfach einen Titel kaufen oder definiere online das Projekt, für welches er die Lizenz benötige und erhalte diese nach Zahlung des vom Künstler vorher festgesetzten Preises. Die Lizenzeinnahmen würden so direkt dem Künstler zufließen.

V. Chance für die Kreativen?

BRUNO MARTY von action swiss music beantwortet die Frage, die im Titel seines Referats gestellt wurde gleich zu Beginn mit Jein. Das Internet habe sich zu einer gigantischen Kopiermaschine entwickelt. Er sei daher froh um die Diskussion, die hier geführt werde. Allerdings stecke der Teufel im Detail.

Seine frühere Euphorie für eine Content Flatrate sei inzwischen etwas gedämpft. Es stellen sich viele Fragen, zum Beispiel, ob es verschiedene Content Flatrates geben und ob eine solche Flatrate dann on Top der Abgaben stehen solle. Für eine Flatrate spräche die Tatsache, dass Filesharing kaum verboten werden könne. Auf diese Weise könne wenigstens eine Vergütung für die Künstler herauspringen und die Nutzer würden entkriminalisiert. Dagegen spräche aber, dass mit einer Content Flatrate voraussichtlich ein neues, gigantisches Abgabesystem entstehen würde, wobei sich die Konsumenten fragen werden, wofür sie nun auch noch diese Abgabe leisten müssten. Er stelle ausserdem oftmals fest, dass bei Diskussionen um eine Content Flatrate Äpfel mit Birnen verglichen würden. Nicht selten werde von einer Content Flatrate gesprochen, wobei dann aber effektiv ein Business-Modell gemeint sei. Zu berücksichtigen sei auch der Effekt des Long Tail. Zwar werde immer mehr Musik gehört, doch stelle sich die Frage, ob mit einer Flatrate auch wirklich alle Künstler oder nur die Populärsten Geld erhalten würden. Es ergäben sich zudem Möglichkeiten der industriellen Manipulation. So könnten mit entsprechender Software einfach Inhalte vom Netz gesaugt werden, die dann aber kein Mensch hören oder sehen werde. Auf diese Weise wäre es möglich, die Geldflüsse zu manipulieren.

Nicht zu vernachlässigen sei auch der bereits von MEYER angesprochene Wertewandel in der Gesellschaft. Die Wertschätzung der zur Verfügung gestellten Kultur sei unter Druck geraten. Gebühren, die für den Konsum von Kultur via Internet erhoben würden, seien als «Raubrittertum» einer «staatlich geförderten Mafia» verschrien. Die Frage nach der allfälligen Einführung einer Content Flatrate sei daher weder eine rein juristische, noch eine politische, sondern viel mehr eine gesellschaftliche. Letztendlich gehe es beim Ganzen um den Preis, denn auch heute würden Bücher, Musik und Filme, für die bezahlt werden müsse, durchaus genutzt.

VI. Diskussion

HILTY eröffnet die Diskussion mit der Frage, ob man angesichts 150 Mio. täglicher Visits auf Filesharing-Sites überhaupt noch von Piraterie sprechen könne oder ob man nicht viel eher von veränderten Umständen ausgehen müsse.

URS THALMANN von Impressum möchte erst einmal feststellen, dass Journalisten und Autoren in der ganzen Flatrate-Diskussion nur am Rande erwähnt würden. Gerade Journalisten seien jedoch immer stärker durch das Internet beeinträchtigt. Während ein freischaffender Journalist früher einen Text an verschiedene Zeitungen verkaufen konnte, sei dies heute wegen der Veröffentlichung derselben auf dem Internet nicht mehr möglich. Er wolle daher die Frage stellen, ob auch die Schreibenden Kreativen etwas von einer solchen Content Flatrate erwarten könnten. Dr. WERNER STAUFFACHER, ProLitteris, meint darauf, dass, wenn schon eine Content Flatrate eingeführt würde, diese nicht bloss auf Musik beschränkt bleiben dürfe, sondern auch Schreibende erfassen sollte. HILTY antwortet darauf, dass Musik eben noch einigermaßen fassbar sei, während schlicht nicht alle Texte verwaltet werden könnten.

Nach MARTY ist es schwierig abzuschätzen, was denn überhaupt schützenswert sei, worauf STAUFFACHER meint, dass sich diese Frage heute schon stelle und mit den gemeinsamen Tarifen GT 8 und 9 für schriftliche Werke eine Regelung gefunden wurde. WEGELIN wendet ein, dass insbesondere eine Unterscheidung zwischen kommerzieller und nichtkommerzieller Nutzung gefunden werden müsse, wobei eine Grenzziehung schwierig sei. Nach PERREAUX könne jedoch zumindest der Weiterverkauf leicht als kommerziell deklariert werden. HILTY meint darauf, dass eine Nutzung unter den commercial scale falle, sobald der Nutzer damit sein Brot verdienen wolle. Unterschieden werden müsse, ob jemand eine Nutzung als Business tätigen wolle oder ein Werk bloss privat nutze und nicht danach, ob jemand damit etwas Geld verdiene oder nicht. Es müsse ausserdem bedacht werden, dass der Drei-Stufen-Test änderbares Recht sei; es müsse über jetzige Strukturen hinaus gedacht werden. Dr. KAI-PETER UHLIG, Anwalt, merkt darauf an, dass eine Content Flatrate schon sehr problematisch für den Rechtsschutz sei. Im Internet laufe alles anonym. Es bestehe die Gefahr, dass das ganze URG erodiert werde und alles bachab gehe.

HILTY lenkt das Gespräch auf die Geschäftsmodelle. Dies sei eine ganz andere Welt, die ebenfalls zu beleuchten sei. Provider könnten Statthalter der Verwertungsgesellschaften sein und dafür möglichst gute Angebote bereitstellen. Der Mensch sei sehr wohl bereit, für eine gewisse Qualität auch etwas zu bezahlen. HILTY zitiert Prof. Dr. TIM RENNER von Motor Entertainment, der krankheitshalber leider nicht an diese Veranstaltung kommen konnte. Dessen Idee sei es, dass die Kreativindustrie neue

Geschäftsmodelle brauche, weshalb RENNER den Gedanken einer freiwilligen Content Flatrate auf der Basis eines Kontrahierungszwangs zwischen Rechteinhabern und Kanalbetreibern entwickelt habe. Damit könnte insbesondere die Musikindustrie ihre Inhalte den Endnutzern gegen eine Flatrate anbieten, ohne dass eine steuerähnliche Gebühr auf jeden Internetanschluss erhoben werden müsste. Der Staat müsse deshalb so etwas wie ein Urhebervertragsrecht etablieren, so HILTY. Die Musikindustrie könne jedoch zu einem solchen Modell nicht gezwungen werden, sondern müsse selber auf den Geschmack kommen. Dr. MATHIS BERGER, Anwalt, wandte ein, dass mit dem Modell RENNER der Access-Provider zum Content-Provider mutiere. Man müsse sich einerseits fragen, ob man dies wolle und andererseits, warum dies nicht schon längstens passiert sei. Dr. SIMON SCHLAURI, Sunrise AG, meint darauf, dass dies nicht geschehen sei, weil es sich nicht rentiere. Die Access-Provider hätten eben einfach auch Scheu vor Content, wendet HILTY ein. Prof. Dr. FLORENT THOUVENIN, Anwalt und Assistenzprofessor HSG, betont auch, dass der Erfolg des Internet zu grossen Teilen in seiner Netzneutralität liege, was mit dem Angebot von Content durch die Access-Provider nicht mehr der Fall wäre. Das Problem liege auf einer anderen Ebene, meint hingegen SCHLAURI, nämlich in der Gefahr, dass Anbieter ausgeschlossen werden könnten.

HILTY schliesst die Diskussion und die Tagung mit der Feststellung, dass ersichtlich sei, dass ein gewisses Potenzial für eine Content Flatrate bestehe. Bis es so weit sei, bestehe jedoch noch einiges an Diskussionsbedarf.