

**Schriftliche Stellungnahme zur öffentlichen Anhörung der Enquete-Kommission „Kultur in Deutschland“ zum Thema „Kulturwirtschaft“,
26. März 2007**

Fragenkatalog K.Drs. 16/354

Karsten Jahnke

Verband der Deutschen Konzertdirektionen e.V.

Fragen zum Themenkomplex I: Akteure

1. Die Unternehmensgrößen in der Kulturwirtschaft schwanken erheblich, sie reichen von Einzelunternehmern, kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) bis hin zu Großunternehmen. Bitte benennen Sie die in Ihrem Erfahrungsbereich (bezüglich der Unternehmensgröße) am häufigsten auftretenden Probleme von Unternehmen der Kulturwirtschaft.
2. Zum Thema wirtschaftliche Eckdaten:
 - 2.1 Wie schätzen Sie die Unternehmenszahlen, die Beschäftigungsentwicklung und Umsatzzahlen in der von Ihnen vertretenen Branche bzw. dem von Ihnen vertretenen Teilmarkt in den letzten 10 Jahren ein?

Unser Verband hat ca. 220 Mitglieder und der IDKV ähnlich. Von den wenigen Großunternehmen und von den Einzelunternehmen abgesehen, beschäftigt die überwiegende Zahl der Veranstalter zwischen 5 und 10 Mitarbeiter.

- 2.2 Welche gesellschaftlichen Entwicklungen (z.B. Digitalisierung, Globalisierung, demografischer Wandel, Wertewandel) haben sich maßgeblich auf die wirtschaftlichen Eckdaten ausgewirkt?

Noch vor 20 Jahren gab es keine Großunternehmen. Heute gibt es nur noch wenige – sogenannte Independent. Der größte Konzern ist die Holding von CTS – Medusa mit Namen. In dieser Holding sind mit Marek Lieberberg, Peter Rieger, Scorpio, Semmelman die größten Veranstalter Deutschlands zusammengefasst. Der nächstgrößte Konzern ist die DEAG.

- 2.3 Wie gestaltet sich die aktuelle Nachfrage der sog. Endverbraucher (Publikum, Tonträgerkäufer, Sammler, Leser u.a.)?

Im Gegensatz zur Schallplattenindustrie sind die Umsätze in unserer Branche in den letzten Jahren gestiegen. Das erfreut natürlich die Aktiengesellschaften in der Branche und die Tourneeveranstalter. Das große Heer der örtlichen Veranstalter schaut allerdings mit großer Sorge in die Zukunft, da die 'Deals' nicht mehr stimmen. In der Regel wird das gesamte wirtschaftliche Risiko auf den örtlichen Partner abgewälzt. D.h., ist die Veranstaltung erfolgreich gewinnt sowohl der Tourveranstalter als auch der örtliche Partner. Ist die Veranstaltung wirtschaftlich gesehen nicht erfolgreich, verliert alleine der Örtliche.

3. Zum Thema Wettbewerbskräfte:

- 3.1 Welche Wettbewerbsnachteile und Wettbewerbsvorteile sehen Sie für die von Ihnen vertretene Branche in Deutschland?

Das zu beantworten würde zu lange dauern.

- 3.2 Hat sich das Wettbewerbsverhalten innerhalb Ihrer Branche in den vergangenen 10 Jahren verändert und wenn ja, welche Strategien des Wettbewerbsverhaltens sind entwickelt worden?

Das hat sich natürlich geändert. Man kann unmöglich als Independent mithalten gegen die großen Kapitalgesellschaften.

4. Wie wirken sich die staatlich gesetzten Rahmenbedingungen (Steuergesetzgebung, Verwerteranteil KSK, Basel II, Urhebergesetzgebung etc.) auf die derzeitigen wirtschaftlichen Eckdaten und Wettbewerbskräfte aus?

Das ist genau mein Thema über das ich am Montag sprechen möchte.

Thema Ausländersteuer: Die Fa. Scorpio hat vor dem europäischen Gerichtshof einen Prozess geführt. Dieser Prozess ging über 14 Jahre und wurde im letzten Jahr gewonnen. Wie Sie sicher wissen, müssen wir Veranstalter nicht nur Ausländersteuer auf die Honorare zahlen sondern auch auf Reise- und Hotelkosten. Steuern auf Kosten sind natürlich zumindest diskussionswürdig. Obwohl der Europäische Gerichtshof nun uns Recht gegeben hat, wird es nach wie vor von den deutschen Finanzbehörden nicht klargestellt. Wir müssen nach wie vor zahlen – legen allerdings jeweils Protest gegen die Zahlung ein. Dieses Urteil gilt nur für EG Mitglieder. Wenn ich eine Tournee mit einer norwegischen Gruppe oder mit einer Gruppe aus USA veranstalte muss ich nach wie vor die Ausländersteuer auf die Kosten zahlen.

Besonders absurd ist das Thema Mehrwertsteuer. Hier bringe ich Unterlagen mit.

Das Thema KSK ist besonders schwierig. Ursprünglich ist man sicher davon ausgegangen, dass der Veranstalter den wirtschaftlichen Gewinn einstreicht. Das ist speziell bei den großen Konzerten schon lange nicht mehr der Fall. Hier muss es zumindest akzeptiert werden, dass es bei extremer Gewinnsituation erlaubt ist die 5,5% KSK als Kosten zu berücksichtigen.

Z.B., man hat folgendes Deal mit einem Künstler: Hohe Garantie und 90% vom Gewinn. Der Gewinn wird wie folgt ermittelt: Netto-Einnahme minus örtliche Kosten, vom Rest bekommt der Künstler 90%. In Zahlen:

<i>Brutto-Einnahme</i>	<i>€ 535.000,--</i>
<i>minus 7% MWSt.</i>	<i>€ 35.000,--</i>
<i>Netto-Einnahme</i>	<i>€ 500.000,--</i>
<i>örtliche Kosten</i>	<i>€ 164.500,--</i>
<i>Rest</i>	<i>€ 336.000,--</i>
<i>90%</i>	<i>€ 302.400,--</i>
<i>5,5% KSK auf</i>	<i>€ 302.400,-- sind € 16.632,--</i>

5. Zum Thema Ausbildungsniveau der in der Branche Tätigen:

5.1 Wie schätzen Sie das Ausbildungsniveau der in Ihrer Branche Tätigen ein?

Sehr viele Betriebe bilden aus. Mein Unternehmen auch. Bisher haben alle von uns Ausgebildeten, wenn wir sie nicht selber beschäftigen konnten, mühelos einen Arbeitsplatz bekommen.

5.2 In welchen Institutionen (staatlich oder privatwirtschaftlich organisiert) wurden die in Ihrer Branche Tätigen ausgebildet / fortgebildet?

6. Wie effektiv sind die momentan von staatlicher Seite angebotenen Förderaktivitäten (z.B. Messesförderung, Existenzgründungshilfen, Beratung/Vernetzung, Kredite bzw. Kreditvermittlung)?

Die Qualität der Universitäten mit dem Fach 'Kulturmanagement' halte ich für sehr gut.

Wir haben z.B. beste Erfahrung mit Lüneburg gemacht

7. Um Einzelunternehmer (auch selbständige Künstler) und KMU's der Kulturwirtschaft zu stützen, wird die Einführung von **Kreditfonds** diskutiert. Ein solcher Fonds sollte im Wesentlichen folgende Leistungen erbringen:

- Bereitstellung von Garantien für Kredite von Banken an kleine kulturwirtschaftliche Unternehmen.
- Anpassung der Laufzeit der Garantien an die risikobedingten längeren Rückzahlungsfristen kulturwirtschaftlicher Unternehmen.
- Reduktion der von den Kreditnehmern beizubringenden Sicherheiten.
- Beratung und Unterstützung der Kreditnehmer bei ihren Verhandlungen mit den Banken.

7.1 Wäre die Einführung eines solchen Kreditfonds aus Ihrer Sicht sinnvoll?

Das ist sehr schwer zu beantworten. Das kann man nur individuell klären.

7.2 Kennen Sie vergleichbare Finanzierungsinstrumente aus dem Ausland?

8. Kulturwirtschaftliche Kleinunternehmer, seien sie Freiberufler oder Leiter kleiner Unternehmen mit wenigen Beschäftigten, verfügen oft nicht über die Kapazitäten und Fähigkeiten, neben den inhaltlichen Aspekten ihrer Tätigkeit mit vergleichbarer Kraft die kaufmännischen Belange ihres Unternehmens zu verfolgen. Gleichzeitig sind die

Unternehmen zu klein, um sich Mitarbeiter zu leisten, die den kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereich in der erforderlichen Qualität abdecken. Abhilfe könnten **kulturwirtschaftliche Kompetenzagenturen** schaffen, die fehlendes Management-Know-how als externe Leistung in die betroffenen Unternehmen einbringen.

Wie schätzen Sie die Notwendigkeit der Installationen solcher Agenturen ein?

Das finde ich eine gute Idee.

9. Entsprechende Unterstützung von Kulturwirtschaftsunternehmen könnte auch durch **externe Serviceleistungen** erfolgen. Hierbei könnten externe Dienstleister, die auf kulturwirtschaftliche Unternehmen spezialisiert sind, in den Bereichen Buchhaltung, Lohnverrechnung, EDV-Beratung, laufende Steuerberatung, Beantragung und Abrechnung öffentlicher Förderung tätig werden.

Wie schätzen Sie diesen Ansatz ein?

10. Ein weiteres Instrument ist die Einrichtung sog. **Management-Sharing-Programme**. Hier stehen in kulturwirtschaftlichen Unternehmen erfahrene Teilzeitmanager eine bestimmte Zahl von Wochenstunden für das jeweilige Unternehmen zur Verfügung und sind die verbleibende Zeit in anderen kulturwirtschaftlichen Unternehmen tätig. Dieses Modell ist sowohl für General Manager als auch für Manager in Spezialfunktionen wie z.B. Marketing denkbar.

Wie schätzen Sie die Installation eines solchen Instrumentes ein?

11. Diskutiert werden Sinn und Zweck der Umsatzsteuerbefreiung für Kulturbetriebe nach § 4 Nr. 20 UStG. Die Umsatzsteuerbefreiung wirkt sich je nach Umfang der Vorleistungen auf verschiedene Kulturbetriebe, wie z.B. Theater, Orchester oder Museen unterschiedlich aus. Die Erstattung von Vorsteuern aus Lieferungen und Leistungen muss mit der Zahlung der Mehrwertsteuer verglichen werden. Die beiden diskutierten Handlungsvorschläge sind: Die Steuerbefreiung des § 4 Nr. 20 UStG generell abzuschaffen oder den kulturellen Einrichtungen durch entsprechende Ergänzungen des § 9 UStG ein Optionsrecht einzuräumen, auf die Steuerbefreiung zu verzichten.

Bitte geben Sie eine Einschätzung des erwähnten Optionsrechtes und der generellen Abschaffung der Umsatzsteuerbefreiung.

Das ist ja SUPER. Ein Optionsrecht auf die Steuerbefreiung zu verzichten wäre wunderbar.

12. Welche Zusammenhänge existieren in Ihrer Branche in dem von Ihnen vertretenen Teilmarkt zwischen öffentlich geförderten kulturellen Einrichtungen/Aktivitäten, Non-Profit-Bereich und erwerbswirtschaftlich orientierten Unternehmen?

13. Kulturwirtschaftsförderung (begriffen als Strukturförderung) gilt als typische **Querschnittsaufgabe**, weil sowohl wirtschaftliche als auch kulturelle Aspekte dabei eine Rolle spielen. Bisher haben sich – insbesondere auf Länderebene – die Wirtschaftsministerien dafür engagiert, weniger die für die Kultur verantwortlichen administrativen Einheiten.

13.1 Hielten Sie die Einrichtung von handlungsfähigen Querschnittsgremien für sinnvoll?

13.2 Worin bestehen Ihre Erfahrungen mit der kulturwirtschaftlichen Förderung von Seiten der Wirtschaftspolitik und / oder der Kulturpolitik; bitte benennen Sie jeweils Möglichkeiten und Probleme.

13.3 Worin bestehen Ihre Erwartungshaltungen der zukünftigen Gestaltung einer sinnvollen Kulturwirtschaftspolitik?

14. Zum Thema Standortpolitik:

14.1 Handelt es sich bei der Kulturwirtschaft um ein (groß-)städtisches Phänomen oder lassen sich auch Unternehmen der Kulturwirtschaft im ländlichen Raum ansiedeln?

14.2 Welche Infrastruktur wird ggf. in ländlichen Räumen zusätzlich benötigt?

15. Oft wird diskutiert, dass für die kreative Klasse Räume zur temporären Nutzung erschlossen werden sollten. Diese sog. „transition spaces“ können vernachlässigte Wohngebiete oder verlassene Industrieflächen sein. Mithilfe von Atelierförderung und temporären Nutzungskonzepten sollen diese Gebiete für Kreative erschlossen werden.

- 15.1 Welche wirtschaftsfördernden Maßnahmen können ergriffen werden, um diese Räume zu erschließen?
- 15.2 Gibt es rechtliche Vorgaben, die eine Erschließung der „transition spaces“ unnötig erschweren?
- 15.3 Wäre eine „Atelierförderung“ nicht nur für Künstler, sondern auch für Unternehmen der Kulturwirtschaft sinnvoll?
16. Worin bestehen Ihre Erwartungshaltungen der zukünftigen Gestaltung einer sinnvollen Kulturwirtschaftspolitik? Welchen Handlungsbedarf sehen Sie über die genannten Vorschläge hinaus?
17. Gelegentlich werden in Deutschland – vor allem in der öffentlich geförderten Kultur – „Berührungsgängste“ mit der Kulturwirtschaft diagnostiziert.
 - 17.1 Was müsste getan werden, dies abzubauen, und durch welche Akteure?
 - 17.2 Welche Motive stehen nach Ihrer Einschätzung hinter diesen Berührungsgängsten?