

Jan-Frederik Waller
Klemens Ortmeier

H_/LM
Das Hamburger_/Lizenzmodell
[2022]



Impressum

<https://www.hamburger-lizenzmodell.de>

GENERATED BY JAN-FREDERIK WÄLLER & KLEMENS ORTMeyer

Jan-Frederik Wäller, Diplom Foto-Designer (FH)

Elsässer Strasse 41

D-22049 Hamburg

Germany

mail@waeller.info

+49 171 547 89 94

USt-IdNr. DE231558985

Klemens Ortmeier, Dipl.-Ing.

Photography

Kreipeweg 20

D-30459 Hannover

Germany

studio@ortmeyer.de

+49 511 850 086 26

USt-IdNr.: DE161999575

Copyright, 2022

All rights reserved

Coverfoto: Andrew Hall / Alamy Stock Photo

Text: Jan-Frederik Wäller

Version 01_2022

Inhaltsverzeichnis

Impressum

1. Einleitung

2. Lizenzvertrag und Werkvertrag

3. Grundlizenz

3.1. Umfang der Grundlizenz

3.2. Wert des einzelnen Lichtbildwerkes oder Lichtbildes

3.3. Bonifikation

3.4. solidarische Nutzergemeinschaft

3.5. Grundlizenztafel

4. Grundliznzerweiterungen

4.1. Sphärenmodell

4.2. Sphären

4.3. Lizenzerweiterungen

4.4. Gesamtlizenzerweiterungen

5. Ja, aber...

5.1. Warum sollte man auf das H_/LM umstellen, es gibt doch genug andere Möglichkeiten?

5.2. Ist das H_/LM teurer als andere Modelle?

5.3. Wie kann man auf das H_/LM umstellen, nachdem man jahrelang anders Geschäfte gemacht hat?

5.4. Muß man das H_/LM verstehen, um es anzuwenden?

1. Einleitung

Eines der in letzter Zeit meist diskutierten Themen in der Fotobranche ist der Wert des Bildes. In unserer über 20-jährigen Praxis als Architekturfotografen sind wir täglich mit dem Thema konfrontiert und verfolgen die Beiträge zum Thema interessiert. Ebenso wie heute die technischen Wege zum Architekturfoto im Gegensatz zur analogen Zeit vielfältig sind, so gibt es heute unterschiedlichste Ansätze, den Wert des Bildes zu ermitteln. Doch welches ist der richtige Weg? Gibt es diesen überhaupt?

Wäre es daher nicht für alle Seiten nützlich, wenn es ein einfaches und faires Honorarmodell gäbe, das sowohl die Auftragsfotografie als auch die Lizenzierung von Archivmaterial sowie den Komplex der Nachlizenzierungen abdeckte?

Seit mehreren Jahren arbeiten wir nun sukzessive an einem solchen Honorarmodell, dem wir den Arbeitstitel Hamburger_/Lizenzmodell (H_/LM) gegeben haben. Wir haben versucht, gute Ansätze anderer Modelle zu integrieren und mit neuen eigenen Konzepten zu ergänzen. Wir glauben, unser H_/LM ist nach Jahren der Entwicklung und der Tests am Markt inzwischen „druckreif“. Zwar haben wir es auf unsere Bedürfnisse als Architekturfotografen hin entwickelt, sind aber der Meinung, dass es mit kleineren Anpassungen auch auf andere fotografische Aufgabenstellungen (Stilllife, Transportation, Event, etc.) anwendbar ist. Wir hoffen, damit einen sinnvollen Beitrag zum Diskurs zu leisten.

2. Lizenzvertrag und Werkvertrag

Lizenziert man ein Lichtbildwerk oder Lichtbild aus dem Archiv für eine Publikation so bedeutet dies die Einräumung von Nutzungsrechten an die Kund:in. Man schließt also einen reinen Lizenzvertrag ab. Ebenso verhält es sich bei freien Fotoproduktionen, die man mit dem festen Plan, sie später an bestimmte potentielle Nutzer:innen zu lizenzieren, in Angriff nimmt. Auch in diesen Fällen wird ein reiner Lizenzvertrag mit den Kund:innen abgeschlossen.

Lediglich bei der häufigsten Art, den Wert des Bildes zu fixieren - nämlich der Auftragsfotografie - kommt es bisher zu einem Werkvertrag. Auftraggeber:innen und Fotograf:innen legen fest, was für Fotografien, welche Anzahl, wann gefertigt werden. Dieser vertragliche Teil der Auftragsfotografie unterscheidet sich bisher nicht von einer x-beliebigen Handwerker:innenleistung. Aber welche Fotograf:in und welche Nutzer:in setzt Fotografie gleich mit einem Fallrohr, das die Klempner:in verlegt oder repariert? Schliesslich erarbeitet die Fotograf:in oder Foto-Designer:in eigene kreative Bildideen und -konzepte. Dies stellt eine eigene schöpferische geistige Leistung dar.

Deutlich sinnvoller erscheint uns der VTV, das Honorarmodell der AGD (<https://www.vtv-online.de>). Hier werden Arbeitshonorar (Werkvertrag) und Lizenzhonorar (Lizenzvertrag) detailliert getrennt berechnet. Hat man lediglich eine Nutzer:in, die mit der Auftraggeber:in identisch ist, scheint uns der VTV gut zu funktionieren - z.B. im Bereich der Logo-Entwicklung. Im Bereich der Fotografie - und speziell bei der Architekturfotografie - hat man nicht selten jedoch multiple Nutzer:innen mit unterschiedlichsten Nutzungsarten, die nicht immer mit der ursprünglichen Auftraggeber:in übereinstimmen. In der Folge berechnet die Fotograf:in der Auftraggeber:in Arbeit plus Lizenz, den anderen Nutzer:innen jedoch nur die jeweilige Lizenz. Das Rosinenpicken wird also beim VTV preislich belohnt. An die ursprüngliche Auftraggeber:in ergeht das Signal, deutlich mehr gezahlt zu haben als andere. Sie wird darüber zu Recht unglücklich sein. In der Folge wird es beim nächsten Auftrag harte Preisverhandlungen geben.

Nachdem nun der Werkvertragsanteil für schwer kommunizierbare Ungleichgewichte verantwortlich ist, stellt sich uns die Frage nach einer für alle Beteiligten fairen Lösung.

Damit eine Auftraggeber:in bzw. eine Bildnutzer:in ein Lichtbild oder Lichtbildwerk publizieren darf, bedarf es der Einräumung von Nutzungsrechten durch die Urheber:in. Auch bei der Auftragsfotografie ist die Nutzung also der eigentliche Sinn und Zweck. Die Einräumung von Nutzungsrechten stellt die primäre Leistung dar.

Wie der Name schon erkennen läßt verstehen wir das Hamburger_/Lizenzmodell (H_/LM) als System zur Preisfindung bei der Einräumung von Nutzungsrechten. Auch zukünftig noch zu

erstellende Lichtbildwerke oder Lichtbilder können damit kalkuliert werden, da das reine Erstellen der Lichtbildwerke oder Lichtbilder nicht extra berechnet werden muss. Der werkvertragliche Anteil des Auftrags bleibt honorarfrei. Somit können Erstellung, Nutzung von Archivmaterial oder Nachlizenzierung nach dem selben Modell klassifiziert und eine faire Vergütung pro Lichtbildwerk oder Lichtbild berechnet werden.

3. Grundlizenz

Im Laufe unserer langjährigen Berufserfahrung haben wir festgestellt, daß es Nutzungsarten gibt, die nahezu alle unsere Kund:innen irgendwann im Laufe des Lebenszyklus eines Lichtbildwerkes ausprobieren möchten wie z.B. die öffentliche Zugänglichmachung auf den eigenen Internetseiten. Diese Nutzungsarten kann man in einer Grundlizenz zusammenfassen.

Diese Lizenzform hat sich in den letzten 20 Jahren durchaus bewährt und entspricht weitgehend den tatsächlichen Nutzungswünschen der Lizenznehmer:innen.

Durch die Auflockerung des Werbeverbotes für Architekt:innen haben sich im Laufe der letzten Jahre neue Nutzungsarten entwickeln können, die über die Grundlizenz hinausgehen. (siehe Kapitel 4)

3.1. Umfang der Grundlizenz

Die von uns vorgeschlagene Grundlizenz aus dem Bereich Architektur fotografie sieht die Übertragung einfacher Nutzungsrechte an die Lizenznehmer:in vor. Sie beinhaltet eine zeitlich und räumlich uneingeschränkte Nutzung der Lichtbildwerke und Lichtbilder zum Zwecke der Selbstdarstellung in ihren eigenen selbst erstellten und herausgegebenen Medien. Dazu gehören z.B. folgende Bildnutzungen:

Eigene Webseite

Eigene Ausstellungen (Abzüge, Ausdrucke, Beamerpräsentation)

Eigene Bewerbungen (Print und PDF-Präsentation)

Eigene Bildpräsentation (Print und Projektion)

Eigene Broschüren/Prospekte

Eigene selbst herausgegebene und selbst bezahlte Bücher

Eigene Vorträge (Diaschau, Powerpoint/Keynote-Präsentation)

Dabei ist zu beachten, dass eine Unterlizenzierung oder Weitergabe von Nutzungsrechten an Dritte nicht möglich ist.

Die Urhebernennung der Fotograf:in erfolgt immer am Bild.

Metadaten (IPTC- und EXIF Daten) in den übermittelten Bilddaten müssen unverändert erhalten werden.

3.2. Wert des einzelnen Lichtbildwerkes oder Lichtbildes

Das H_/LM sieht ausdrücklich keine festen Beträge für Lizenzen vor. Jede Fotograf:in kann die Bemessung z.B. der Grundlizenz frei gestalten (siehe auch Kapitel 5.1.). Das H_/LM schlägt lediglich Lizenzparameter vor.

Überlegungen zur Bemessung der Grundlizenz erscheinen uns jedoch sinnvoll. Hilfreich können hier Honorarrechner im Internet sein, z.B. unter <https://www.berufsfotografen.com/honorarrechner>. Allerdings wird dort der ermittelte gewünschte Jahresumsatz oder -gewinn in einen Tagessatz umgerechnet, was wir gerade nicht empfehlen. Statt dessen plädieren wir für die Umrechnung in das beschriebene Grundlizenzhonorar, welches pro Bild berechnet wird.

3.3. Bonifikation

In der beruflichen Alltagspraxis wird es jedoch nur wenige Situationen geben, bei denen man für ein einzelnes Foto zum Grundlizenzhonorar gebucht wird. Für die Architekturfotografie nehmen wir an, dass die Kund:in am Ende pro Objekt ca. 10 bis 20 Lichtbildwerke oder Lichtbilder lizenziert. Wir sind der Ansicht, dass sowohl die Kund:in als auch die Fotograf:in von der Nutzung mehrerer Lichtbildwerke oder Lichtbilder profitieren können sollten. Je mehr Lichtbildwerke oder Lichtbilder die Kund:in lizenziert desto geringer sollte der Preis pro Bild sein, wobei der Preis für die Lizenz für mehrere Lichtbildwerke oder Lichtbilder steigt. So profitieren beide Seiten fair. Hierbei gehen wir von einer Bonifikation bezogen auf ein Objekt aus. Für jedes Objekt sollte die Bonifikation gesondert berechnet werden, auch wenn mehrere Objekte zu einem Auftrag gehören sollten.

Die Bonifikation wird durch den Bonifikationsfaktor, welcher entscheidend in den Bonifikationsalgorithmus einfließt, festgelegt (siehe Kapitel 3.5). Der Bonifikationsfaktor wird frei festgelegt. Er liegt zwischen 0 und 1. Je kleiner der Wert, desto größer die Bonifikation.

Je mehr Lichtbildwerke oder Lichtbilder eine Kund:in lizenziert, desto stärker sie sich also wirtschaftlich engagiert, desto mehr trägt sie zum Entstehen einer guten Bildserie bei. Mit Recht wird dies durch eine Bonifikation belohnt.

3.4. solidarische Nutzergemeinschaft

Seriöse Architekturfotografie zu betreiben ist aufwendig, nichts was man „mal eben aus der Hüfte schießt“. Genehmigungen müssen eingeholt werden, das Wetter sollte treffend vorhergesagt werden, man muss zu den Objekten anreisen, etc. Nicht alle an einem Bauwerk beteiligten Firmen möchten allein die Aufgabe „stemmen“, weder organisatorisch noch finanziell. Viele Firmen entscheiden sich für die Zweitnutzung, zumal es hier die Möglichkeit gibt, nur die vermeintlich besten Lichtbildwerke oder Lichtbilder zu lizenzieren und so zu sparen. Über die Bonifikation hinaus sind wir davon überzeugt, noch einen weiteren Anreiz für die Beauftragung von Fotografien schaffen zu müssen, um die Auftraggeber:innen gegenüber den Zweitnutzer:innen nicht zu benachteiligen: die solidarische Nutzergemeinschaft.

Ausgehend davon, dass ein Beitrag zum Zustandekommen einer Bildserie vom Markt belohnt werden sollte, geben wir bei jeder zusätzlichen Auftraggeber:in/Nutzer:in einen Nachlass von 50% auf die Grundlizenz, wenn sie bei der Erstellung der Lichtbildwerke der Nutzergemeinschaft beiträgt. Die ermittelte Gesamtsumme wird solidarisch unter den Auftraggeber:innen/Nutzer:innen verteilt. Im Ergebnis kostet es für jede Auftraggeber:in weniger und die Fotograf:in erhält insgesamt mehr. So werden aus unserer Sicht faire Anreize geschaffen.

Bei insgesamt drei Auftraggeber:innen für dasselbe Objekt und ein lizenziertes Foto sieht das Beispiel also folgendermaßen aus:

Erste Auftraggeber:in 450€ (beispielhaftes Grundhonorar), zweite Auftraggeber:in 225€, dritte Auftraggeber:in 225€ ergibt in Summe 900€, von denen jede der Auftraggeber:innen 300€ zu zahlen hat. Jede Auftraggeber:in spart also 30% im Vergleich zu einem Alleingang und die Fotograf:in freut sich über bereits vor dem Shooting sichere Mehreinnahmen. (siehe Kapitel 3.5. Abb. 1)

Darüber hinaus bedeutet die solidarische Nutzergemeinschaft einen Gewinn an Rechtssicherheit für alle Beteiligten. So könnten unter Umständen - je nach Rechts- und Vertragslage - z.B. die Architekt:in oder die Bauherr:in ihre jeweiligen Rechte geltend machen und so eine Publikation der Lichtbildwerke oder Lichtbilder blockieren, falls die Aufnahmen nicht unter die Panoramafreiheit fallen. Sind jedoch beide Teil der solidarischen Nutzergemeinschaft, so stimmen sie vertraglich der Veröffentlichung durch die jeweils andere zu. Schließlich erhält ja jede den Vorteil nur dadurch, dass die jeweils andere sich ebenfalls am Auftrag beteiligt.

3.5. Grundlizenztafel

die Kapitel 3.2., 3.3. und 3.4. lassen sich in folgender Tabelle zusammenfassen. Für die Bonifikation wurde eigens ein Algorithmus entwickelt, in den der sogenannte Bonifikationsfaktor entscheidend einfließt. Die Tabelle gibt die Preise für die jeweiligen Grundlizenzen bis zu fünf Auftraggeber:innen/Nutzer:innen und bis zu 20 Lizenzen pro Objekt und Auftraggeber:innen/Nutzer:innen an.

An dieser Stelle ist ein Realitätscheck einzufügen: kommt die Architekturfotograf:in mit diesem Modell realistisch auf einen exemplarischen Jahresumsatz von 60.000€ (siehe auch Kapitel 5.1.)?

Bei drei Auftraggeber:innen, die jeweils 10 Lichtbildwerke oder Lichtbilder von einem Objekt lizenzieren, und einem Bonifikationsfaktor von 0,5 kostet es pro Auftraggeber:in 1.409,58€, die Fotograf:in erhält insgesamt also 4.228,74€. Um zum exemplarischen Jahresumsatz von 60.000 Euro zu gelangen, müssten also 15 Objekte im Jahr fotografiert werden. In diesem Rechenbeispiel (siehe Abb. 2) gehen wir von einem Grundlizenzpreis von 600 Euro pro Lichtbildwerk oder Lichtbild aus.

Anhand einer solch überschlägigen Rechnung kann jede Fotograf:in ihren gewünschten Jahresumsatz bzw. jede Auftraggeber:in/Nutzer:in ihr Budget auf Plausibilität prüfen.

Abb. 1: Grundlizenztafel
Honorar für ein Bild von 450,00€
Bonifikationsfaktor von 0,50

zu Ag							
Bonifikationsfaktor	0,50						
Anzahl Lizenzen an Lichtbildwerken		Bonifikation bezogen auf die Gesamtsumme	Lizenz pro Bild	2 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer:in)	3 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer:in)	4 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer:in)	5 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer:in)
1	450,00000 €	0,00000 %	450,00000 €	337,50000 €	300,00000 €	281,25000 €	270,00000 €
2	675,00000 €	25,00000 %	337,50000 €	506,25000 €	450,00000 €	421,87500 €	405,00000 €
3	843,75000 €	37,50000 %	281,25000 €	632,81250 €	562,50000 €	527,34375 €	506,25000 €
4	984,37500 €	45,31250 %	246,09375 €	738,28125 €	656,25000 €	615,23438 €	590,62500 €
5	1.107,42188 €	50,78125 %	221,48438 €	830,56641 €	738,28125 €	692,13867 €	664,45313 €
6	1.218,16406 €	54,88281 %	203,02734 €	913,62305 €	812,109375 €	761,35254 €	730,89844 €
7	1.319,67773 €	58,10547 %	188,52539 €	989,75830 €	879,785156 €	824,79858 €	791,80664 €
8	1.413,94043 €	60,72388 %	176,74255 €	1.060,45532 €	942,626953 €	883,71277 €	848,36426 €
9	1.502,31171 €	62,90588 %	166,92352 €	1.126,73378 €	1.001,541138 €	938,94482 €	901,38702 €
10	1.585,77347 €	64,76059 %	158,57735 €	1.189,33010 €	1.057,182312 €	991,10842 €	951,46408 €
11	1.665,06214 €	66,36238 %	151,36929 €	1.248,79661 €	1.110,041428 €	1.040,66384 €	999,03728 €
12	1.740,74678 €	67,76395 %	145,06223 €	1.305,56009 €	1.160,497856 €	1.087,96674 €	1.044,44807 €
13	1.813,27790 €	69,00380 %	139,48292 €	1.359,95843 €	1.208,851933 €	1.133,29869 €	1.087,96674 €
14	1.883,01936 €	70,11080 %	134,50138 €	1.412,26452 €	1.255,346239 €	1.176,88710 €	1.129,81161 €
15	1.950,27005 €	71,10711 %	130,01800 €	1.462,70254 €	1.300,180033 €	1.218,91878 €	1.170,16203 €
16	2.015,27905 €	72,01001 %	125,95494 €	1.511,45929 €	1.343,519367 €	1.259,54941 €	1.209,16743 €
17	2.078,25652 €	72,83325 %	122,25038 €	1.558,69239 €	1.385,504348 €	1.298,91033 €	1.246,95391 €
18	2.139,38171 €	73,58788 %	118,85454 €	1.604,53628 €	1.426,254475 €	1.337,11357 €	1.283,62903 €
19	2.198,80898 €	74,28294 %	115,72679 €	1.649,10674 €	1.465,872655 €	1.374,25561 €	1.319,28539 €
20	2.256,67238 €	74,92586 %	112,83362 €	1.692,50428 €	1.504,448251 €	1.410,42024 €	1.354,00343 €

Abb. 2: Grundlizenztafel

Honorar für ein Bild von 600,00€

Bonifikationsfaktor von 0,50

zu Ag Nr							
Bonifikationsfaktor	0,50						
Anzahl Lizenzen an Lichtbildwerken		Bonifikation bezogen auf die Gesamtsumme	Lizenz pro Bild	2 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer:in)	3 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer:in)	4 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer)	5 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer)
1	600,00000 €	0,00000 %	600,00000 €	450,00000 €	400,000000 €	375,00000 €	360,00000 €
2	900,00000 €	25,00000 %	450,00000 €	675,00000 €	600,000000 €	562,50000 €	540,00000 €
3	1.125,00000 €	37,50000 %	375,00000 €	843,75000 €	750,000000 €	703,12500 €	675,00000 €
4	1.312,50000 €	45,31250 %	328,12500 €	984,37500 €	875,000000 €	820,31250 €	787,50000 €
5	1.476,56250 €	50,78125 %	295,31250 €	1.107,42188 €	984,375000 €	922,85156 €	885,93750 €
6	1.624,21875 €	54,88281 %	270,70313 €	1.218,16406 €	1.082,812500 €	1.015,13672 €	974,53125 €
7	1.759,57031 €	58,10547 %	251,36719 €	1.319,67773 €	1.173,046875 €	1.099,73145 €	1.055,74219 €
8	1.885,25391 €	60,72388 %	235,65674 €	1.413,94043 €	1.256,835938 €	1.178,28369 €	1.131,15234 €
9	2.003,08228 €	62,90588 %	222,56470 €	1.502,31171 €	1.335,388184 €	1.251,92642 €	1.201,84937 €
10	2.114,36462 €	64,76059 %	211,43646 €	1.585,77347 €	1.409,576416 €	1.321,47789 €	1.268,61877 €
11	2.220,08286 €	66,36238 %	201,82571 €	1.665,06214 €	1.480,055237 €	1.387,55178 €	1.332,04971 €
12	2.320,99571 €	67,76395 %	193,41631 €	1.740,74678 €	1.547,330475 €	1.450,62232 €	1.392,59743 €
13	2.417,70387 €	69,00380 %	185,97722 €	1.813,27790 €	1.611,802578 €	1.511,06492 €	1.450,62232 €
14	2.510,69248 €	70,11080 %	179,33518 €	1.883,01936 €	1.673,794985 €	1.569,18280 €	1.506,41549 €
15	2.600,36007 €	71,10711 %	173,35734 €	1.950,27005 €	1.733,573377 €	1.625,22504 €	1.560,21604 €
16	2.687,03873 €	72,01001 %	167,93992 €	2.015,27905 €	1.791,359156 €	1.679,39921 €	1.612,22324 €
17	2.771,00870 €	72,83325 %	163,00051 €	2.078,25652 €	1.847,339130 €	1.731,88043 €	1.662,60522 €
18	2.852,50895 €	73,58788 %	158,47272 €	2.139,38171 €	1.901,672634 €	1.782,81809 €	1.711,50537 €
19	2.931,74531 €	74,28294 %	154,30238 €	2.198,80898 €	1.954,496874 €	1.832,34082 €	1.759,04719 €
20	3.008,89650 €	74,92586 %	150,44483 €	2.256,67238 €	2.005,931002 €	1.880,56031 €	1.805,33790 €

Abb. 3: Grundlizenztafel

Honorar für ein Bild von 900,00€

Bonifikationsfaktor von 0,8

zu Ag Nr							
Bonifikationsfaktor	0,80						
Anzahl Lizenzen an Lichtbildwerken		Bonifikation bezogen auf die Gesamtsumme	Lizenz pro Bild	2 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer:in)	3 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer:in)	4 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer)	5 Nutzer:Innen (Lizenz pro Nutzer)
1	900,00000 €	0,00000 %	900,00000 €	675,00000 €	600,000000 €	562,50000 €	540,00000 €
2	1.620,00000 €	10,00000 %	810,00000 €	1.215,00000 €	1.080,000000 €	1.012,50000 €	972,00000 €
3	2.268,00000 €	16,00000 %	756,00000 €	1.701,00000 €	1.512,000000 €	1.417,50000 €	1.360,80000 €
4	2.872,80000 €	20,20000 %	718,20000 €	2.154,60000 €	1.915,200000 €	1.795,50000 €	1.723,68000 €
5	3.447,36000 €	23,39200 %	689,47200 €	2.585,52000 €	2.298,240000 €	2.154,60000 €	2.068,41600 €
6	3.998,93760 €	25,94560 %	666,48960 €	2.999,20320 €	2.665,958400 €	2.499,33600 €	2.399,36256 €
7	4.532,12928 €	28,06144 %	647,44704 €	3.399,09696 €	3.021,419520 €	2.832,58080 €	2.719,27757 €
8	5.050,08691 €	29,85990 %	631,26086 €	3.787,56518 €	3.366,724608 €	3.156,30432 €	3.030,05215 €
9	5.555,09560 €	31,41857 %	617,23284 €	4.166,32170 €	3.703,397069 €	3.471,93475 €	3.333,05736 €
10	6.048,88188 €	32,79020 %	604,88819 €	4.536,66141 €	4.032,587919 €	3.780,55117 €	3.629,32913 €
11	6.532,79243 €	34,01220 %	593,89022 €	4.899,59432 €	4.355,194953 €	4.082,99527 €	3.919,67546 €
12	7.007,90461 €	35,11199 %	583,99205 €	5.255,92845 €	4.671,936404 €	4.379,94038 €	4.204,74276 €
13	7.475,09825 €	36,11027 %	575,00756 €	5.606,32368 €	4.983,398831 €	4.671,93640 €	4.485,05895 €
14	7.935,10429 €	37,02298 %	566,79316 €	5.951,32822 €	5.290,069528 €	4.959,44018 €	4.761,06258 €
15	8.388,53882 €	37,86268 %	559,23592 €	6.291,40412 €	5.592,359216 €	5.242,83676 €	5.033,12329 €
16	8.835,92756 €	38,63939 %	552,24547 €	6.626,94567 €	5.890,618374 €	5.522,45473 €	5.301,55654 €
17	9.277,72394 €	39,36128 %	545,74847 €	6.958,29295 €	6.185,149292 €	5.798,57746 €	5.566,63436 €
18	9.714,32271 €	40,03504 %	539,68460 €	7.285,74203 €	6.476,215141 €	6.071,45170 €	5.828,59363 €
19	10.146,07039 €	40,66626 %	534,00370 €	7.609,55279 €	6.764,046926 €	6.341,29399 €	6.087,64223 €
20	10.573,27335 €	41,25959 %	528,66367 €	7.929,95501 €	7.048,848901 €	6.608,29585 €	6.343,96401 €

4. Grundlizenzerweiterungen

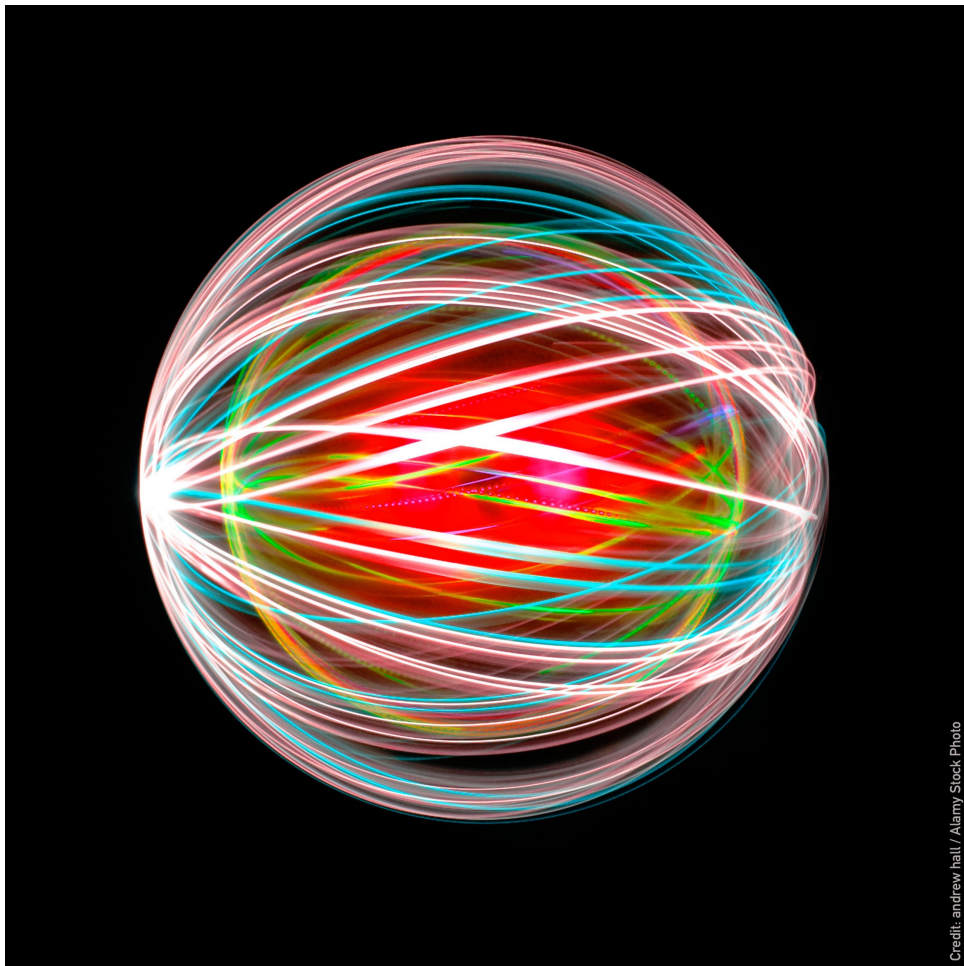
Über den Umfang der Grundlizenz (siehe Kapitel 3.) hinausgehende individuelle Nutzungsbedürfnisse der Kund:in bezeichnen wir als erweiterte Nutzungsrechte. Wir glauben, dass mehr Stücke vom Kuchen - also mehr Nutzungsrechte - auch mehr kosten müssen. Wie sollte man einer kleinen Kund:in, die auch nur wenige Rechte benötigt, gegenüber rechtfertigen, dass sie für dasselbe Lichtbildwerk oder Lichtbild dasselbe Lizenzhonorar zu entrichten hat wie eine Intensivnutzer:in?

4.1. Sphärenmodell

Nachdem wir anfangs von einem Hinzukommen einzelner Module ausgingen, haben wir im Laufe der Beschäftigung mit der Thematik der erweiterten Nutzungsrechte eine kugelartige - sphärische - Vorstellung der Erweiterungen entwickelt. Man könnte es sich wie eine Zwiebel vorstellen, weil aber Nutzungsrechte auch zeitlich und räumlich (und inhaltlich) beschränkt werden können, haben wir uns für eine dazu passende Zeit-Raum-Vorstellung entschieden.

Wie die Illustration zeigt, umkreisen die einzelnen Sphären einen inneren Kern - die Grundlizenz - in eigenen Bahnen.

Foto: Andrew Hall / Alamy Stock Photo



4.2. Sphären

Die Sphären bilden die am Bildmarkt „Architekturfotografie“ üblichen und bekannten Nutzungsarten ab. Für folgende Nutzungsarten können weitere einfache Nutzungsrechte ergänzend hinzugebucht werden:

4.2.1. PR Public Relations/ Öffentlichkeitsarbeit in Pressenutzungen

/Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar +100 %

4.2.2. PR Public Relations/ Öffentlichkeitsarbeit in Sozialen Medien

/Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar +100 %

4.2.3. PR Public Relations/ Öffentlichkeitsarbeit in Architekturportalen

/Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar +100 %

[an Soziale Medien bildweitergebende Architekturportale zzgl. Sphäre 4.2.2]

4.2.4. PR Public Relations/ Öffentlichkeitsarbeit durch Teilnahme an Architekturpreisen

/Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar +100 %

[Auslobungsbedingungen beachten und ggf. 4.2.5 anwenden]

4.2.5. PR Public Relations/ Öffentlichkeitsarbeit Paket (enthält 4.2.1. bis 4.2.4)

Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar + 300 %

4.2.6. Werbung /Anzeigen

/Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar +100 %

4.2.7. Werbung / Rechteweitergabe an Vertriebs- und Werbepartner:innen

/honorarfreie Weitergabe an Dritte im Umfang der Grundlizenz

Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar + 200 %

4.2.8. Werbung Paket (4.2.6. bis 4.2.7.)

/Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar + 250 %

4.2.9. maximal einfache Bildlizenz (enthält 4.2.5. und 4.2.8.)

/Aufschlag auf das Grundlizenzhonorar +400 %

4.2.10. eingeschränkt ausschliessliche Bildlizenz

/Aufschlag auf das Grundhonorar + 500 %

Die Lizenzgeber:in ist berechtigt, die Bilder weiter zu ihrer Eigenwerbung und -PR zu nutzen. Laufzeit nach den gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes für Lichtbildwerke. (nicht möglich bei einer solidarischen Nutzergemeinschaft)

4.2.11. ausschliessliche Bildlizenz

/Aufschlag auf das Grundhonorar + 600 %

Die Lizenzgeber:in ist nicht berechtigt, die Bilder zu ihrer Eigenwerbung und -PR weiter zu nutzen. Laufzeit nach den gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes für Lichtbildwerke.

(nicht möglich bei einer solidarischen Nutzergemeinschaft)

Zu beachten ist, dass insbesondere im Bereich der PR Public Relations erst Kombinationen der Sphären Rechtssicherheit geben können. Hier wäre die Wahl der Sphäre PR Public Relations/ Öffentlichkeitsarbeit Paket (4.2.5) empfehlenswert. Diese Anwendung wäre nötig, wenn bei Teilnahme an Architekturpreisen ebenfalls Bildrechte für Pressenutzung (4.2.1), Weitergabe an Soziale Medien (4.2.2) und eine Bildweitergabe an Architekturportale (4.2.3) gefordert werden.

4.3. Lizenzerweiterungen

Jede der Lizenznehmer:innen hat die Möglichkeit, die Lizenz (Grundlizenz plus Sphären) nach ihren Bedürfnissen zu erweitern. Die Lizenzerweiterungen sind nicht auf das Grundlizenzhonorar, sondern auf die Lizenz (Grundlizenz plus Sphären) bezogen:

4.3.1. Bildnutzung ohne Urhebernennung

Aufschlag auf das Lizenzhonorar +100 %

4.3.2. Bildnutzung mit Verzicht auf IPTC/EXIF Metadaten

Aufschlag auf das Lizenzhonorar +100 %

4.3.3. Bildmanipulation /Bildbearbeitung /Montage

Aufschlag auf das Lizenzhonorar +50 %

4.4. Gesamtlizenzenerweiterungen

Jede der Lizenznehmer:innen hat die Möglichkeit, die Gesamtlizenz (Grundlizenz plus Sphären plus Lizenzenerweiterungen) nach ihren Bedürfnissen zu erweitern. Die Gesamtlizenzenerweiterungen sind nicht auf das Grundlizenzhonorar, sondern auf die Gesamtlizenz (Grundlizenz plus Sphären plus Lizenzenerweiterungen) bezogen:

4.4.1. Nachlizenzierungszuschlag

Aufschlag auf das Gesamtlizenzhonorar + 100 %

Bei Nachlizenzierung werden keine Bonifikation und Vorteile gewährt.

5. Ja. aber...

5.1. Warum sollte man auf das H_/LM umstellen, es gibt doch genug andere Möglichkeiten?

In den letzten Jahren haben wir gesehen, dass es im Markt große Verunsicherungen gibt. Dies betrifft zum einen die Preise, zum anderen die Rechtssicherheit für alle Vertragspartner:innen. Beide Vertragsparteien sollten sich fragen, ob Lichtbildwerke fair und angemessen honoriert werden, schließlich kann laut Urheberrechtsgesetz ein angemessenes Honorar jederzeit nachträglich eingefordert werden (siehe § 32 UrhG). Umfangreichste Nutzungsrechte für einen Dumpingpreis zu erwerben bedeutet also per se Rechtsunsicherheit. Beide Seiten profitieren von klaren und fairen Absprachen, die zukünftige Auseinandersetzungen vermeiden helfen. Zwar gab es auch bisher Kalkulationshilfen zur Ermittlung eines angemessenen Honorars, jedoch unseres Wissens nach keine, die Auftrag, Lizenzierung von Archivmaterial und Nachlizenzierungen gleichermaßen abdeckt. Zudem ist das H_/LM einfach, transparent und logisch aufgebaut und daher leicht kommunizier- und anwendbar.

Das H_/LM gibt im Gegensatz zu anderen Ansätzen keine absoluten Preise vor. Vielmehr ist es als hilfreiche Systematik zu verstehen. Wenn wir ein Grundlizenzhonorar von z.B. 450€ vorschlagen, so haben wir dies zwar auf Basis vernünftiger Erwägungen nach vorgegebenen betriebswirtschaftlichen Vorgaben ermittelt, ein Dekret ist es jedoch nicht. Eine erfolgreiche Top-Fotograf:in wird sicher mehr verlangen wollen, schließlich möchte sie vielleicht keinen gebrauchten Mittelklassewagen mehr fahren, hat eine Familie gegründet, die nicht in die Zweizimmerwohnung hineinpasst, etc.. Ein totaler Beginner - vielleicht parallel zum (Foto-) Studium aktiv - hat geringere Kosten und möchte das - zunächst - an die Kunden weitergeben. All dies ist mit dem H_/LM möglich und von uns auch so beabsichtigt. Auf diese Weise kommt es bei Nutzung des H_/LM auch nicht zu Preisabsprachen zwischen den Anwender:innen, denn jede wird das H_/LM individuell zuschneiden. Die Stellschrauben sind hier die Höhe der Grundlizenz und der Bonifikationsfaktor. Denkbar - jedoch aus unserer Sicht nicht sinnvoll - wäre ebenso eine individuelle Anpassung der Aufschläge bei den einzelnen Sphären und Lizenzerweiterungen.

5.2. Ist das H_/LM teurer als andere Modelle?

Wie in den vorigen Kapiteln bereits dargestellt, handelt es sich beim H_/LM nicht um die Vorgabe absoluter Preise. Vielmehr kann man mit diesem System ganz nach Gusto höher oder preiswerter anbieten, je nachdem wie man mit dem Preis für die Grundlizenz für ein Lichtbildwerk oder Lichtbild und/oder dem Bonifikationsfaktor spielt.

Auch kann man einmal anhand eines realen Beispiels das H_/LM mit z.B. der „*mfm Bildhonorare 2019 Übersicht der marktüblichen Vergütungen für Bildnutzungsrechte*“ vergleichen:

Eine Interessent:in bittet um ein Angebot für zwei Lichtbildwerke oder Lichtbilder aus dem Archiv für die zeitlich und räumlich unbegrenzte Online und Soziale Medien Nutzung in einer Kampagne.

Laut MFM 2019 Seiten 59 und 60 ergibt sich für lediglich drei Jahre folgende Rechnung:
(Online Unterseite 684€ + Soziale Medien 919€) x 2 = 3.206€

Zu beachten ist dabei, dass die MFM nur das Einzelbild kalkulieren kann!

Bleibt man bei der Berechnung nach dem H_/LM bei den bisher beispielhaften Werten von 600€ für die einzelne Grundlizenz und einem Bonifikationsfaktor von 0,5, so erhält man folgendes:

(600€ Grundlizenz abzgl. Bonifikation (Bonifikationsfaktor 0,5) zzgl. 100% Aufschlag wg. Soziale Medien) ergibt 900€ + 900€ Aufschlag = 1.800€
(siehe Abb.2 und Sphäre 4.2.2.)

In diesem Beispiel ist die Preisfindung nach MFM 2019, die bekanntlich den Durchschnittspreis für eine Nutzungsart angibt, also deutlich höher als nach dem H_/LM!

Verändert man bei der Berechnung nach dem H_/LM die Werte auf 900€ für die einzelne Grundlizenz und den Bonifikationsfaktor auf 0,8, so erhält man folgendes:

(900€ Grundlizenz abzgl. Bonifikation (Bonifikationsfaktor 0,8) zzgl. 100% Aufschlag wg. Sozialen Medien) ergibt 1.620€ + 1.620€ Aufschlag = 3.240€
(siehe Abb.3 und Sphäre 4.2.2.)

Hier liegt man also einen Hauch höher als die MFM.

5.3. Wie kann man auf das H_/LM umstellen, nachdem man jahrelang anders Geschäfte gemacht hat?

Es wäre sicher unangebracht, in eine Art Goldgräberstimmung zu verfallen. Wer meint, auf die Schnelle mit dem H_/LM pekuniär besser abzuschneiden, irrt. Schließlich handelt es sich um ein faires, angemessenes und vernünftiges System, dessen Wirkung sich eher sanft entfaltet. Es wird langfristig vermutlich weniger nachträgliche Diskussionen geben, die

Vertragspartner:innen werden langfristig aufgrund der höheren Rechtssicherheit hoffentlich zufriedener sein.

Bei neuen Geschäftspartner:innen kann man problemlos direkt das H_/LM anwenden. Sollte man jedoch nicht zum Geschäftsabschluss kommen, so ist man allerdings geneigt, es dem neuen Lizenzmodell anzulasten. Vermutlich ist das nicht so, schließlich gab es schon immer - egal welches Modell man angewandt hat - Erfolge und Misserfolge.

In alten Geschäftsbeziehungen wird es etwas komplizierter. Es hat sich als sinnvoll erwiesen, hier das neue Lizenzmodell zunächst nicht z.B. für Preiserhöhungen zu nutzen. Vielmehr errechnet man den bisherigen Preis anhand des H_/LM. Gibt es dabei Ungereimtheiten, die eine der Vertragspartner:innen stören, so kann man diese mit Hilfe des H_/LM sachlich argumentativ aus dem Weg räumen, was dann mittelfristig auch gänzlich ohne argumentfreies Feilschen zu vernünftigen Preisanpassungen führen kann. Jedoch ist es natürlich allen selbst überlassen, die bisherige eigene Lizenzierungspraxis auch komplett in Frage zu stellen.

5.4. Muß man das H_/LM verstehen, um es anzuwenden?

Natürlich wäre es schön und hilfreich, wenn im Idealfall beide Seiten genau wissen, was sie tun. Leider beobachten wir seit einiger Zeit ein Sinken der Fachkompetenz bei den Kolleg:innen und Kund:innen.

Auch hier meinen wir mit dem H_/LM einen hilfreichen Beitrag zu leisten, denn man muss lediglich die Grundlizenztafel, die Grundlizenz-, Lizenz- und Gesamtlizenzenerweiterungen anwenden - also ablesen -, um zu fairen und marktgerechten Ergebnissen zu gelangen. Ein tiefgreifendes Verständnis der Grundlagen erscheint uns dafür nicht erforderlich.

Haben sich also Lizenzgeber:in und Nutzer:in prinzipiell auf das H_/LM geeinigt, erscheint uns die Preisfindung auch für den ungeübten Anwender sogar einfacher als die Anwendung der MFM, denn das H_/LM ist kompakter und universeller.