



18.12.2021

Die Taktik, mit der die NRI dazu gebracht werden sollen, den « Kompromißvorschlag » zu unterschreiben

EURONAT wird Ihnen in den nächsten Wochen eine Zusatzvereinbarung zu Ihrem Nutzungsvertrag zuschicken und um Unterzeichnung dieses Zusatzes bitten.

Wir haben Ihnen bereits geschrieben, dass Euronat dieses Jahr wie schon 2004 einen Kompromiss zur Erhöhung der Lizenzgebühr in der Größenordnung von etwa +25% "akzeptiert".

Da Euronat im Begriff ist, uns die Unterzeichnung einer neuen Zusatzvereinbarung vorzuschlagen, ist es wichtig zu verstehen, wie sie 2004 die NRI dazu gebracht haben, einer Erhöhung der Redevance zuzustimmen.

Im Jahr 2004 unterzeichneten alle NRI gutgläubig die vorgeschlagene Zusatzvereinbarung und Euronat möchte diesen Erfolg gern wiederholen.

Euronat hatte das Problem: Wie können wir die Lizenzgebühren der TDJs erhöhen?

Unsere Gebühren sind vertraglich festgelegt, d. h. sie können nicht einfach erhöht werden, ohne dass die NRI einer Vertragsänderung zustimmen, indem sie einen Zusatzvertrag (einen neuen Vertrag, der den vorherigen Vertrag ändert) unterzeichnen.

Für Euronat gibt es deshalb zwei große Hindernisse:

- Wenn Euronat eine Erhöhung der Lizenzgebühr vorschlägt, z. B. um 25 %, werden nur wenige NRI sagen: "Gute Idee, ich nehme an", die meisten werden sagen: "Nein danke, es ist gut so, wie es ist".
- Es gibt mehr als 1000 Einzelverträge, also mehr als 1000 Zusatzvereinbarungen, die unterzeichnet werden müssen. Und es würde nicht ausreichen, dass eine Mehrheit zustimmt, es müsste eine vollständige Zustimmung erfolgen, alle NRI müssten zustimmen und den Zusatzvertrag unterschreiben.

Es ist schwer vorstellbar, dass die NRI spontan ein Angebot annehmen, mehr zu zahlen.

Wenn es darum ginge, weniger zu zahlen, wären natürlich alle damit einverstanden, vor allem, wenn es

rückwirkend wäre, d. h. nicht nur ein Angebot für eine Senkung, sondern auch die sofortige Rückerstattung eines zu viel gezahlten Betrags. Wer würde ein solches Angebot ablehnen? Natürlich niemand.

Dieses wissend, fand Euronat folgende Lösung für das Problem der Redevanceerhöhung: Man muß das Ansinnen einer Redevanceerhöhung in ein Angebot einer Redevancesenkung mit Rückerstattung des bereits zu viel gezahlten Betrags umwandeln.

Und genau das taten sie auch.

Das vereinfachte Schema des Manövers

- 1. Die Redevance wird stillschweigend um 50 % erhöht,
- 2. Einige zahlen, andere protestieren und leiten ein Verfahren ein,
- 3. Es wird mit den Protestierenden verhandelt: Wie bei jeder Verhandlung muss jeder ein wenig nachgeben, z. B. Kompromiss auf + 25 %,
- 4. Die Protestierenden - eine Minderheit - unterzeichnen den Kompromiss als Sieg, da es sich um eine Verringerung der Erhöhung handelt.
- 5. Die anderen TDJ, die den Konflikt gar nicht mitbekommen haben, erhalten eines Tages Post von Euronat, in der es sinngemäß heißt: Wir haben mit den Vertretern der NRI verhandelt, das Ergebnis war eine Redevance, die niedriger ist als das, was Sie bezahlt haben. Sie haben daher Anspruch auf eine Rückerstattung des zu viel gezahlten Betrags. Unterschreiben Sie hier für Ihre Zustimmung zur Rückerstattung und zum neuen Tarif.

Mit der Unterschrift hat dann jeder NRI den Vertragszusatz zur Erhöhung der Redevance anerkannt.

2004 klappte es wie am Schnürchen und Euronat möchte es dieses Jahr gern wiederholen.

Rückblick auf die Fakten

In den Jahren 2001-2004

- Euronat beschließt, sein Betriebsergebnis durch eine Gebührenerhöhung zu verbessern und schickt allen NRI Rechnungen, die um etwa 50 % erhöht wurden. Der Genauigkeit halber sei erwähnt, dass diese Erhöhung in drei aufeinanderfolgenden Erhöhungen über drei Jahre erfolgte.

- Die Mehrheit der NRI ist es gewohnt, erhaltene Rechnungen in vollem Vertrauen zu bezahlen, deshalb zahlten sie, ohne die Erhöhung zu bemerken.

- Einige bemerkten die Erhöhung und leiten einen Prozess gegen Euronat ein.

- Während des Prozesses kommt es zu einer Verhandlung: Die Kläger und Euronat einigen sich auf einen Kompromiß: nur +25% Erhöhung und dafür Einstellung des Prozesses.

- Die Kläger sind mit diesem ausgehandelten "Sieg" zufrieden und unterzeichnen diesen Kompromiss.

- Euronat erreichte die Unterschrift aller anderen TDJs, die mehrheitlich nichts von der Klage wussten, indem sie ein Schreiben und eine Vereinbarung über die neuen Tarife zur Unterschrift schickten:

o Die Vereinbarung ist ein Nachtrag zu unserem Vertrag, in dem die neuen Gebührentarife aufgeführt sind, ohne allerdings darauf hinzuweisen, dass es sich um eine Erhöhung handelt.

o Die Erhöhung wird mit keinem Wort erwähnt. Es geht vordergründig um eine Überzahlung – bezogen auf die neuen Gebühren, die seit drei Jahren gelten - und man schlägt eine Rückerstattung dieser Überzahlung vor. Es sieht also alles nach einer Senkung aus.

o Man muss nur zustimmen, um eine Rückerstattung zu erhalten.

o Die Mehrheit der nicht klagenden TDJs fand dieses scheinbare spontane Angebot einer Gebührensenkung (und einer Rückerstattung!) besonders fair und unterschrieb, ohne etwas von dem Trick zu verstehen.

Im Zeitraum 2014-2021 merkten wir, dass Euronat das gleiche Manöver wie 2004 mit denselben Schritten durchführt:

- Abrupte Ankündigung einer Erhöhung um 50%. Der Genauigkeit halber sei erwähnt, dass diese Erhöhung aus 30% sofort und weiteren 20% über 10 Jahre besteht,

- und wieder Proteste, Gerichtsverfahren, Urteil,

- und wieder den Vorschlag, zu verhandeln, um eine Berufung zu vermeiden.

- Verhandlungen im Sommer 2021,

- Wir sollten in Kürze ein Angebot zur Rückzahlung des zu viel gezahlten Betrags mit Unterzeichnung eines Zusatzvertrags erhalten, der als großes Entgegenkommen von EURONAT dargestellt wird.

Wir warten also auf die Zusendung eines Schreibens, das wie 2004 irreführend sein wird und den zu unterzeichnenden Zusatzvertrag als Angebot für eine Senkung darstellt, obwohl es sich in Wirklichkeit um eine weitere Erhöhung handeln wird.

Und diese Erhöhung wird unumkehrbar, sobald sie unterschrieben ist, da sie dann vertraglich festgelegt sein wird.

EURONAT wird Ihnen etwas schreiben wie:

"Unterschreiben Sie bitte und schicken Sie das beigefügte Dokument zurück, um diese Rückerstattung zu erhalten".

Es sei denn, Euronat – falls sie diese NRI-Information gelesen haben - beschließt, die Taktik zu ändern und sich einen neuen Trick auszudenken.

Lassen Sie uns aufmerksam bleiben.

Mit unseren besten Gefühlen,

Für die GCR2: Jean ALZIEU und Gilles de BOHAN