Foto: Chris Dawson / photos.com

Honorarsituation der Literaturübersetzer

Nichts für Romantiker

Der Traum vom besseren Honorar ist nur realisierbar, wenn auch Literaturübersetzende als selbstbewusste Einzelunternehmer ihre wirtschaftlichen Belange ohne falsche Bescheidenheit und angstfrei geltend machen, mahnt Hinrich Schmidt-Henkel, Vorsitzender des VdÜ.

Im Jahr 2002 gab es eine Urheberrechtsnovelle, das so genannte „Stärkungsgesetz". Gestärkt werden sollten die Urheber in ihrem Verhältnis zu den Verwertern, da der Gesetzgeber zutreffend erkannt hatte, dass hier ein derartiges Ungleichgewicht zwischen den Vertragspartnern besteht, eine derart gestörte „Verhandlungsparität" (vulgo: Der eine sitzt am deutlich längeren Hebel, nämlich der Verwerter, in unserem Fall der Verlag), dass ein Ein-

0609_TT_Honorarsituation.indd 24 11.12.2012 16:36:34 Uhr

griff in die Vertragsfreiheit gerechtfertigt ist und die Zahlung einer „angemessenen“ Vergütung per Gesetz verlangt werden muss. Die Literaturübersetzer wurden im Begleittext zum Gesetz exemplarisch für diese Situation genannt. Das ist eine ziemliche Ausnahme – aber unsere finanzielle Misere ist auch besonders eklatant, ebenso wie der fehlende Hebel, ihr abzuhelfen.

Das war ein großer Schritt – was aber ist „angemessen“? Das sollte laut Gesetz durch *Gemeinsame Vergütungsregeln* (GVR) geklärt werden, deren Aufstellung den Urhebern und Verwertern aufgegeben wurde. Den Belletristik-Autoren ist das gelungen – in einer Vergütungsregel, die den Status quo absichert und kaum mehr. Auch im journalistischen Bereich gibt es seit Kurzem eine. Beiden ist zu eigen, dass wiederum die Urheber diejenigen sind, die für ihre Einhaltung kämpfen müssen ...

Bei den Übersetzern gab es intensive Bemühungen um eine GVR mit den Verlagen und 2008 wurde der VdÜ-Mitgliederversammlung von der damaligen Honorarkommission des VdÜ ein ausverhandelter Vorschlag zur Abstimmung vorgelegt. Die Mitgliederversammlung mochte diesem Modell jedoch nicht den Adelstitel „angemessen“ geben und lehnte es ab.

Parallel liefen immer und laufen auch heute Vertragsanpassungsklagen (ermöglicht durch den Rechtsschutz, den die Gewerkschaft ver.di ihren Mitgliedern bietet und aus den Mitgliedsbeiträgen bezahlt – eine Rechtsschutzversicherung ist das nicht).

Aufgrund dieser Klagen kam es zu zwei Urteilen des BGH, die – höchst verknappt gesagt – festsetzten:

1. Urheber haben an allen Verwertungen ihres Werkes wirtschaftlich beteiligt zu werden.

2. Die Verkaufsbeteiligung für Übersetzer muss mindestens sein: 0,8 Prozent vom Nettoladenpreis bei Hardcoverausgaben, 0,4 Prozent bei Taschenbuchausgaben innerhalb des Hardcover-Verlags (das heißt nicht bei Nebenrechtsvergabe, also zum Beispiel bei Vergabe einer Taschenbuch-Lizenz an einen weiteren Verlag wie dtv etc.). Beides gilt aber erst ab 5.000 verkauften Explemplaren.

3. Die Nebenrechtsbeteiligung für Übersetzer muss mindestens ein Fünftel des Autorenanteils betragen. Erhält der Originalautor also 60 Prozent der Lizenzsumme, muss der Verlag dem Übersetzer 12 Prozent der Lizenzsumme aus seinem 40-prozentigen Anteil zahlen.

Diese Verkaufsbeteiligung ist für uns Übersetzer unzumutbar gering, zumal die 5.000er-Schwelle nur von 50 Prozent der Bücher erreicht wird. Die Nebenrechtsbeteiligung, die eine deutliche Verbesserung für uns darstellt, wird hinwiederum von den Verlagen als untragbar angesehen, mit zwei Folgen: Es gibt sie in keinem einzigen Vertrag, und einer der Verlage, die sich stark durch Taschenbuch-Lizenzen refinanzieren, nämlich der Hanser-Verlag in München, hat Verfassungsbeschwerde gegen die BGH-Urteile eingelegt, mittelbar auch gegen das zugrunde liegende „Stärkungsgesetz“. Der Ausgang ist gegenwärtig offen.

Es gilt jedoch: Rechtsgültig und -verbindlich sind die BGH-Sätze. Nun könnte man erwarten, dass die Verlage sich bei ihren Vertragspartnern melden: „Es gibt eine neue Rechtslage, wir müssen unsere Verträge daran anpassen.“ Ha, ha. Wieder bleibt es denen, die am kurzen Hebel sitzen, also den Vertragsnehmern (den Übersetzern) aufgegeben, ihre Verträge nach BGH auszuhandeln bzw. Altverträge daran anpassen zu lassen. Beidem verweigern sich die Verlage allermeist. So bleibt wieder nur der Weg der Klage, den kaum einer auf sich nimmt, schließlich hängen wir von den Auftraggebern ab – die das wissen und sich gemütlich zurücklehnen.

Seit Mitte 2011 verhandelt der Verband der Literaturübersetzer mit einer kleinen Gruppe von Hardcover-Verlagen (also solchen, die Taschenbuch-Rechte in Lizenz vergeben) mit dem Ziel, zum Abschluss einer GVR zu kommen. Ansatzpunkt ist, für die Übersetzer eine bessere Verkaufsbeteiligung herauszuholen, indem wir den Verlagen bei der Nebenrechtsbeteiligung entgegenkommen. Diese Verhandlungen dauern an. Über Beteiligte und Inhalte wurde Vertraulichkeit vereinbart.

So ist der Stand der Dinge der, dass das Recht und die Rechtssprechung sich entscheidend in unserem Sinne gewandelt haben, dass aber die Macht, diese Verbesserungen in die Praxis überzuführen, denkbar gering bleibt. Gefragt sind wir Literaturübersetzende also als selbstbewusste Einzelunternehmer, die ihre wirtschaftlichen Belange ohne falsche Bescheidenheit und angstfrei geltend machen.

Das wäre übrigens auch dann der Fall, wenn es eine GVR gäbe: Auch deren Bestimmungen müssten erst in die Praxis überführt werden, in jedem einzelnen Vertrag, den wir aushandeln. ■

Hinrich Schmidt-Henkel
1. Vorsitzender des VdÜ (Verband deutschsprachiger Übersetzer literarischer und wissenschaftlicher Werke e.V./Bundessparte Übersetzer im Schriftstellerverband in ver.di)
hinrich.schmidt-henkel@literaturuebersetzer.de

0609_TT_Honorarsituation.indd 25 11.12.2012 16:36:34 Uhr