



Stellungnahme zur Verfassungsbeschwerde des Carl Hanser-Verlags gegen die Urteile des Bundesgerichtshofs vom 20.1.2011 zur angemessenen Vergütung literarischer Übersetzer

Einleitung

Der Börsenverein des Deutschen Buchhandels ist der Spitzenverband der deutschen Buchbranche. Der Verband vertritt die Interessen sowohl der Buchverlage als auch der Buchhandlungen und des Zwischenbuchhandels. Im Börsenverein sind 4.300 Buchhandlungen, 1.800 Verlage und 80 Unternehmen des Zwischenbuchhandels organisiert.

Der Börsenverein unterstützt die Verfassungsbeschwerde der Carl Hanser-Verlag GmbH & Co. KG gegen die Urteile des Bundesgerichtshofs vom 20.1.2011 „Destructive Emotions“ (BGH I ZR 19/09) und Richter ./ Carl Hanser-Verlag GmbH & Co. KG (BGH I ZR 20/09). Nach Überzeugung des Börsenvereins verletzen die fraglichen Entscheidungen nicht nur den Carl Hanser-Verlag, sondern mittelbar sämtliche deutschen Publikumsverlage in ihren Grundrechten. Die Urteile führen einerseits zu einer sachlich nicht gerechtfertigten Ungleichbehandlung von sog. Hardcover- und sog. Konzernverlagen (unten I). Andererseits setzen sie viele deutsche Publikumsverlage Honorarnachforderungen von Übersetzern aus, die geeignet sind, den Bestand eingerichteter und ausgeübter Gewerbebetriebe zu gefährden oder zu vernichten (unten II). Schließlich führen die Entscheidungen zu einem Verlust von Rechts- und Kalkulationssicherheit und stellen einen unzulässigen Eingriff in die allgemeine Handlungsfreiheit der deutschen Verlage dar (unten III).

In der folgenden Stellungnahme möchte der Börsenverein die praktischen Auswirkungen des Urteils beleuchten, zu denen er eine online-Umfrage unter 77 betroffenen Verlagen gemacht hat.¹ Rechtliche Ausführungen sind nicht Gegenstand dieser Stellungnahme.

I. Ungleichbehandlung von sog. Hardcover- und sog. Konzernverlagen

Im Fall „Destructive Emotions“ wurde die Taschenbuchausgabe zu einem Nettoladenverkaufspreis von 11,68 Euro verkauft. Da der Hanser-Verlag keine eigenen Taschenbuchausgaben veranstaltet, hatte er die Taschenbuchrechte an einen anderen Verlag gegeben und mit diesem einen üblichen Lizenzsatz von 6% des Nettoladenverkaufspreises (bis 25.000 Exemplare, danach gestaffelt ansteigend) ab dem ersten Exemplar vereinbart. An dem erzielten Lizenzerslös von 0,70 Euro pro verkauftem Buch hatte Hanser den Autor – einschließlich des Originalverlags und des Agenten - vertraglich mit 70% (0,49 Euro) zu beteiligen.

Nach der vom BGH kreierten Fünftelformel muss ein Verlag, der wie Hanser kein eigenes Taschenbuchprogramm hat, in einem solchen Fall an den Übersetzer eine Beteiligung von 0,098 Euro pro verkauftem Taschenbuch zahlen. Seine eigene Formel wendet der BGH dabei auf Lizenzerslöse falsch an, indem er den Übersetzer nicht mit einem Fünftel am tatsächlichen Autorenanteil beteiligt, sondern dem Übersetzer 20 Prozent des Betrages zuspricht, den der Hanser-Verlag an den lizenzgebenden Originalverlag und/oder den Agenten des Autors zu zahlen hatte. Der typischerweise vierzigprozentige Eigenanteil des Originalverlags

¹ Diese online-Umfrage, deren wichtigste Ergebnisse im Folgenden referiert werden, wird im Anhang dieses Dokument vollständig dokumentiert und ihr Zustandekommen näher erläutert.



an dem Lizenzerlös fließt damit fehlerhafter Weise in die Berechnung der Übersetzerbeteiligung ein. Zudem ist der Übersetzer an allen Vorschüssen auf erteilte Taschenbuchlizenzen zu beteiligen, auch wenn sich diese im Nachhinein als überzahlt erweisen sollten.

Hätte ein Verlag die Taschenbuchausgabe hingegen zum selben Preis im eigenen Programm veranstaltet, müsste er dem Übersetzer nach dem Urteil des BGH lediglich eine Absatzbeteiligung von 0,046 Euro ab dem 5.001 verkauften Exemplar zahlen. Eine Beteiligung an überzahlten Vorschüssen fiel nicht an.

Die mit der Verfassungsbeschwerde angegriffenen Urteile des BGH führen hinsichtlich der Vergütung von Übersetzern für Taschenbuchausgaben zu einer Schlechterstellung von Verlagen, deren Programm ausschließlich aus Hardcoverausgaben besteht („Hardcoververlage“), gegenüber Verlagen bzw. Verlagsgruppen, die die eingekauften Titel sowohl als Hardcover- als auch als Taschenbuchausgaben selbst verwerten können („Konzernverlage“²). Ein sachlicher Grund für diese Ungleichbehandlung ist nicht erkennbar, im Gegenteil: Die vom BGH vorgenommene Diskriminierung wiegt umso schwerer, als den Hardcoververlagen durch die Rechtsprechung im Markt unweigerlich ein kaum kompensierbarer Wettbewerbsnachteil gegenüber Konzernverlagen entsteht, wenn es um den Erwerb von Übersetzungsrechten und die bei Verlagen zwingend notwendige Mischfinanzierung geht.

a) Wirtschaftliche Bedeutung der Taschenbuchverwertung

Um die Auswirkungen der Entscheidung auf den Markt zu ermessen, muss zunächst die wirtschaftliche Bedeutung der Taschenbuchverwertung berücksichtigt werden. Die Auswertungskaskade, von der Publikumsverlage bei der Verwertung ihrer Rechte abhängig sind, erstreckt sich im Idealfall von der Hardcoverausgabe eines Titels über Buchclubausgabe und Weltbild-Readeredition zum Taschenbuch (gelegentlich auch noch zu späteren Sonderausgaben). Das Taschenbuch bildet dabei die wirtschaftlich mit Abstand wichtigste Stufe.

Dies lässt sich exemplarisch an den Umsatzanteilen der verschiedenen Verwertungsformen im Belletristikmarkt verdeutlichen. Laut dem offiziellen Jahrbuch „Buch und Buchhandel in Zahlen 2010“³ liegt der Umsatzanteil von Hardcoverbüchern dort bei 42%, das Hörbuch hat einen Marktanteil von 6%, während der Großteil des Marktes mit 52% auf das Taschenbuch entfällt.

Bestätigt werden diese Zahlen für den Gesamtbuchmarkt durch den „Jahresbetriebsvergleich: Sortimentsbuchhandel 2009“ des Instituts für Handelsforschung⁴. Danach lag der durchschnittliche Barumsatz pro Buchhandelskunde je nach Größe des Sortiments zwischen 13,76 Euro und 16,25 Euro. Der Buchgroßhändler KNV hat entsprechend für das Jahr 2008 einen durchschnittlichen gewichteten Ladenpreis der von ihm ausgelieferten Titel von 14,79 Euro ermittelt.⁵

Während beim breiten Publikum und in der Wahrnehmung vieler Autoren die Hardcoverausgabe noch als

² Für diesen Verlagstypus hat sich in der Branche die Bezeichnung „Konzernverlage“ durchgesetzt, weil die unternehmerische Strategie, eingekaufte Rechte umfassend im eigenen Haus zu verwerten, häufig gerade bei größeren Verlagsgruppen anzutreffen ist. Die übliche Begrifflichkeit ist gleichwohl irreführend, weil auch derartige Verlagsgruppen kleinere oder größere Mittelständler und keine „Konzerne“ sind.

³ S. 8

⁴ Hier zitiert nach boersenblatt.net, Eintrag vom 22.9.2010, <http://www.boersenblatt.net/396548/>

⁵ <http://www.buchmarkt.de/content/35776-knv-durchschnittlicher-gewichteter-ladenpreis-im-barsortiment-knv-2008-um-1-9-prozent-gefallen-.htm?hilite=knv>



zentrales Element einer Buchverwertung wahrgenommen wird, sprechen Insider der Buchbranche schon seit langem vom „Hardcovervorlauf“. Immer mehr Titel werden als Originaltaschenbuch auf den Markt gebracht, um die Absatzstrategie zielgerichtet auf die im Niedrigpreissegment möglichen Auflagenvolumina auszurichten. Angesichts einer durchschnittlichen Verweildauer von Neuerscheinungen im stationären Buchhandel von weniger als 90 Tagen haben die Verlage den exklusiven Absatzzeitraum von Hardcoverausgaben stark verkürzen müssen, um mit dem Taschenbuch beim Buchhandelskunden überhaupt noch das Preisvorteilsargument nutzen zu können. Dies erklärt, warum das Taschenbuch in der Tendenz seit vielen Jahren einen immer größeren Anteil am Umsatzkuchen der Publikumsverlage erwirtschaftet und erwirtschaften muss. Es beleuchtet aber auch, warum durch ein höchstgerichtliches Urteil verhängte unterschiedlich hohe Kostenbelastungen verschiedener miteinander im direkten Wettbewerb stehender Verlagstypen – Hardcover- und Konzernverlage – eine Ungleichbehandlung mit tendenziell fatalen Folgen für diejenigen Verlage darstellt, die die Taschenbuchauswertung so wie der Hanser-Verlag nicht im eigenen Haus vornehmen können.

b) Gründe für die Spezialisierung von Hardcoververlagen

Nur mit den inneren Gesetzmäßigkeiten der Buchbranche nicht vertraute Außenstehende könnten den Ausweg aus dem durch die BGH-Urteile entstandenen Dilemma darin sehen, dass auch Hardcoververlage wie Hanser dann eben mit eigenen Taschenbuchverwertungen ihrer Titel beginnen. Diese Option besteht für den Hanser-Verlag und seine „Artgenossen“ wie Hoffmann & Campe, C.H. Beck, Klett-Cotta, Antje Kunstmann-Verlag, Frankfurter Verlagsanstalt oder viele andere mehr im Markt de facto nicht – sieht man einmal von dem nur durch Verzicht auf die unternehmerische Selbstständigkeit erkaufbaren Eintritt in eine Verlagsgruppe oder einen Verlagsverbund ab. Hierfür sind mehrere Ursachen verantwortlich:

- So setzt das Taschenbuch als eigene Verwertungsform aufgrund seiner Niedrigpreisigkeit zusätzliche Vertriebskanäle voraus, die zu erschließen und zu bedienen sind. Ein auf den Absatz von Hardcoverprogrammen spezialisierter Verlagsvertrieb müsste sich erheblich erweitern und investieren, um unter den sehr anderen Absatzbedingungen in Nebenmärkten (Discounter, Warenhäuser, Tankstellen, Zeitschriftenläden, andere Verkaufsstellen für niedrigpreisige Bücher) reüssieren zu können.
- Langfristigen Erfolg im Taschenbuchmarkt wird nur ein Verlag haben, dem es gelingt, dort eine von der Hardcoveridentität unabhängige Marke zu bilden und sein Angebot damit für Handel und Endverbraucher prominent sichtbar zu machen. Der Aufbau einer solchen Taschenbuchmarke ist unter den im deutschen Sprachraum herrschenden Gegebenheiten eines reifen Marktes ein langwieriges, kostenintensives und risikoreiches Unterfangen.
- Ist die Bildung einer solchen Taschenbuchmarke durch einen Verlag wie Hanser darauf ausgerichtet, eine ähnliche Marktstellung und Wahrnehmung wie im Hardcoverbereich zu erreichen, kann dies von vorneherein nur dadurch erreicht werden, dass Monat für Monat eine erhebliche Zahl von Titeln als Taschenbuch auf den Markt gebracht wird. Die Titelproduktion der zehn größten deutschen Taschenbuchmarken lag trotz vorhergehender Quantitätsreduzierung im Jahre 2010 jeweils über 250 Neuerscheinungen. Alleine der Marktführer Random House hat unter seinen drei großen Taschenbuchmarken im vergangenen Jahr über 1000 Neuerscheinungen auf den Markt gebracht.⁶
- Schon eine Zahl von 10 Taschenbuchneuerscheinungen im Monat kann aber auch ein großer und erfolgreicher Hardcoververlag wie Hanser nicht alleine generieren. Dies würde nämlich voraussetzen, dass sein Programm Jahr für Jahr 120 taschenbuchfähige Hardcovertitel enthielte. Taschenbuchfähig sind aber von vorneherein all jene Bücher nicht, die sich auf Grund ihres Themas, des Schreibstils des Autors oder der Gattung nur für Minderheiten eignen. Die Autoren vertrauen ihre Bücher auch deshalb Verlagen an, weil sie auf deren (von der Öffentlichkeit kaum wahrgenommene) Kunst setzen, die ihren Titeln gerecht werdenden Absatzwege zu erkennen und einzuschlagen. Entsprechend kann es geradezu zu den Pflichten eines Hardcoververlags gehören, bestimmte Titel

⁶ Vgl. die große Analyse des deutschen Taschenbuchmarkts in buchreport magazin Januar 2011, S. 66 ff.



nicht ins Taschenbuch zu bringen, um den Autor vor einer ernüchternden Erfahrung und dem Verlust von Reputation im Buchhandel und bei der Leserschaft zu bewahren. Je mehr Titel und Autoren mit kleinen Leserzielgruppen sich ein Hardcoververlag leistet, um seiner Marke die Wahrnehmung literarischen Anspruchs zu verleihen, desto größer (und teurer) müsste seine Hardcovergesamtproduktion sein, um daraus eine eigenständige Taschenbuchlinie generieren zu können.

- Im deutschsprachigen Buchmarkt ist derzeit kein einziger Hardcoververlag erkennbar, der das Potential hätte, mit den Substanzen seines Katalogs eine aussichtsreiche eigenständige Taschenbuchmarke aufzubauen. Viele der im Taschenbuchbereich erfolgreichen Verlage blicken nicht zufällig auf eine lange Vergangenheit zurück, in der sie sich über ihre Hardcoverproduktion eine attraktive Backlist aufbauen konnten (wie z.B. Suhrkamp mit Hesse und Brecht oder S. Fischer mit Thomas Mann). Fast alle Verlage, die heute unter Konzerndächern wie denen von Random House, Holtzbrinck oder Bonnier eigene Taschenbuchverlage haben, sind zu Zeiten eigener Selbstständigkeit schon größer und älter gewesen als z.B. Hanser oder Neugründungen wie Kunstmann oder Frankfurter Verlagsanstalt.
- Schließlich sei darauf hingewiesen, dass der Taschenbuchmarkt ein Massenmarkt ist, denn die günstigen Preise setzen vor allem höhere Auflagen und nicht nur eine geringwertigere Ausstattung voraus. Um derartige Auflagen zu erreichen, müsste ein Hardcoververlag, der nicht über einen lange gewachsenen Bestand von Longsellern verfügt, zwangsläufig einen erheblichen Teil seiner Neuerscheinungen direkt als (Original-)Taschenbuch auf den Markt bringen. Mit einer solchen Verkürzung der Verwertungskette würde er automatisch denjenigen seiner Autoren schaden, bei deren Produktion sich bereits erwiesen hat, dass sie sowohl hardcover- wie taschenbuchfähig ist. Bei Titeln neuer Autoren, die speziell für Verwertungen als Originaltaschenbuch erworben würden, wäre wiederum fraglich, ob diese angesichts der Spezialisierung von Lektorat, Herstellung und Marketing auf den Hardcovermarkt eine optimale Betreuung erführen.

In Summe ist festzuhalten, dass die Hardcoververlage den ihnen durch die Rechtsprechung des BGH zugefügten Nachteile nicht dadurch kompensieren können, dass sie übersetzte Titel selbst als Taschenbücher auswerten statt diese wie bisher an spezialisierte Taschenbuchverlage zu lizenzieren.

c) Wettbewerb beim Rechteeinkauf

Aus dem eben Gesagten wird deutlich, dass ein Hardcoververlag wie der Hanser-Verlag einen wesentlichen Teil seiner Erlöse (in der Regel sogar den größten Teil) aus der Lizenzierung seiner Titel an Taschenbuchverlage zieht. Indem die Urteile des BGH ohne sachlich gerechtfertigten Grund dazu führen, dass Hardcoververlage ihren Übersetzern für Taschenbuchausgaben Honorare zahlen müssen, die die von Konzernverlagen insoweit geschuldeten Übersetzervergütungen regelmäßig um mehr als das Doppelte übertreffen⁷, schwächen sie deren Ertragskraft und damit deren Stellung im Wettbewerb. Da ein Verlag nur dann funktionieren kann, wenn die mit erfolgreichen Büchern erzielten Gewinne im Rahmen einer Mischfinanzierung für den Ausgleich der Verluste anderer Titel zur Verfügung stehen, trifft die Rechtsprechung des BGH die Hardcoververlage im Wettbewerb mit den Konzernverlagen doppelt: bei den erfolgreichen Titeln, weil die Erträge niedriger, und bei den unrentablen Büchern, weil die Übersetzerhonorare als wesentlicher Kostenteil höher ausfallen.

⁷ In Anwendung der Regeln des BGH werden die den Hardcoververlagen für die Taschenbuchverwertung abverlangten Übersetzervergütungen vielfach sogar das Dreifache oder mehr dessen betragen, was die Konzernverlage ihren Übersetzern im Taschenbuch zahlen müssen. Zu der z.B. im Fall „Destructive Emotions“ um 213% höheren Seitenvergütung tritt nämlich noch hinzu, dass die Hardcoververlage für die ersten 5.000 verkauften Taschenbücher keine Übersetzervergütung schulden (obwohl das hierdurch angerechnete Normseitenhonorar von den Hardcoververlagen auch gezahlt wird). Zudem werden die den Hardcoververlagen für die Taschenbuchverwertung gezahlten Lizenzvorschüsse, an denen die Übersetzer partizipieren, häufig nicht durch die vom Taschenbuchverlag erzielten Abverkäufe aufgezehrt. Auch insoweit erhält der Übersetzer vom Hardcoververlag Honorare, die die Konzernverlage ihm nicht schulden.



Dabei ist zu berücksichtigen, dass der deutsche Buchmarkt sich traditionell durch eine besonders hohe Zahl von übersetzten Titeln auszeichnet. Obwohl die 2002 erfolgte Novellierung des Urheberrechts zu einer deutlichen Abnahme des Anteils übersetzter belletristischer Werke geführt hat (und damit sowohl den Erwerbchancen von Literaturübersetzern als auch der kulturellen Vielfalt im Buchmarkt geschadet hat)⁸, liegt der Übersetzungsanteil im Belletristikmarkt immer noch bei fast 30 Prozent. Die hohe Bedeutung übersetzter Werke belegt auch die vom Börsenverein unter seinen Publikumsverlagen durchgeführte Umfrage:

Wie hoch ist der Anteil der übersetzten Titel in Ihrem Programm?

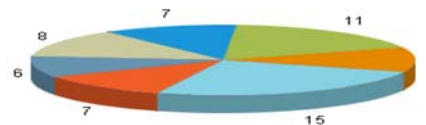
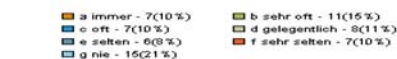
Total Probanden: 73 für diese Frage



Die Ungleichbehandlung von Hardcover- und Konzernverlagen hinsichtlich der Übersetzervergütung wirkt sich aber nicht nur auf Erträge und Mischfinanzierung, sondern primär schon auf den Rechteeinkauf aus. Je erfolgreicher ein ausländischer Autor im deutschen Buchmarkt ist bzw. je mehr Erfolg ein noch nicht in Deutschland erschienenenes Buch in ausländischen Märkten hat, desto stärker wächst die Nachfrage und desto intensiver wird der Wettbewerb um die Übersetzungsrechte. Besonders zugkräftige Titel werden von den Agenten der Autoren oder den ausländischen Originalverlagen unter den deutschen Verlagen regelrecht versteigert. Dass sich Hardcover- und Konzernverlage häufig als Bieter um dieselben Übersetzungsrechte gegenüberstehen, belegen auch die Ergebnisse der Umfrage des Börsenvereins⁹:

Kommt es beim Erwerb von Rechten zur Übersetzung von Büchern in die deutsche Sprache zu einem direkten Wettbewerbsverhältnis mit sog. Konzernverlagen d.h. Kollegenhäusern, die neben der Hardcoverausgabe auch die Taschenbuchausgabe selbst veranstalten?

Total Probanden: 72 für diese Frage



Um ermessen zu können, wie fatal sich die Entscheidung des BGH auf die Lage der Hardcoververlage auswirkt, muss man die vorstehenden Resultate gemeinsam mit den Ergebnissen der Frage „Welche Kriterien geben für ausländische Originalverlage und Agenten Ihrer Erfahrung nach den Ausschlag bei der Vergabe von Übersetzungsrechten an deutsche Verlage?“ lesen. Nach Einschätzung der 60 Verlage, die darauf geantwortet haben¹⁰, spielt für die ausländischen Rechtegeber die Qualität der Übersetzung oder der verlegerischen Betreuung des Originalautors nur eine sehr untergeordnete Rolle. Mehr als drei Viertel der

⁸ ausführlich dazu Sprang, ZUM 2010, S. 116ff.

⁹ Bei der Auswertung der Frage nach der Konkurrenzsituation beim Erwerb von Übersetzungsrechten ist zu berücksichtigen, dass in das Ergebnis auch die Einträge von Konzernverlagen eingeflossen sind und dass es sich auch auf Titel bezieht, die nur aufgrund einer Übersetzungsförderung überhaupt veröffentlicht wurden. Auf verkaufsträchtige Übersetzungstitel bieten regelmäßig sowohl Hardcover- als auch Konzernverlage.

¹⁰ Siehe im Einzelnen die Auswertung im Anhang, S. 6 und 7



Lizenzgeber lassen sich hingegen bei ihrer Entscheidung von der Höhe des gezahlten Vorschusses bzw. der laufenden Absatzbeteiligung leiten.

Gerade bei starken Titeln, die im Taschenbuch Auflagenpotenziale von mehreren hunderttausend Stück haben, fehlen den Hardcoververlagen im Wettbewerb um den Zuschlag viele tausend Euro, die Konzernverlage aufgrund ihrer niedrigeren Belastung mit Übersetzerhonoraren wieder einspielen können. Die auf den ersten Blick geringfügig wirkende Ungleichbehandlung bei der Beteiligung des Übersetzers an Lizenz Erlösen gegenüber seinem Anteil an direkt veranstalteten Taschenbuchausgaben ist geeignet, die Marktverhältnisse im Belletristikbereich tiefgreifend zulasten des Hanser-Verlags und verwandter Häuser zu verändern. Es ist damit zu rechnen, dass sich mittelfristig etliche Hardcoververlage aufgrund dieser Diskriminierung nicht mehr im Markt halten können.

II. Drohende Honorarnachforderungen

Mit der Entscheidung „Destructive Emotions“ einher geht neben der eben dargestellten Ungleichbehandlung von Hardcover- und Konzernverlagen ein alle Verlage treffendes Risiko, rückwirkend Honorarnachforderungen aus der Vergabe von Lizenzen für übersetzte Titel befriedigen zu müssen. Die Vergabe solcher Lizenzen ist für Publikumsverlage ein üblicher Vorgang. Wie die aktuelle Umfrage des Börsenvereins zeigt, in die Antworten aller Verlagstypen (Hardcover- und Konzernverlage) eingeflossen sind, erreicht der prozentuale Anteil der vergebenen Lizenzen an den übersetzten Büchern in bestimmten Verlagen (nämlich denjenigen, die keine eigenen Taschenbuchausgaben veranstalten) Werte von mehr als 75%:

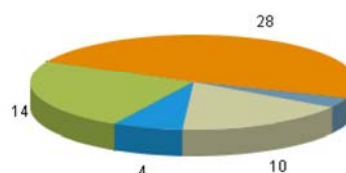
Für wie viel Prozent Ihrer übersetzten Bücher vergeben Sie Lizenzen an Taschenbuchverlage bzw. für Buchclub-, Weltbild-, oder Sonderausgaben?

Total Probanden: 58 für diese Frage



unter 10%
10% bis unter 25%
25% bis unter 50%
50% bis unter 75%
mehr als 75%

a unter 10% - 28(48%)	b 10% bis unter 25% - 14(24%)
c 25% bis unter 50% - 4(7%)	d 50% bis unter 75% - 10(17%)
e mehr als 75% - 2(3%)	

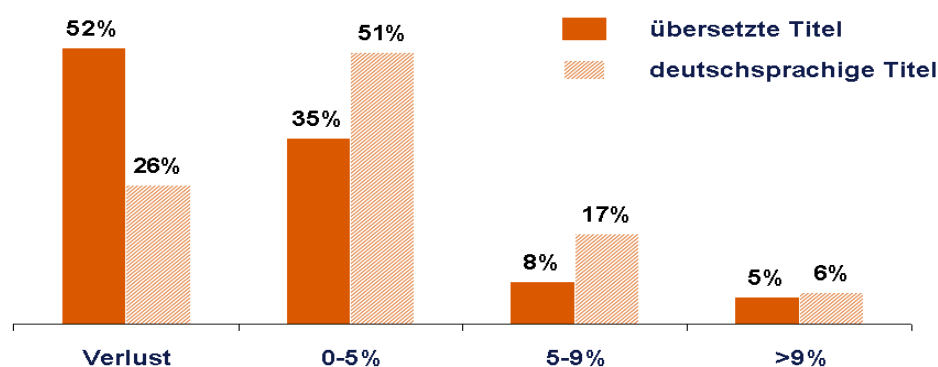


Die Gefahr von unvorhersehbaren rückwirkenden Honorarnachforderungen, die nicht in die Bilanzen der Verlage eingestellt werden konnten, betrifft nicht nur Ansprüche aus § 32 UrhG, die nach drei Jahren verjähren. Über die Wechselwirkung des § 32 UrhG mit dem Anspruch auf sog. Fairnessausgleich nach § 32a UrhG kann die vom BGH gefundene Fünftelformel unter Umständen rückwirkend zu Nachforderungen bei Büchern führen, die bis zurück im Jahr 2001 erschienen sind. Diese Rückwirkungsgefahr betrifft gerade die wirtschaftlich erfolgreichen Titel, auf denen die in Publikumsverlagen notwendigerweise praktizierte Mischfinanzierung basiert.



Wie in der 2003 erschienenen Untersuchung von Prof. Dr. Homburg (im Folgenden: Homburg-Studie)¹¹ bewiesen hat, verursacht die Mehrzahl der in den Publikumsverlagen veröffentlichten Titel Verluste, wobei übersetzte Titel überdurchschnittlich schlecht abschneiden. Quersubventionierungen durch Bestseller sind selbstverständlicher und notwendiger Bestandteil verlegerischer Kalkulation und Basis des breiten Titelangebots im Verlagswesen. Die folgende Grafik verdeutlicht die Renditesituation deutschsprachiger und übersetzter Titel in den Bereichen Belletristik und Sachbuch auf der Basis repräsentativer Zahlen aus dem Jahr 2002:

Umsatzrendite übersetzte/deutschsprachige Titel



Quelle: Gutachten Prof. Homburg

1

Die problematische Titelrentabilität wirkt sich auch auf Unternehmens- und Branchenebene aus. So erwirtschafteten 9% der Belletristikverlage im Jahre 2002 Verluste. Weitere 30% mussten Umsatzrenditen unter 3% verzeichnen. Die Branchenrendite ist weiterhin unter Druck durch zunehmende Konzentration bei stagnierenden Umsätzen. Auch sind die Ladenpreise nach der Euromstellung an Preisbarrieren gestoßen und stagnieren seit vielen Jahren.

Über alle Publikumsverlage hinweg wurde in der Homburg-Studie eine **durchschnittliche jährliche Umsatzrendite von 3,1 Prozent** ermittelt.¹² Dies deckt sich auch heute noch mit den Erkenntnissen des Börsenvereins. Angesichts des traditionell hohen Kapitalbedarfs von Verlagen¹³ führt die Abhängigkeit von fremdem Geld dazu, dass Publikumsverlage zunehmend Schwierigkeiten haben, sich für ihre Tätigkeit zu akzeptablen Bedingungen Liquidität zu verschaffen.

¹¹ Prof. Dr. Christian Homburg: Betriebswirtschaftliche Auswirkungen möglicher Veränderungen der Honorarsituation in Verlagen als Folge der Urheberrechtsnovellierung, abrufbar unter http://www.boersenverein.de/sixcms/media.php/976/Gutachten_Prof_Homburg_Honorarsituation_in_Verlagen_als_Folge_der_Urheberrechtsnovellierung.pdf

¹² Vgl. die zusammenfassende Grafik zur durchschnittlichen Kostenstruktur in Verlagen, Homburg-Studie S. 20

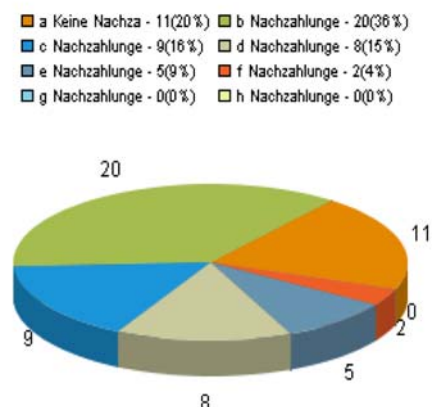
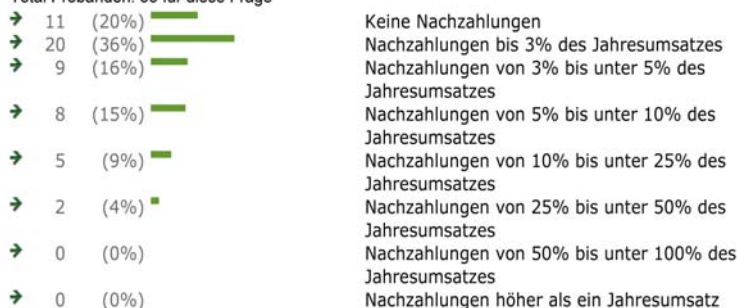
¹³ Der Begriff „Verleger“ führt nicht zufällig auf das Wort „vorlegen“ zurück, das die Vorfinanzierung von Autorenhonoraren, Buchherstellung und –absatz bezeichnet, vgl. pars pro toto <http://de.wikipedia.org/wiki/Verleger>



Vor diesem Hintergrund führt das „Destructive Emotions“-Urteil des BGH mit seiner Erstreckung der Fünftel-formel auf Lizenz Erlöse zu einer branchenweiten Gefahr existenzgefährdender oder gar existenzvernichten-der Rückforderungsansprüche von Übersetzern. 44 Prozent der Verlage sehen sich durch die Rechtspre- chung dem Risiko von Nachforderungen in einer Höhe ausgesetzt, die die durchschnittliche jährliche Um- satztrendite von Publikumsverlagen übersteigt:

Wie hoch wären die Nachzahlungen, die entstehen würden, wenn alle Übersetzer, die Ihnen laut BGH zustehenden Nachzahlungsansprüche in Bezug auf die Lizenz Erlöse (1/5 der Beteiligung des Autors d.h. z.B. 12% des Lizenz Erlöses bei einem Autorenanteil von 60% ohne Verrechnung mit gezahlten Normseitenhonoraren) geltend machen würden?

Total Probanden: 55 für diese Frage



III. Verlust von Rechts- und Kalkulationssicherheit

Insgesamt führt die vom Hanser-Verlag mit seiner Verfassungsbeschwerde angegriffene Entscheidung zu einem Verlust von Rechts- und Kalkulationssicherheit bei deutschen Verlagen. Der BGH hat seine frei geschöpften Vorstellungen von angemessenen Übersetzerhonoraren an die Stelle dessen gesetzt, was sich bei frei vereinbarten Verträgen zwischen Übersetzern und Verlagen als Spektrum durchschnittlicher und üblicher Vergütungen erwiesen hat. Dazu fühlte er sich insbesondere von einer Passage der amtlichen Begründung des Gesetzes zur Stärkung der vertraglichen Stellung von Urhebern und ausübenden Künstlern legitimiert. In diesen Ausführungen wurden die in Deutschland gezahlten Übersetzerhonorare pauschal als unredlich verunglimpft¹⁴. Diese nicht in Gesetzeskraft gewachsenen Äußerungen halten indes einer neutralen Prüfung nicht Stand.

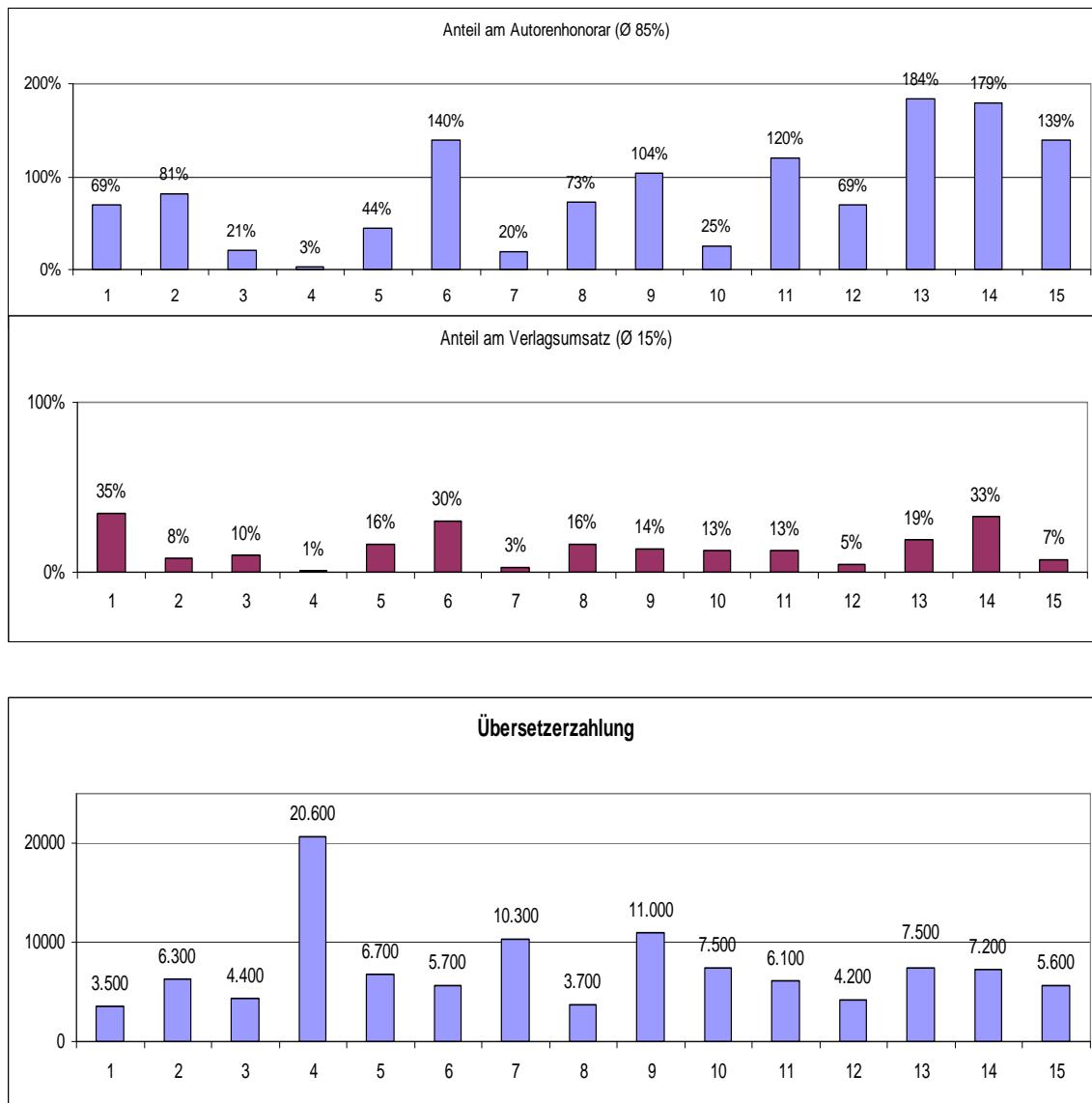
Übersetzer erhalten heute im Durchschnitt € 5.000 – 8.000 pro Übersetzung in Form eines garantierten Normseitenhonorars zuzüglich einer verrechenbaren Umsatzbeteiligung. Damit werden sie unter dem Strich finanziell gleich oder annähernd so gut wie der Autor gestellt. Dies wird deutlich, wenn man die vom Landgericht München in den neun Übersetzerverfahren gegen Random House erhobenen Werte betrachtet. Bei

¹⁴ Bundestagsdrucksache 14/8058, S. 18, rechte Spalte:

„Maßstab ist hiernach die übliche Vergütung, soweit die Branchenpraxis redlich ist. Der Begriff der Redlichkeit berücksichtigt neben der Interessenlage der Verwerter gleichberechtigt die Interessen der Urheber und ausübenden Künstler. Sofern eine übliche Branchenpraxis feststellbar ist, die nicht der Redlichkeit entspricht, bedarf es einer wertenden Korrektur nach diesem Maßstab. Ein Beispiel hierfür sind etwa die literarischen Übersetzer, die einen unverzichtbaren Beitrag zur Verbreitung fremdsprachiger Literatur leisten. Ihre in der Branche überwiegend praktizierte Honorierung steht jedoch in keinem angemessenen Verhältnis zu den von ihnen erbrachten Leistungen.“



den 15 streitgegenständlichen Büchern haben die Übersetzer durchschnittlich €7.350 verdient. Dies entsprach 85 % der Einnahmen der Autoren und 15 % des gesamten Verlagsumsatzes mit dem jeweiligen Titel:



Es lässt sich zwar mit Fug und Recht sagen, dass die Honorare, die ein Übersetzer erreichen kann, in den Fällen von Bestsellererfolgen in einem überproportionalen Verhältnis zur geistigen Leistung, in den überwiegenden Fällen aber in einem unbefriedigenden Verhältnis zur geistigen Leistung stehen, die mit einer gelungenen Literaturübersetzung aus einer fremden Sprache erbracht wird. Sowohl der Gesetzgeber als auch die Rechtsprechung berücksichtigen aber nicht, dass dies in gleicher Weise für die geistigen Leistungen der Autoren und auch die Leistung der Zugänglichmachung und Vermarktung durch die Verlage gilt.



Der Markt für übersetzte Literatur ist trotz des hohen kulturellen Wertes, den diese für die Gesellschaft hat, klein und setzt allen Beteiligten enge Grenzen. Anders als in vielen anderen Staaten erhalten Verlage in Deutschland kaum Fördermittel für die Veröffentlichung von Übersetzungen. Es wird vielmehr erwartet, dass solche Titel von Unternehmern unter den Bedingungen eines freien Marktes ohne Subventionen angeboten werden. Diesen auf unserer Verfassung fußenden Rahmenbedingungen entspricht es nicht, wenn sich der Bestand von Verträgen, die Kreative mit Verlagen frei abschließen, als nicht rechtssicher erweist und Unternehmer, die wie die hinter dem Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG stehenden Gesellschafter das Risiko des Betriebs eines Literaturverlags übernehmen, sich nicht auf Kalkulationen verlassen können, die auf marktüblichen Absprachen fußen.

Frankfurt, 14. März 2011

Dr. Christian Sprang
Justiziar



Anlage zur Stellungnahme: Auswertung der Ergebnisse einer online-Umfrage unter deutschen Publikumsverlagen

Um Erkenntnisse über die möglichen Auswirkungen der neuen Rechtsprechung des BGH zur angemessenen Vergütung literarischer Übersetzer zu gewinnen, hat der Börsenverein mit Hilfe des Standardtools onlineumfragen.com eine Umfrage unter seinen Publikumsverlagen durchgeführt. Die Ergebnisse der Umfrage sind in dem folgenden Ausdruck zusammengefasst.

Die Aufforderung, sich an der Umfrage zu beteiligen, hat der Börsenverein am Mittwoch, den 23. Februar 2011, an gut 200 Mitgliedsverlage seiner Arbeitsgemeinschaft Publikumsverlage geschickt. In der Mail an diese Verlage hieß es: *„Wir möchten Sie bitten, die 14 Fragen wahrheitsgemäß zu beantworten. Sofern Sie zu einzelnen Fragen nicht über exaktes Datenmaterial zur Beantwortung verfügen, genügt eine der Wahrheit möglichst nahe kommende Schätzung.“* Für die Ausfüllung des online-Fragebogens stand den Verlagen eine Frist von drei Werktagen bis Montag, den 28. Februar 2011, zur Verfügung.

Trotz der kurzen Frist haben sich 77 Verlage an der Umfrage beteiligt, die – ausweislich der zu den Fragen 1 bis 3 gemachten Angaben – den weit überwiegenden Teil des Marktes für Übersetzungen belletristischer Werke und Übersetzungen anderer Publikumstitel in die deutsche Sprache repräsentieren. Die eingegangenen Antworten stammen dabei sowohl von Verlagen, die wie der Hanser-Verlag ausschließlich Hardcoverausgaben veranstalten, als auch von Verlagen, die – oft innerhalb eines Verlagsverbundes („Konzernverlage“) - Hardcover- und Taschenbuchausgaben veröffentlichen. Der Fragebogen war jedoch nicht an Verlage gerichtet, die ausschließlich Taschenbuchausgaben veranstalten.

Die Tatsache, dass der Fragebogen von Hardcover- und von Konzernverlagen beantwortet wurde, muss bei der Bewertung der Antworten zu denjenigen Fragen berücksichtigt werden, bei denen sich die unterschiedlichen Verlagsstrukturen zwangsläufig auf den Inhalt der Antwort auswirken. Dies betrifft die Fragen 5 (*„Kommt es beim Erwerb von Rechten zur Übersetzung von Büchern in die deutsche Sprache zu einem direkten Wettbewerbsverhältnis mit sog. Konzernverlagen, d.h. Kollegenhäusern, die neben der Hardcoverausgabe auch die Taschenbuchausgabe selbst veranstalten?“*), 10 (*„Für wie viel Prozent Ihrer übersetzten Bücher vergeben Sie Lizenzen an Taschenbuchverlage bzw. für Buchclub-, Weltbild- oder Sonderausgaben?“*) und 14 (*„Wie hoch wären die Nachzahlungen, die entstehen würden, wenn alle diese Übersetzer, die ihnen laut dem BGH zustehenden Nachzahlungsansprüche in Bezug auf die Lizenzerlöse -1/5 der Beteiligung des Autors, d.h. z.B. 12% des Lizenzerlöses bei einem Autorenanteil von 60%, ohne Verrechnung mit gezahlten Normseitenhonoraren - geltend machen würden?“*)

Statistik

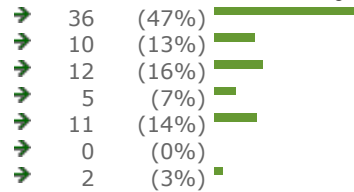
Häufigkeitsverteilung

100% werden hier fragespezifisch berechnet als Probanden, welche eine Antwort bei der jeweiligen Frage abgegeben haben (also ohne missing).

Kontakte:	151, haben den Fragebogen geöffnet
Probanden mit Antworten:	77 (51%), haben mindestens eine Frage beantwortet

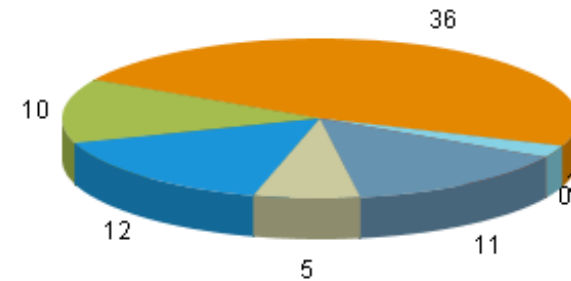
Bitte geben Sie die Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Verlag an. Bitte zählen Sie Teilzeitkräfte als halben Mitarbeiter und alle freiberuflichen Mitarbeiter je nach Beschäftigungsgrad als volle oder halbe Stelle.

Total Probanden: 76 für diese Frage



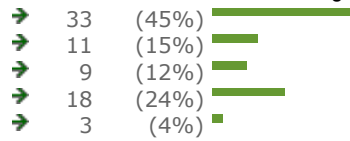
Bis zu 10
 Über 10 bis zu 20 Mitarbeiter
 Über 20 bis zu 50 Mitarbeiter
 Über 50 bis zu 100 Mitarbeiter
 Über 100 bis zu 200 Mitarbeiter
 Über 200 bis zu 500 Mitarbeiter
 Über 500 Mitarbeiter

■ a Bis zu 10 - 36(47%) ■ b Über 10 bis - 10(13%)
■ c Über 20 bis - 12(16%) ■ d Über 50 bis - 5(7%)
■ e Über 100 bis - 11(14%) ■ f Über 200 bis - 0(0%)
■ g Über 500 Mit - 2(3%)

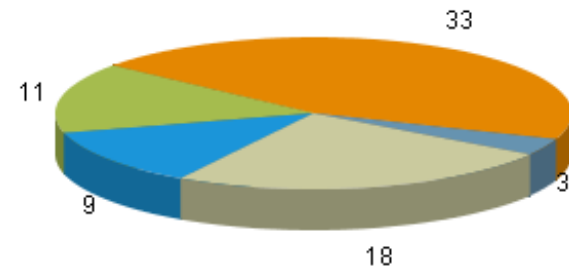


Wie viele Neuerscheinungen produzieren Sie im Jahr durchschnittlich?

Total Probanden: 74 für diese Frage

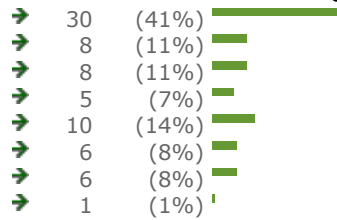


unter 25
25 bis unter 50
50 bis unter 100
100 bis unter 500
mehr als 500



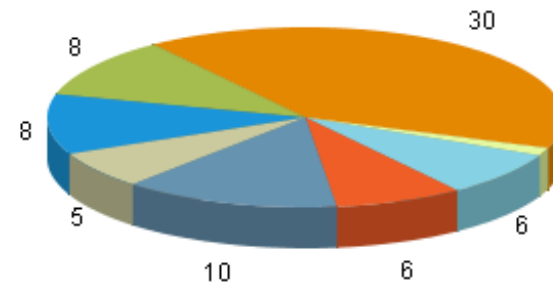
Wie hoch ist Ihr durchschnittlicher Jahresumsatz in den letzten fünf Jahren?

Total Probanden: 74 für diese Frage



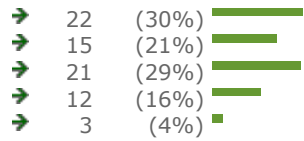
unter 1 Million
 1 bis unter 2 Millionen
 2 bis unter 5 Millionen
 5 bis unter 10 Millionen
 10 bis unter 25 Millionen
 25 bis unter 50 Millionen
 50 bis unter 100 Millionen
 100 und mehr Millionen

a unter 1 Mill - 30(41%) b 1 bis unter - 8(11%)
 c 2 bis unter - 8(11%) d 5 bis unter - 5(7%)
 e 10 bis unter - 10(14%) f 25 bis unter - 6(8%)
 g 50 bis unter - 6(8%) h 100 und mehr - 1(1%)

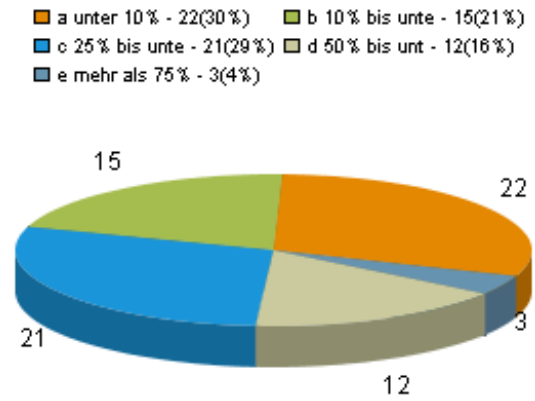


Wie hoch ist der Anteil der übersetzten Titel in Ihrem Programm?

Total Probanden: 73 für diese Frage



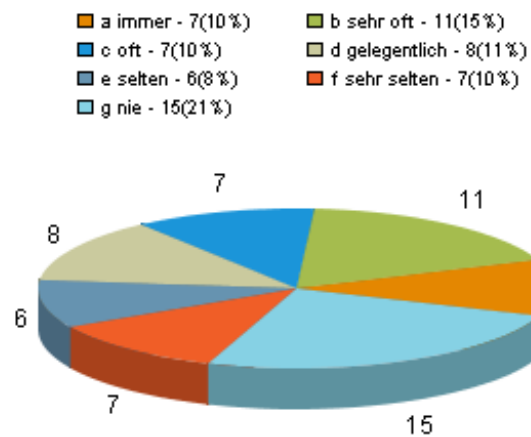
unter 10%
10% bis unter 25%
25% bis unter 50%
50% bis unter 75%
mehr als 75%



Kommt es beim Erwerb von Rechten zur Übersetzung von Büchern in die deutsche Sprache zu einem direkten Wettbewerbsverhältnis mit sog. Konzernverlagen d.h. Kollegenhäusern, die neben der Hardcoverausgabe auch die Taschenbuchausgabe selbst veranstalten?

Total Probanden: 72 für diese Frage

→	7	(10%)	■	immer
→	11	(15%)	■	sehr oft
→	7	(10%)	■	oft
→	8	(11%)	■	gelegentlich
→	6	(8%)	■	selten
→	7	(10%)	■	sehr selten
→	15	(21%)	■	nie



Welche Kriterien geben für ausländische Originalverlage und Agenten Ihrer Erfahrung nach den Ausschlag bei der Vergabe von Übersetzungsrechten an deutsche Verlage? (bitte Angaben in Prozent mit Gesamtsumme 100 Prozent)

Total Probanden: 60 für diese Frage

→ Vorschusshöhe

Wert	Anzahl	Prozent	
0	1	2%	■
5	1	2%	■
10	1	2%	■
20	2	3%	■
30	1	2%	■
40	8	14%	■
45	1	2%	■
47	1	2%	■
50	12	20%	■
60	11	19%	■
70	7	12%	■
75	1	2%	■
80	5	8%	■
85	1	2%	■
90	2	3%	■
95	1	2%	■
100	3	5%	■

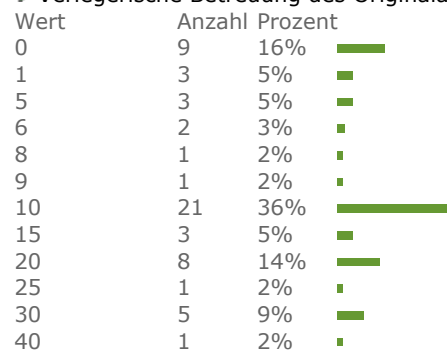
Werte: 59 - Summe: 3382 - Mittelwert: 57.32

→ Höhe der laufenden Absatzbeteiligung

Wert	Anzahl	Prozent	
0	4	7%	■
1	1	2%	■
2	1	2%	■
5	3	5%	■
6	1	2%	■
10	9	16%	■
15	1	2%	■
20	6	10%	■
25	3	5%	■
28	1	2%	■
30	11	19%	■
40	9	16%	■
50	7	12%	■
95	1	2%	■

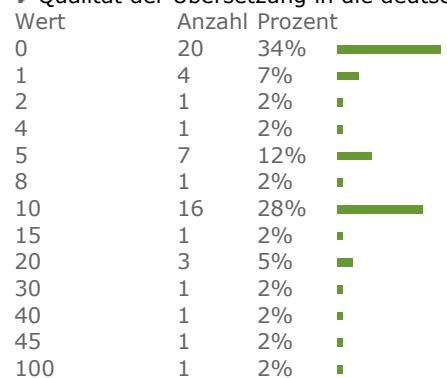
Werte: 58 - Summe: 1487 - Mittelwert: 25.63

➔ Verlegerische Betreuung des Originalautors



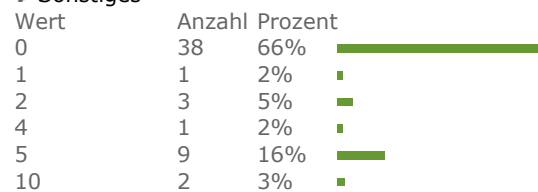
Werte: 58 - Summe: 677 - Mittelwert: 11.67

➔ Qualität der Übersetzung in die deutsche Sprache



Werte: 58 - Summe: 503 - Mittelwert: 8.67

➔ Sonstiges



25688 - Umfrage an die Hardcoververlage in Deutschland bezüglich der Auswirkungen der jüngsten BGH-Urteile zur Übersetzungsvergütung

20	1	2%	■
50	1	2%	■
100	2	3%	■

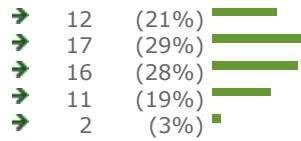
Werte: 58 - Summe: 346 - Mittelwert: 5.96

Anzahl Probanden (Anteile der Eingaben)

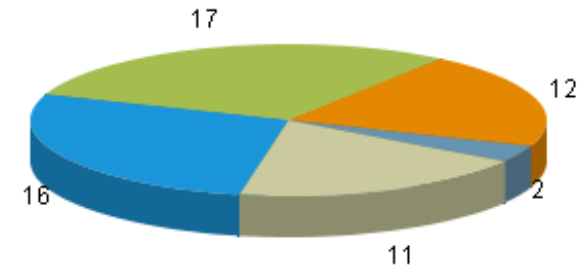
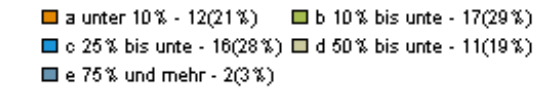
	Anz. Werte		Mittelwert Werte	Summe Werte	Anteil Gesamt	
➔	59	(98% der Probanden)	57.32	3382	(52.8%)	Vorschusshöhe
➔	58	(97% der Probanden)	25.64	1487	(23.2%)	Höhe der laufenden Absatzbeteiligung
➔	58	(97% der Probanden)	11.67	677	(10.5%)	Verlegerische Betreuung des Originalautors
➔	58	(97% der Probanden)	8.67	503	(7.8%)	Qualität der Übersetzung in die deutsche Sprache
➔	58	(97% der Probanden)	5.97	346	(5.4%)	Sonstiges

Wie hoch ist in Ihrem Verlag der Umsatzanteil, der auf die übersetzten Titel fällt?

Total Probanden: 58 für diese Frage

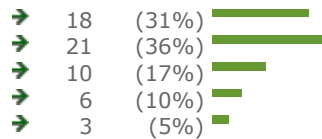


unter 10%
10% bis unter 25%
25% bis unter 50%
50% bis unter 75%
75% und mehr



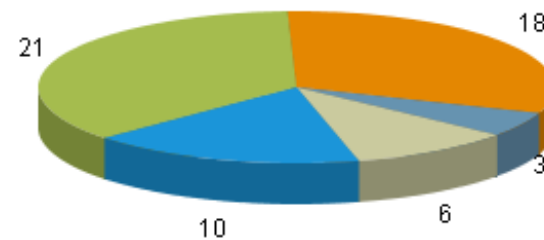
Wie groß ist der Anteil der übersetzten Bücher, mit denen Sie einen Gewinn erzielen,?

Total Probanden: 58 für diese Frage



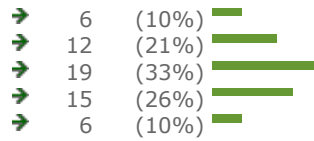
unter 10%
10% bis unter 25%
25 bis unter 50%
50% bis 75%
mehr als 75%

a unter 10% - 18(31%) b 10% bis unte - 21(36%)
c 25 bis unter - 10(17%) d 50% bis 75% - 6(10%)
e mehr als 75% - 3(5%)

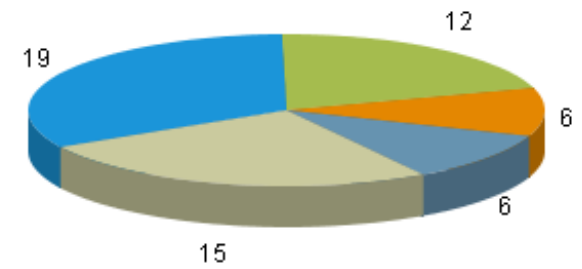
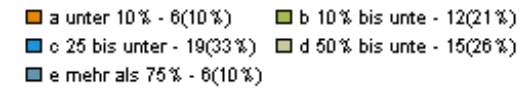


Wie groß ist der Anteil der Bücher (insgesamt), mit denen Sie einen Gewinn erzielen?

Total Probanden: 58 für diese Frage

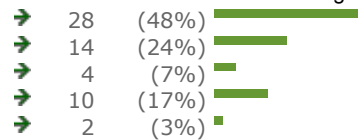


unter 10%
10% bis unter 25%
25 bis unter 50%
50% bis unter 75%
mehr als 75%



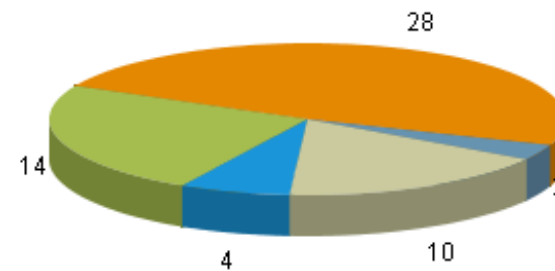
Für wie viel Prozent Ihrer übersetzten Bücher vergeben Sie Lizenzen an Taschenbuchverlage bzw. für Buchclub-, Weltbild-, oder Sonderausgaben?

Total Probanden: 58 für diese Frage



unter 10%
10% bis unter 25%
25% bis unter 50%
50% bis unter 75%
mehr als 75%

a unter 10% - 28(48%) b 10% bis unte - 14(24%)
c 25% bis unte - 4(7%) d 50% bis unte - 10(17%)
e mehr als 75% - 2(3%)



Welcher Autorenanteil an Lizenz Erlösen wird von den ausländischen Verlagen bzw. Agenturen in der Regel gefordert und von Ihnen gewährt?
 (Bitte jeweils Angaben in Prozent der abgeschlossenen Verträge.)

Total Probanden: 56 für diese Frage

→ 50%

Wert	Anzahl	Prozent	
0	17	30%	██████████
1	1	2%	█
4	1	2%	█
5	4	7%	████
7	1	2%	█
10	6	11%	██████
15	2	4%	██
20	6	11%	██████
25	1	2%	█
30	1	2%	█
40	3	5%	███
50	4	7%	████
60	1	2%	█
75	1	2%	█
100	6	11%	██████
109	1	2%	█

Werte: 56 - Summe: 1461 - Mittelwert: 26.08

→ 60%

Wert	Anzahl	Prozent	
0	10	18%	██████
10	1	2%	█
25	1	2%	█
40	3	5%	███
45	1	2%	█
50	6	11%	██████
60	5	9%	█████
70	1	2%	█
75	1	2%	█
80	11	20%	███████
85	2	4%	██
90	5	9%	█████
95	2	4%	██
98	1	2%	█
100	6	11%	██████

Werte: 56 - Summe: 3333 - Mittelwert: 59.51

→ 70%

Wert	Anzahl	Prozent
0	32	57%
1	2	4%
5	7	13%
10	5	9%
12	1	2%
20	3	5%
30	1	2%
40	3	5%
50	2	4%

Werte: 56 - Summe: 409 - Mittelwert: 7.3

→ 80%

Wert	Anzahl	Prozent
0	51	91%
1	1	2%
5	3	5%
10	1	2%

Werte: 56 - Summe: 26 - Mittelwert: 0.46

Anzahl Probanden (Anteile der Eingaben)

Anz. Werte	Mittelwert Werte	Summe Werte	Anteil Gesamt
→ 56 (100% der Probanden)	26.09	1461	(27.9%)
→ 56 (100% der Probanden)	59.52	3333	(63.7%)
→ 56 (100% der Probanden)	7.3	409	(7.8%)
→ 56 (100% der Probanden)	0.46	26	(0.4%)

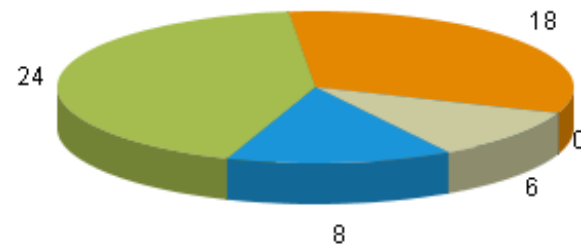
Wie hat sich der Anteil des Originalautors bzw. Originalverlags bei übersetzten Büchern in den letzten 10 Jahren nach Ihrer Einschätzung entwickelt?

Total Probanden: 56 für diese Frage

➔	18	(32%)	█
➔	24	(43%)	█
➔	8	(14%)	█
➔	6	(11%)	█
➔	0	(0%)	█

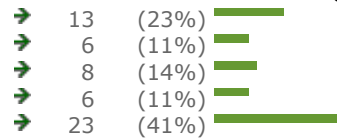
gleich geblieben
leicht gestiegen
stark gestiegen
leicht gesunken
stark gesunken

a gleich gebli - 18(32%) b leicht gesti - 24(43%)
c stark gestie - 8(14%) d leicht gesun - 6(11%)
e stark gesunk - 0(0%)



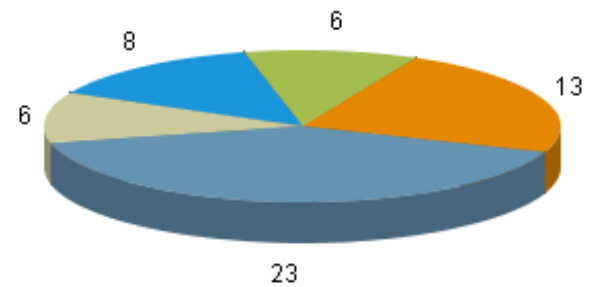
Mit wie vielen Übersetzern haben Sie seit dem 1.6.2001 Verträge geschlossen?

Total Probanden: 56 für diese Frage



bis zu 5
5 bis unter 10
10 bis unter 20
20 bis unter 50
mehr als 50

a bis zu 5 - 13(23%) b 5 bis unter - 6(11%)
c 10 bis unter - 8(14%) d 20 bis unter - 6(11%)
e mehr als 50 - 23(41%)

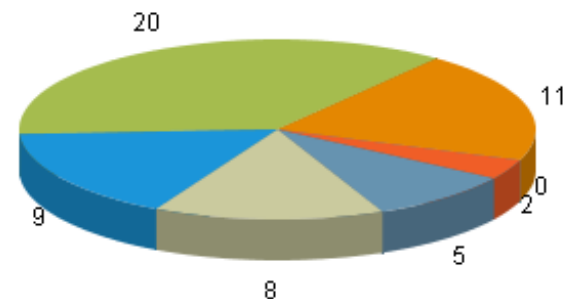


Wie hoch wären die Nachzahlungen, die entstehen würden, wenn alle Übersetzer, die Ihnen laut BGH zustehenden Nachzahlungsansprüche in Bezug auf die Lizenz Erlöse (1/5 der Beteiligung des Autors d.h. z.B. 12% des Lizenz Erlöses bei einem Autorenanteil von 60% ohne Verrechnung mit gezahlten Normseitenhonoraren) geltend machen würden?

Total Probanden: 55 für diese Frage

→ 11 (20%)	Keine Nachzahlungen
→ 20 (36%)	Nachzahlungen bis 3% des Jahresumsatzes
→ 9 (16%)	Nachzahlungen von 3% bis unter 5% des Jahresumsatzes
→ 8 (15%)	Nachzahlungen von 5% bis unter 10% des Jahresumsatzes
→ 5 (9%)	Nachzahlungen von 10% bis unter 25% des Jahresumsatzes
→ 2 (4%)	Nachzahlungen von 25% bis unter 50% des Jahresumsatzes
→ 0 (0%)	Nachzahlungen von 50% bis unter 100% des Jahresumsatzes
→ 0 (0%)	Nachzahlungen höher als ein Jahresumsatz

■ a Keine Nachza - 11(20%)
 ■ b Nachzahlung - 20(36%)
 ■ c Nachzahlung - 9(16%)
 ■ d Nachzahlung - 8(15%)
 ■ e Nachzahlung - 5(9%)
 ■ f Nachzahlung - 2(4%)
 ■ g Nachzahlung - 0(0%)
 ■ h Nachzahlung - 0(0%)





<http://www.onlineumfragen.com>

Support: info@onlineumfragen.com oder <http://www.onlineumfragen.com/3kontakt.cfm>

© 2011 by onlineumfragen.com GmbH - Switzerland