

Kurzfassung einer Studie zur Honorarsituation der Übersetzer

Die Reform des Urhebervertragsrechts

Ausgangspunkt der Reform des Urhebervertragsrechts war die Einsicht in die unzureichende soziale Absicherung und Lage der selbstständigen Künstlerinnen und Künstler und Publizistinnen und Publizisten in Deutschland. Auch wenn bspw. der Bericht der Bundesregierung über die soziale Lage der Künstlerinnen und Künstler in Deutschland (2000) eine klare Aussage vermeidet, so zeigt er doch auf, dass Selbständige, die einem künstlerischen Beruf nachgehen, in ihrer Mehrheit „in der Sahelzone der Einkommen arbeiten“, wie es Fred Breinersdorfer, der Vorsitzende des Verbandes deutscher Schriftsteller (VS), in einem Bundestagshearing ausdrückte (2001: 24).

Die Einkommenssituation von Übersetzern

Kennzeichnend für alle künstlerischen Tätigkeiten, auch die des Übersetzens, die zumeist eine akademische Ausbildung voraussetzen, ist das geringe durchschnittliche Einkommen. So kamen die durch die Künstlersozialkasse (KSK) erfassten 1.702 Übersetzerinnen und Übersetzer 1999 auf einen durchschnittlichen Brutto-Jahresverdienst von 21.932 DM (vgl. Bericht der Bundesregierung 2000: 13). Auffallend ist dabei die große Spreizung bei den Einkommen insgesamt und insbesondere bei den Honoraren, die maßgeblich die Einkommensverhältnisse bestimmen.

Honorarumfragen weisen erhebliche Schwankungen der Seitenhonorare aus – nach dem Homburg-Gutachten¹ liegen bis zu 20 % der Honorare unter 10 €(Sachbuch- Taschenbuch) oder bis zu 2/3 unter 12,50 €(Belletristik-Taschenbuch), aber selbst bei Belletristik-Hardcover liegen nur 2,5% der Honorare über 20 €.

Nach Abzug von Betriebsausgaben, Urlaub und durchschnittliche Krankheitszeiten eingerechnet, ergibt sich so ein mögliches Jahresbruttoeinkommen zwischen 9000 und 20000 Euro. Selbst `Spitzeneinkommen´ liegen damit weit unter der Vergütung von Verlagsangestellten mit vergleichbarer Qualifikation und Aufgabe (Lektoren – tarifliches Jahreseinkommen zwischen 37.000 €und 45.000 €). Rücklagen für Alter, Krankheit und andere Wechselfälle einer selbstständigen Existenz können davon nicht gebildet werden.

Die Verweigerungshaltung der Verleger

Ziel der Reform war es, mit dem „Gesetz zur Stärkung der vertraglichen Stellung von Urhebern und ausübenden Künstlern“ (so der amtliche Titel des Gesetzes) das Ungleichgewicht zwischen Urhebern und Verwertern bei Vertragsschluss jedenfalls zu mildern und damit die Vergütungssituation zu verbessern; im Gesetzgebungsverfahren war es insbesondere immer wieder auch die Situation der literarischen Übersetzer, die als besonders signifikantes Beispiel für ein Ungleichgewicht und für unangemessene Honorare angeführt wurde.

Die wesentlichen Instrumente, die das Gesetz zur Beseitigung oder Milderung des Ungleichgewichts und zur Verbesserung der Honorarsituation vorsieht, sind der unabdingbare Anspruch auf eine angemessene Vergütung und das Verfahren zur Herbeiführung ‚gemeinsamer Vergütungsregeln‘.

Die Verwerterverbände, insbesondere die Verleger, haben im Gesetzgebungsverfahren durchgesetzt, dass das ursprünglich vorgesehene Verfahren mit einer Zwangsschlichtung für den Fall der Nicht-Einigung fallen gelassen und durch ein Schlichtungsverfahren ohne verbindlichen Spruch ersetzt wurde. Sie haben dies nicht zuletzt mit der Begründung und Zusage erreicht, dass eine Einigung über angemessene Vergütungen in einem freiwilligen Verfahren erzielt werden könne. Die Bundesjustizministerin sagte dazu bei der Verabschiedung des Gesetzes:

¹ Gutachten von Prof. Dr. Christian Homburg, Mannheim, „Betriebswirtschaftliche Auswirkungen möglicher Veränderungen der Honorarsituation in Verlagen als Folge der Urheberrechtsnovellierung“ vom 15.10.03, erstellt im Auftrag des Verleger-Ausschusses des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels.

„Heute erinnere ich die Verwerter und ihre Verbände, die uns immer wieder versichert haben, es werde auch ohne gesetzgeberischen Druck zu gemeinsamen Vergütungsregeln kommen, an ihre Worte und diese Zusagen. Wir werden sehr sorgfältig beobachten, ob den Worten Taten folgen werden... Wir akzeptieren mit diesem Vorschlag Nordrhein-Westfalens ganz ausdrücklich die Behauptung aus dem Bereich der Kulturwirtschaft, sie sei selbst an angemessenen Vergütungen interessiert.“

Drei Jahre nach Verabschiedung des Gesetzes versuchen die Verleger allerdings, sich der Diskussion um gemeinsame Vergütungsregeln zu entziehen und behaupten, die bisher bezahlten Vergütungen seien bereits angemessen.

Maßstab für eine angemessene Vergütung

Angemessen ist eine Vergütung, „wenn sie dem entspricht, was im Geschäftsverkehr nach Art und Umfang der eingeräumten Nutzungsmöglichkeit unter Berücksichtigung aller Umstände üblicherweise und redlicherweise zu leisten ist“ (§ 32 Abs. 2 UrhG). Maßstab ist die Branchenpraxis, soweit sie redlich ist. Schon die große ‚Streubreite‘ der Übersetzerhonorare weist einen beträchtlichen Teil als nicht mehr angemessen aus.

Woher aber der Maßstab, ob die üblicherweise bezahlten Honorare ‚redlich‘ und damit angemessen sind?

Die Verleger und ihnen folgend das Homburg-Gutachten stellen allein auf die betriebswirtschaftliche Situation ab: würden die durchschnittlich bezahlten Honorare erhöht, so Homburg, so würden zahlreiche Verlage keine Gewinne mehr erzielen. Schon ein garantiertes Mindest-Übersetzerhonorar von 10 €je Normseite und 0,5% (Taschenbuch) bzw. 1% (Hardcover) vom Nettoladenpreis – damit wäre ein Jahresbruttoeinkommen von ca. €15.000 zu erzielen – würden nach Darstellung Homburgs 12,5 % der Verlage in die Verlustzone bringen, die Vorstellungen des VdÜ gar (22 €- 34 €je Normseite und 3 % vom Nettoladenpreis) würden diesen Berechnungen zufolge für nahezu die Hälfte der Verlage Verluste bedeuten.

Der Ausgangspunkt für die Beurteilung der Angemessenheit ist allerdings falsch gewählt. Schon im Gesetzgebungsverfahren wurde über die Feststellung der Angemessenheit diskutiert. Dabei war die angemessene Beteiligung an den Verwertungserlösen ein – aber nicht der einzige Maßstab. Dabei ist schon der Verwertungserlös nicht gleichzusetzen mit dem betriebswirtschaftlichen Ergebnis, das von zahlreichen anderen Kostenfaktoren abhängt.

Es ist aber weiter zu differenzieren: ein Urheber als Schöpfer eines Originalwerks, das er über einen Verwerter ‚vermarktet‘, trägt ein anderes Risiko als ein Urheber, der im Auftrag eines Verwerter ein Werk schafft oder ein Originalwerk für einen Verwerter überarbeitet, aufführt oder übersetzt. Der Verlag, der einen Übersetzer beauftragt, um ein Werk auf dem deutschen Markt verwerten zu können, kann redlicherweise das Verlustrisiko nicht auf den Übersetzer abwälzen. Maßstab für die Angemessenheit der Vergütung für eine Tätigkeit, die – anders als die Tätigkeit freier Autoren – als Auftragsstätigkeit erfolgt, ist die Möglichkeit der Remuneration der investierten erforderlichen Ausbildung und die Ermöglichung einer angemessenen Lebensführung. Dies legt den Vergleich mit den Einkommensmöglichkeiten Angestellter mit vergleichbaren Ausbildung und Verantwortung – z.B. Lektoren – nahe, wobei die besonderen Risiken einer selbstständigen Tätigkeit ausgeglichen werden müssen.

Strukturell bedeutet dies, dass das Übersetzerhonorar sich aus einem festen Honorar (Seitenhonorar) und einem erfolgsbezogenen (Anteil am Nettoverkaufspreis) zusammensetzen muss; materiell, dass auch das Honorar für nicht erfolgreiche Titel nicht völlig aus der Zone eines angemessenen Einkommens herausfallen darf.

Die betriebswirtschaftliche Argumentation der Verleger im Homburg- Gutachten

Abgestellt wurde allein auf das Jahr 2002 – daraus ergeben sich (mindestens) zwei Fehlerquellen: zum einen handelte es sich um ein ausgesprochenes Krisenjahr in der Verlagsbranche, die Situation wird dort jetzt günstiger eingeschätzt. Die Beurteilung der Leistungsfähigkeit einer Branche erfordert einen längeren Zeitraum, um zufällige und untypische Ergebnisse auszuschalten. Das mindert den Aussagewert des Gutachtens bereits erheblich.

Das Gutachten lässt auch unberücksichtigt, dass gerade auch in der Verlagsbranche ein Verdrängungswettbewerb geführt wird – wie er etwa jüngst im Konflikt zwischen Bertelsmann und dem Börsenverein deutlich geworden ist –, der die Rahmenbedingungen vieler Verlage zusätzlich erschwert und ihre Überlebensfähigkeit mindert. Noch so niedrige Honorare können aber nicht die Folgen eines solchen Wettbewerbs ausgleichen – oder anders gewendet: der Verdrängungswettbewerb, der Ursache für die schwierige wirtschaftliche Situation vieler kleiner Verlage ist, kann ‚redlicherweise‘ von den Verlagen nicht als Argument genutzt werden, um die unangemessen niedrigen Honorare der Übersetzer, die außerhalb dieses Verdrängungswettbewerbs stehen, zu begründen.

Eine seriöse betriebswirtschaftliche Argumentation muss Ursachen einer unzureichenden Erlössituation und

Wirkungen der Veränderung unterschiedlicher Kostenarten auseinander halten.

Der Hauptfehler ist allerdings, dass alle Rechnungen „ceteris paribus“ angestellt werden: Das Gutachten unterstellt für seine Berechnungen und Schlussfolgerungen, dass alle anderen Bestandteile der angestellten Ertragskraftrechnung – Erlöse wie Kosten – unveränderbar seien. Es wird im Ergebnis unterstellt, dass erhöhte Honorarkosten nicht in die Preiskalkulation Eingang finden, sondern allein vom Ertrag abgehen würden. Tatsächlich sind Honorare – wie andere Kostenarten – ein Faktor betriebswirtschaftlicher Kalkulation und nicht umgekehrt eine Resultante.

Damit wird auch – bewusst - übersehen, dass gemeinsame Vergütungsregeln Standards für eine Branche setzen und damit – in diesem Punkt – vergleichbare Konkurrenzbedingungen schaffen, die sich ggfls. auch auf die Preise auswirken können. Die Übersetzerhonorare für vergleichbare Übersetzungsleistungen schwanken, wenn man die je niedrigsten und höchsten Honorargruppen beiseite lässt, um den Faktor 3: die Spanne liegt nach Angaben der Verlage für vergleichbare Leistungen zwischen 7,50 € und 20 € je Normseite: eine solche Schwankungsbreite ist – zu recht – im Bereich angestellter und tarifierter Berufe undenkbar. Das unterstreicht drastisch die Notwendigkeit von angemessenen Mindestsätzen.

Nach Homburg beträgt der Anteil der Honorare an den Kosten der Verlage durchschnittlich 14,1%; davon entfallen 86,9% auf Urheber, das entspricht 12,3% an den Kosten. Davon wiederum entfallen 11,4% auf die Übersetzer, das sind 1,4% der durchschnittlichen Gesamtkosten laut Homburg. Selbst eine Erhöhung der Honorare für Übersetzer um 50% in einem Schritt würde also im Durchschnitt auf der Kostenseite zu einer Kostenerhöhung um 0,7% führen; selbst voll auf den Buchpreis umgelegt ergäbe sich eine Erhöhung um weniger als ein halbes Prozent des Ladenverkaufspreises – 4 bis 5 Cent bei einem Buch, das im Buchhandel 10 € kostet.

Fazit:

Das Urhebervertragsrecht will die Verhandlungsparität zwischen Urhebern und Verwertern herstellen, um eine angemessene Vergütung zu sichern – damit wollte der Gesetzgeber die Honorar- und Einkommenssituation von Urhebern verbessern. Gerade die Vergütungen der Übersetzer sind im Gesetzgebungsverfahren immer wieder als prägnantes Beispiel für unangemessen niedrige Honorare angeführt worden.

Übersetzer können bei den durchschnittlich gezahlten Honoraren allenfalls ein Einkommen erzielen, das weniger als der Hälfte des Einkommens eines vergleichbar qualifizierten Angestellten mit vergleichbarer Aufgabe entspricht.

Der Maßstab für die Angemessenheit einer Vergütung für Übersetzer muss deren besonderer Situation Rechnung tragen: Übersetzer werden vom Verlag beauftragt und haben auf Auswahl und Vermarktung des Werks keinen Einfluss. Deswegen ist der Verwertungserlös – der nicht mit dem betriebswirtschaftlichen Verlagsergebnis gleichgesetzt werden kann – bei Übersetzern nur sehr eingeschränkt ein tauglicher Maßstab. Maßstab müssen vielmehr Verdienstchancen sein, die ein Einkommen ermöglichen, das dem eines Verlagslektors als etwa vergleichbarer Tätigkeit entspricht und die besonderen Bedingungen und Risiken einer selbstständigen Tätigkeit berücksichtigt.

Die betriebswirtschaftliche Argumentation der Verleger und des Homburg-Gutachtens ist verfehlt: Schon die Prämissen sind fragwürdig und wenig aussagekräftig. Insbesondere aber werden Honorare als Resultante betriebswirtschaftlicher Rechnung behandelt, statt als Faktor, der in die Rechnung eingeht. Damit werden mögliche Erlösprobleme einzelner Verlage, die völlig andere Ursachen haben, als Faktor für die Berechnung angemessener Honorare herangezogen und der Verdrängungswettbewerb in der Verlagsbranche zu Lasten der Urheberhonorare ausgetragen. Tatsächlich machen die Übersetzerhonorare durchschnittlich gerade 1,4 % der Kosten der Verlage aus.

Auf Dauer sichert nur eine Vergütung, die der Qualifikation und der Aufgabe Rechnung trägt und sich mit der Vergütung vergleichbarer angestellter Berufe messen kann, die Qualität von literarischen und nichtliterarischen Übersetzungen.

IMU–Institut München, 24.03.2004
(Frank Rehberg) (Gerd Nies) (Thomas Meyer-Fries)