

# Kurs auf einen Kompromiss

**Honorar** Übersetzer und Verleger vereint die Begeisterung für Literatur. Beide wollen sie gute Bücher machen. Doch seit Jahren entzweit sie auch der Streit ums Geld. Auf Einladung des BÖRSENBLATTS haben nun der Verleger Nikolaus Hansen und der Übersetzer Frank Heibert nach Wegen aus dem Zwist gesucht.



**Sie haben sich eben sehr herzlich begrüßt. Können Sie sich vorstellen, einander im Streit ums Geld vor Gericht zu begegnen?**

*Heibert:* Nein. Ich gestalte Arbeitsbeziehungen immer so, dass es bei Meinungsverschiedenheiten ausreichend Spielraum gibt. Zudem achte ich bei meinen Verträgen darauf, dass die Wahrscheinlichkeit, dass es zu Konflikten kommt, äußerst gering ist, sonst unterschreibe ich nicht. Und auch für den Fall, dass das von mir übersetzte Buch zum Bestseller wird, gibt es Möglichkeiten, sich auf eine für beide Seiten akzeptable Nachhonorierung zu einigen. Ich könnte mir vorstellen: Bei den Fällen, die vor Gericht kamen, wurden bereits die Verträge nicht ideal ausgehandelt.

*Hansen:* Es gibt Übersetzer, mit denen ich im Augenblick nicht arbeite, weil ich die Befürchtung habe, dass ich im Nachhinein für etwas verhaftet werde, das ich nicht vereinbart habe. Aber es ist nicht so, dass wir alle gelähmt sind. Wir schließen natürlich auch weiter Verträge miteinander ab. Dabei erwarte ich allerdings – und das wird von mir in den Vertragsverhandlungen auch offen angesprochen –, dass das, was vereinbart wird, gilt, egal wie der ganze Streit ausgeht.

**Herr Heibert, Sie zählen zu den renommiertesten Übersetzern, können mithin Verträge vereinbaren, die Ihnen relativ gute Einnahmen beschern. Der Übersetzerverband will das jetzt standardisieren. Geht das?**

*Heibert:* Ich schließe Verträge ab, mit denen ich mich angesichts der Verhältnisse in der Buchbranche einverstanden erklären kann, gut leben kann ich davon nicht. Im Übersetzerstreit geht es um Grundsätzlicheres: Wie lässt sich die Situation der Übersetzer, die – da sind sich alle einig – nicht gut ist, verbessern, ohne die Situation der Verlage, die natürlich auch Geld ver-

dienen wollen und müssen, aus den Augen zu verlieren. Tatsache ist, dass ich ohne eigene Quersubventionierung aus anderen Tätigkeiten als Buchübersetzungen – also Theaterübersetzungen etwa, die im Übrigen zeigen, dass eine andere Honorarpraxis möglich ist –, ein äußerst bescheidenes Leben führen müsste.

*Hansen:* Nur so viel vorweg, damit hier kein falscher Eindruck hinsichtlich möglicher Honorierungsmodelle entsteht: Die Praxis der Theaterverlage, also Übersetzungen pro Aufführung, pro verkaufter Eintrittskarte, zu honorieren, taugt nicht als Vorbild für uns. Das Theaterwesen ist anders als das Buchgeschäft ein subventioniertes Kulturgewerbe. Es sind erhebliche Gelder involviert, die nicht aus dem wirtschaftlichen Erlös des Produkts stammen.

*Heibert:* Mir geht es nicht darum, eine Leistung zu subventionieren, sondern um den Status des Übersetzers als Urheber.

**Was folgt daraus, wenn Übersetzer als Urheber betrachtet werden?**

*Hansen:* Ich bin der Ansicht, dass Übersetzer Urheber sind. Urheberrechtliche Leistung bedeutet, dass ein Wert geschaffen worden ist, dessen geldwerte Weiterverwertung demjenigen, der ihn geschaffen hat, einen finanziellen Anspruch garantiert. Wer also versucht, die Dinge nachträglich so zurechtzurechnen, dass die Aussicht des Übersetzers auf zusätzliche finanzielle Erlöse aus seinem urheberrechtlichen Anspruch zur bloßen Makulatur wird, der verkennt Sinn und Buchstabe des Urheberrechts. Konkret bedeutet das für mich, dass ich Übersetzer als am Umsatz beteiligte Honorarempfänger sehe und ihr Seitenhonorar als Vorschuss betrachte. Es geht darum, klar zwischen zwei Honorierungsmöglichkeiten zu unterscheiden: der festen Bezahlung eines Auftragsempfängers ➤

*Interview:  
Holger Heimann*

► oder – demgegenüber – einer urheberrechtlichen Beteiligung. Übersetzer wollen gern beides, das geht nicht.

**Heibert:** Übersetzen ist eine Zwittertätigkeit. Übersetzer erhalten einen Auftrag, haben be-

zweigleisiges Honorierungsmodell für ein und dieselbe Arbeit. Wer an Chancen teilhaben will, muss auch an den potenziellen Risiken teilnehmen.

**Das Münchner Modell (Seite 29) kombiniert Seitenhonorare als Vorschussgrundlage mit einer urheberrechtlichen Beteiligung ...**

**Heibert:** Das Münchner Modell, das kann sich jeder leicht ausrechnen, bringt für die allermeis-

ter am Absatz überproportional zu beteiligen – also ihm die Chance zu geben, deutlich mehr zu verdienen als den über das Seitenhonorar definierten garantierten Vorschuss – und ihm im Gegenzug abzuverlangen, ein geringeres Grund-Seitenhonorar zu akzeptieren. Zum anderen ist Mare kein Verlag, der reihenweise große Bestseller macht. Für Verlage, die höhere Auflagen verkaufen, bedeutet die Honorierung nach dem Münchner Modell vermutlich in vielen Fällen erheblich höhere Ausgaben. Das Modell bietet für die grundlegende Debatte um den Urheberstatus von Übersetzern eine faire Ausgangsbasis. Ob es am Ende hinsichtlich der Honorierung das letzte Wort sein muss, darüber kann ich nur schwer etwas sagen, dazu müsste ich die Gesamtheit der Verlagskalkulationen überblicken. Grundsätzlich aber gibt es überhaupt keinen Grund, warum die Verlage dafür sorgen sollten, dass die Übersetzer nicht hart arbeiten müssten. Es kann keine Garantie für ein auskömmliches Einkommen geben. Übersetzer sind freie Unternehmer, die Vereinbarungen mit einzelnen Verlagen eingehen. Die Verlage sind keine Wunsch-erfüller, genauso wenig wie ihnen irgendwelche Wünsche erfüllt werden.

**Heibert:** Die Verlage sollen nicht dafür sorgen, dass die Übersetzer nicht mehr hart arbeiten müssen, und um irgendwelche Sozialprogramme geht es auch nicht. Trotzdem muss es doch möglich sein, mehr zu verdienen als ein Hartz-IV-Empfänger, um zumindest eine Chance zu haben, aus dem Würgegriff der Akkordarbeit rauszukommen, wo kein Euro fließt, ohne nicht wieder andert-halb Zeilen übersetzt zu haben. Das geht nur mit einer realistisch ausgestalteten Umsatzbeteiligung. Ich verstehe, dass die Verlage das nicht alleine schultern

**Frank Heibert, 1960 geboren, ist seit 1983 Literaturübersetzer aus dem Englischen, Französischen, Italienischen und Portugiesischen. Er war Mitbegründer des Zebra Literaturverlags. Derzeit übersetzt Heibert die neuen Romane von Richard Ford und Don DeLillo, die im Herbst beim Berlin Verlag und bei Kiepenheuer & Witsch erscheinen.**



alle © Cordula Giese



»Neben dem legitimen Vertreten der eigenen Interessen muss man auch sehen, wo der andere steht«

**Frank Heibert**

stimmte Fristen einzuhalten. Das könnten Autoren gar nicht, weil es Kreativität nicht auf Knopfdruck gibt. Auf der anderen Seite ist der kreative Anteil unserer Arbeit enorm, wir sind gewissermaßen Koautoren, die in unserer Sprache das nachschaffen müssen, was der Autor in seiner vorgebildet hat. Also muss bei der Honorierung beides berücksichtigt werden – und sowohl ein nicht verrechenbares Grundhonorar als auch eine Beteiligung gezahlt werden, die wirklich greift und nicht bloß eine Absichtserklärung ist. Wie man das zueinander ins Verhältnis setzt, ist Sache von Detailverhandlungen.

**Hansen:** Übersetzen ist zwar eine Zwittertätigkeit, wie von Frank Heibert richtig beschrieben – das rechtfertigt aber nicht ein

ten Übersetzer keinerlei Verbesserung. Es ist, mit Verlaub, eine Mogelpackung.

**Herr Hansen, sind die Regelungen des Münchner Modells ausreichend?**

**Hansen:** Wir haben beim Mare Buchverlag wenige Titel im Programm, bei denen wir nach dem Münchner Modell nachzahlen müssten. Das liegt zum einen daran, dass wir die Konditionen des Modells ohnehin schon weitgehend erfüllen – mit einem Seitenhonorar im oberen Bereich sowie einer Nebenrechtsbeteiligung. Übrigens: Zu einer vertraglichen Regelung gemäß dem vom Mare Buchverlag schon seit Jahren vorgeschlagenen Honorierungsmodell konnte sich bislang kein einziger Übersetzer bereifinden. Es sieht vor, den Überset-

können. Wir müssen gemeinsam einen Weg finden.

**Ein Bestandteil des Münchner Modells ist ein Fonds, von dem alle Übersetzer profitieren sollen. Wie bewerten Sie diesen?**

**Heibert:** Prinzipiell ist das eine gute Idee. Allerdings muss der Fonds so gestaltet werden, dass tatsächlich Einnahmen dabei herauspringen. Was bislang noch nicht der Fall ist.

**Hansen:** Ich halte den Fonds für das Kernstück des Münchner Modells – er bietet die Chance, eine marktwirtschaftlich bedingte Ungerechtigkeit, die auch durch die urheberrechtliche Anerkennung der Übersetzerarbeit oder durch einen Bestsellerparagrafen nicht behoben werden kann, zumindest teilweise auszugleichen: dass nämlich die besten Übersetzer mit den schwierigsten literarischen Übersetzungen keine Chance haben, jemals ein ihrer Arbeit und Leistung angemessenes Honorar zu erzielen.

**Die Zahl der literarischen Übersetzungen ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Schaden sich die Übersetzer mit ihren Forderungen letztlich also selbst?**

**Heibert:** Ich glaube, der Rückgang der Übersetzungen hat nur wenig mit dem Übersetzerstreit zu tun. Es ist klar, dass Verlage Bücher machen müssen, mit denen sie Geld verdienen. Da für Auslandsrechte viel Geld ausgegeben wurde, sind diese Titel immer teurer geworden. Zugleich gibt es einen Boom der deutschen Literatur, für die Verlage keine Übersetzungskosten haben. Also werden mehr Bücher mit deutschsprachigen Autoren gemacht.

**Hansen:** Ich glaube auch, dass der Rückgang fast nichts mit dem Streit zu tun hat. Kein Verlag wird

eine Übersetzung aus dem Programm nehmen, weil die Übersetzer möglicherweise höhere Honorare fordern. Der Rückgang hat mit der Einsicht zu tun, dass insgesamt viel zu viele Titel gemacht wurden. Tatsache aber ist, dass sich bei mindestens 50 Prozent der Übersetzungen nicht absehen lässt, ob diese Gewinn oder Verlust einbringen. Natürlich wollen die Verlage Geld verdienen, aber sie können derartige Profite nicht zuverlässig kalkulieren, da sich Bucherfolge nicht beliebig planen lassen – wofür die kurze Geschichte des Mare Buchverlages im Positiven wie im Negativen ein anschauliches Beispiel ist. Die Motive, Bücher zu machen, sind sehr vielschichtig. Dabei spielt die Person des Verlegers, die Tradition eines Hauses, die Ausrichtung des Programms eine Rolle, die Qualität eines Autors, eines Themas, eine politisch-kulturelle Dringlichkeit. Wenn es allerdings zu Honorarvereinbarungen kommen sollte, die dazu führen, dass Titel unter einer Auflage von 10000 Exemplaren für Verlage nicht mehr zu kalkulieren sind, dann kann ich mir vorstellen, dass Controller künftig sagen werden, diesen oder jenen Titel machen wir nicht.



**Und was geschieht, solange die Rechtssicherheit bleibt?**

**Hansen:** Wir machen Verträge mit Übersetzern, die als Einzelverträge Rechtssicherheit geben – Rechtssicherheit ist in der augenblicklichen Lage der Unübersichtlichkeit, in der das gewachsene partnerschaftliche und vertrauensvolle Verhältnis zwi-

schen Verlagen und Übersetzern arg strapaziert wird, von fundamentaler Bedeutung – natürlich bleibt ein Restrisiko, aber das ist vertretbar. Wir sind immer auch Partner und Freunde, wir sind nicht nur Gegner.

**Heibert:** Das wollte ich auch mal sagen. Wir haben beide dasselbe Ziel: Wir wollen gute Bücher machen und diese erfolgreich auf den Markt bringen. Und es soll möglichst allen gut dabei gehen. Schließlich verbindet uns, ganz pathetisch gesagt, die Liebe zur Literatur.

**Sie sagen, es geht um die Literatur. Verfolgt man die Gespräche, war der Eindruck oft der, dass Politik gemacht wurde. Es gab maximale Forderungen auf der einen und maximale Abwehr auf der anderen Seite ...**

*»Wir sind immer auch Freunde und Partner, wir sind nicht nur Gegner«*

*Nikolaus Hansen*



**Nikolaus Hansen, Jahrgang 1951, hat nach dem Studium fünf Jahre als Übersetzer gearbeitet. Später war er Verlagsleiter bei Rogner & Bernhard und bei Rowohlt. Heute leitet er den 2001 von ihm mitgegründeten Mare Buchverlag. Hansen hat zuletzt den Erzählband »Twilight of the Superheroes« von Deborah Eisenberg mitübersetzt, der bei Hanser erscheinen wird.**

► **Heibert:** Es gibt bestimmte gewerkschaftstypische Gepflogenheiten und Strategien zu verhandeln, das kann ich bei meinen eigenen Gesprächen anders handhaben. Es ist sehr viel gemauert worden auf Verlegerseite. Erst als lautstark extreme Forderungen aufgestellt wurden, kam Bewegung in die Sache. Auch wenn die lautstarken extremen Forderungen mir nicht liegen und natürlich auch ihren Anteil an einer Konfrontationsstimmung gehabt haben.

daran, dass erst durch ein Gesetz die Dinge in Bewegung gebracht werden konnten. Klüger wäre es gewesen, schon vorher in einem harmonischeren Klima und auf freiwilliger Basis aufeinander zuzugehen – wie wir es im Mare Buchverlag zum Beispiel mit unserem oben erwähnten Honorierungsmodell und mit der sichtbaren Anerkennung des Übersetzers als Urheber – durch die grundsätzliche Nennung des Übersetzers auf dem Schutzumschlag unserer Bücher – getan haben.

gungen für ausländische Autoren ließe sich ansetzen. Es gibt zum Teil prozentuale Beteiligungsunterschiede zwischen deutschen und ausländischen Autoren, die Differenz könnte genau der Bereich sein, wo Prozente für Übersetzer frei werden. Die Übersetzer tragen ihren Teil zu einer Lösung bei, indem sie sich flexibel darin zeigen, wie viel Prozent sie haben wollen, und sich etwa anstelle einer progressiven Beteiligung wie bei Autoren auf eine lineare einlassen. Man könnte weiter, ohne dass der Buchmarkt einbricht, festlegen, dass übersetzte Bücher ein wenig mehr kosten. Wenn Verlage zum dritten die aufgeblähten Programme auf ein vernünftigeres Maß schrumpfen, eröffnet sich vielleicht auch da Spielraum. Das ist unter Übersetzern sicher kein populärer Satz, aber es gibt einfach zu viele Bücher, keiner kann das wahrnehmen. Wenn an all diesen Stellen nicht radikal und revolutionär, sondern reformerisch etwas in Bewegung gebracht wird, dann können Freiräume entstehen.

**Hansen:** Jedes wirtschaftlich ausgerichtete Unternehmen würde all das gern tun, wobei ich einmal dahingestellt sein lasse, ob es die aus den Vorschlägen resultierenden Einsparungen lieber den Übersetzern oder sich selbst zugute kommen lassen würde ... Das Problem der Vorschläge ist, dass wir uns in einem marktwirtschaftlich organisierten Konkurrenzraum bewegen. Ich kann den ausländischen Agenten nur so lange weniger für ein Buch bieten, wie ich der einzige Interessent bin. Das ändert sich, wenn es Konkurrenten gibt, die sich einen Vorteil davon erhoffen, dass sie höhere Vorschüsse und Beteiligungen versprechen. Ähnliches gilt für die Preise übersetzter Bücher. In einem Markt, in dem schon der Unterschied zwischen Hardcover- und Taschenbuchpreisen kaum noch vermittelbar ist, dem Käufer erklären zu wollen, warum er für ein über-

§

RECHTSPRECHUNG

**Es sind mittlerweile 14 Klagen anhängig, über neun ist in erster Instanz, über fünf auch in zweiter Instanz entschieden. Die Richter in Berlin, Hamburg und München haben sehr unterschiedlich geurteilt. Festhalten lässt sich aber, dass die Urteile weder der einen noch der anderen Seite nützen.**

**Hat die Rechtsprechung vielleicht gerade insofern etwas Gutes bewirkt, als - da keine Seite zufrieden sein kann - die Parteien gewissermaßen an den Verhandlungstisch zurückgezwungen wurden?**

**Heibert:** Die Gerichte können vielleicht tatsächlich bei der Definition dessen helfen, was gerecht ist. Das, was man selbst als gerecht empfindet, und das, was der Richter entscheidet, wird nicht immer übereinstimmen. Man wird sich sicher in manchen Ansichten bestätigt finden, aber durchaus auch dazu kommen müssen, Abstand von nicht durchzusetzenden Forderungen zu nehmen. Die Rechtsprechung kann so zu einer Versachlichung führen, zu einer Klärung dessen, was durchsetzbar ist. Aber das ist ein Parallelschauplatz. Was dort vor Gericht stattfindet und wie wir miteinander umgehen, sind zwei verschiedene Dinge. Die persönliche Ebene ist im-

mer noch die entscheidende, das hoffe ich jedenfalls. Literatur ist etwas Persönliches. Die Freude, die in dieser Arbeit steckt, die sollten wir nicht vergessen und die sollte auch die Beziehungen prägen.

**Hansen:** Die Urteile werden als Bezugsreferenz eine gewisse Rolle spielen, aber sie sind augenblicklich nicht von entscheidender Bedeutung, da sie nicht letztinstanzlich sind. Grundsätzlich aber ist zu sagen, dass diese Auseinandersetzung – der so genannte Übersetzerstreit – nicht vor die Gerichte gehört. Auch wenn das im Augenblick einige der Beteiligten anders sehen: Die Form der gerichtlichen Auseinandersetzung wird im Endeffekt weder den Verlegern noch den Übersetzern bei der Wahrung ihrer berechtigten Interessen zugute kommen. Darum sollten wir – und dafür ist dieses Gespräch vielleicht ein Ansatz – schnellstmöglich zum offenen, vertrauensvollen außergerichtlichen Dialog zurückkommen.

**Hansen:** Wenn man in der mächtigeren Position ist, wie es die Verlage als Institution gegenüber dem einzelnen Übersetzer sind, verhandelt es sich leichter. Die Verleger haben die Übersetzer nicht immer feinfühlig behandelt. Es war nicht klug, den Übersetzern über Jahre mit äußerster Unnachgiebigkeit zu begegnen, anstatt stärker auch Übersetzerinteressen zu berücksichtigen. Die Verleger haben sicher eine Teilschuld

**Welchen für beide Seiten akzeptablen Weg sehen Sie?**

**Heibert:** Wenn mehr Geld ausgegeben werden muss – und eine kostenneutrale Lösung kann es nicht geben –, dann liegt es nahe, sich die Kette derer, die mit dem Buch zu tun haben, von Anfang bis Ende anzuschauen und zu überlegen, wer etwas mittragen kann. Ich denke, bei den zum Teil exorbitanten Vorschüssen und Beteili-

setztes Buch mehr bezahlen soll als für das eines deutschen Autors, halte ich für schlechterdings unmöglich.

**Heibert:** Wenn mit Übersetzern als unverzichtbaren Urhebern, ja, als Trumpf geworben würde, statt sie als unvermeidliches Kostenübel zu empfinden und lieber unter ferner liefen zu sehen, wäre das den Buchkäufern vielleicht zu vermitteln. Die Covernennung, wie Mare sie macht, ist da ein sehr guter erster Schritt.

**Es gibt derzeit bereits eine Differenz in der Honorarstafel für ausländische und für deutsche Autoren. Lässt sich diese Differenz ausweiten? Es scheint doch ein plausibler Gedanke zu sein, dass der ausländische Autor dafür, dass er hier in einer guten Übersetzung auf den Markt kommt, einen Teil seines Honorars an den Übersetzer abgibt.**

**Hansen:** Für einen Autor, der übersetzt wird, erweitern sich die Einnahmemöglichkeiten enorm. Die Aufforderung, im Gegenzug dafür einen gewissen Verzicht zu leisten, liegt nahe. Aber der Weg, dies als eine Art Selbstverständnis zu etablieren – vor dem Hintergrund, dass die Verlage miteinander konkurrieren – ist langwierig und schwierig durchzuhalten. Es ist sicher richtig, über verschiedene Möglichkeiten nachzudenken, wie sich höhere Übersetzerhonorare finanzieren lassen, auch um Schärfe und Verfahrenheit aus der Debatte zu nehmen. Trotzdem wird am Ende immer die Frage zu beantworten sein, wo die Einigungsparameter zwischen den Kontrahenten angesiedelt sind. Beiträge von Dritten, ob nun Honorarverzicht von ausländischen Autoren oder auch der berühmte Goethe-Pfennig, mögen hilfreich und willkommen sein, sie liefern aber nicht die eigentliche Lösung.

### Wie kann ein Kompromiss gefunden werden?

**Hansen:** Wenn wir im Prinzip davon ausgehen, dass einer den anderen nicht erwürgen will, dann wird es leichter sein, Wege zu finden. Wir müssen uns darauf verständigen, dass Argumente auf beiden Seiten ernst genommen und nicht als Ausweichtaktiken betrachtet werden. In dem Sinne gilt es auch das Münchner Modell zu bewerten. Die Übersetzer sollten anerkennen, wie es gemeint ist, und vielleicht weniger darüber debattieren, ob es schon alles erfüllt, um es dann prompt als unseriösen Vorschlag abzuwimmeln.

**Heibert:** Ich finde nach wie vor, so, wie es gestaltet ist, sorgt es dafür, dass Übersetzungen die Verlage faktisch nicht mehr kosten würden als bisher. Und so scheint es auch gemeint zu sein. Was der geäußerten Absicht des Gesetzgebers, die Übersetzer besser zu stellen, nicht entspricht.

**Herr Heibert, wenn man den Übersetzerberuf ergreift, weiß man dann nicht, worauf man sich einlässt? Dass man nicht unbedingt reich davon wird, dafür aber die Vorzüge einer freien Tätigkeit genießen kann?**

**Heibert:** Klar, man weiß, dass man sich nicht die Villa und das Cabrio leisten kann. Und weil es ein verdammte schöner Beruf ist, nimmt man auch vieles in Kauf. Das än-



© Cornelia Giese

dert nichts an der Notwendigkeit dieser Debatte um unsere Einkommensverbesserung.

**Hansen:** Das eine ist die Frage des Geldes, das andere die des Renommées. Abseits einer kleinen Öffentlichkeit wird die Rolle der Übersetzer nicht genügend anerkannt. Das ist bitter. Ich halte deshalb Übersetzerpreise für enorm wichtig. Nicht so sehr wegen des Preisgeldes, sondern weil die Arbeit besondere Anerkennung verdient, manche Übersetzungen sind Meisterwerke.

**Sind Sie optimistisch, dass es zu einer Einigung kommt?**

**Hansen:** Jetzt, nach unserem Gespräch, bin ich das wieder. Manchmal sehe ich den Weg nicht, weil mir allseits die Bereitschaft, die Probleme und Nöte der anderen Seite zu verstehen, zu fehlen scheint. In den vergangenen Monaten galt das insbesondere für die Übersetzer. Ich bin in erster Linie Verleger, aber ich übersetze auch und habe daher eine gewisse Sensibilität für beide Seiten. Es muss und wird eine Lösung geben.

**Heibert:** Neben dem legitimen Vertreten der eigenen Interessen muss man auch sehen, wo der andere steht. Wenn das beide Seiten beherzigen ...

b

**Nikolaus Hansen und Frank Heibert: Kennen beide aus eigener Erfahrung auch die Nöte der anderen Seite**

### Münchner Modell

Das Münchner Modell geht von einem unabhängig vom Umsatz garantierten **Normseitenhonorar** aus, das sich an den bisher üblichen Vereinbarungen orientiert. Hinzu kommt eine mit dem Garantiehonorar verrechenbare **degressive Absatzbeteiligung** für jedes verkaufte Buch. Für Hardcover beläuft sich diese auf drei Prozent vom Nettoladenpreis (also den um die Mehrwertsteuer reduzierten Ladenpreis) bis 1000 verkaufte Exemplare, auf zwei Prozent bis 10 000 Exemplare und auf ein Prozent bis 50 000 Exemplare. Für jedes darüber hinaus verkaufte Hardcover sollen 0,25 Prozent an den Übersetzer fließen.

Für Taschenbücher oder Hardcover-Sonderausgaben gelten nach dem Modell die halben Sätze; die Beteiligung reicht also von 1,5 Prozent (bis 1000 Exemplare) bis 0,125 Prozent (ab 50 001 Exemplaren).

Bei **Nebenrechtsverwertungen** soll der Übersetzer fünf Prozent vom Anteil der Lizenznettoerlöse erhalten, der dem Verlag nach Abzug des an andere Rechteinhaber (vornehmlich also der Autoren, die häufig mehr als die Hälfte der Einnahmen erhalten) zu bezahlenden Erlösanteils verbleibt.

Zusätzlich zu diesen Zahlungen ist ein **Fonds** nach dem Vorbild des Diogenes Verlags vorgesehen. In diesen zahlt der Verlag für jedes mehr als 50 000-mal verkaufte Exemplar eines Buches einen Anteil vom Nettoerlös ein. Bei Hardcovern sind dies 0,25 Prozent, bei Taschenbüchern und Sonderausgaben 0,125 Prozent. Die in dem Fonds zusammengekommene Summe wird anteilmäßig an jeden einzelnen Übersetzer eines Verlags entsprechend der Zahl der von ihm übersetzten Seiten ausbezahlt.