

## Standpunkt

### **Definition der Berechnungsgrundlage für Lizenzhonorare<sup>1</sup> an Spieleautor\*innen in Verlagsverträgen**

Spieleautor\*innen sind als Urheber laut § 32 UrhG angemessen am Erfolg ihrer Werke zu beteiligen. Die absatzorientierte Vergütung der Spieleautor\*innen basiert bei einer verlagseigenen Verwertung zunächst auf der Zahl der verkauften Spiele. Ein wichtiger Faktor dabei ist die **Höhe** des zu vereinbarenden prozentualen Honorarsatzes<sup>2</sup>. Nicht minder entscheidend ist allerdings, **auf welcher Basis** dieser Anteil bemessen wird. Sprich: Es macht einen gewaltigen Unterschied, „am gesamten Kuchen“ beteiligt zu werden oder „nur an einem Kuchenstück“. Die Definition der Berechnungs- bzw. Bemessungsgrundlage von Lizenzhonoraren für die prozentuale Umsatzbeteiligung der Autor\*innen ist somit ein zentraler Punkt bei der Vertragsgestaltung.

*Die folgenden Ausführungen basieren weitgehend auf Erfahrungen mit Verlagen in Deutschland – gelten aber natürlich grundsätzlich. Sie sollen bei den Autor\*innen zu mehr Sensibilität für dieses Thema führen und diese zu konsequenten und selbstbewussten Verhandlungen bei der Vertretung ihres Standpunkts befähigen. Gleichzeitig erwarten wir bei den Verlagen einen Denkprozess im Sinne einer fairen, partnerschaftlichen und zukunftsfähigen Zusammenarbeit. Dabei stellen wir auch Lösungsvorschläge und eine Alternative zur gegenwärtigen Praxis vor.*

Bei der Berechnungsgrundlage der Lizenzhonorare im Rahmen einer verlagseigenen Verwertung muss klar getrennt werden zwischen dem, was der **Endkunde** zahlt (Bruttoumsatz oder „Bruttoladenpreis“), was nach Abzug der Mehrwertsteuer, die dem **Staat** zufließt, davon verbleibt (Nettoumsatz oder „Nettoladenpreis“), was der **Händler** nach Abzug seines Handelsrabatts vom Nettoladenpreis an einen **Großhändler** zahlt, was der **Großhändler oder Händler** wiederum nach Abzug seiner Vergütung an den das Spiel herstellenden **Verlag** zahlt und aus welcher dieser Stufen sich schließlich die prozentuale **Beteiligung** berechnet, die Autor\*innen laut Vertrag mit dem Verlag zusteht.

Der **Nettoumsatz an der Ladenkasse** wäre die transparenteste Berechnungsgrundlage und wird von Buchverlagen für Printprodukte verwendet, für die der gebundene, vom Verlag festgelegte Ladenpreis ohne Mehrwertsteuer gilt. Nachdem es für Spiele keine verbindliche Preisfestsetzung wie im deutschen *Buchpreisbindungsgesetz* gibt, kann auch nicht nach einem einheitlichen Netto-Ladenpreis abgerechnet werden. Für Spiele darf grundsätzlich nur eine unverbindliche Preisempfehlung (UVP) ausgesprochen werden. Einige wenige Buchverlage, die auch Spiele publizieren, rechnen die Lizenzhonorare für Spiele auf dieser UVP-Grundlage ab.

---

<sup>1</sup> Mit „Lizenzhonoraren“ sind hier die Vergütungen an Autor\*innen gemeint, denen die unmittelbare Verwertung durch den Verlag zugrunde liegt. Anteilige Honorare an die Autor\*innen aus Unterlizenzen an Lizenzpartner des Verlags werden hier nicht behandelt.

<sup>2</sup> Für Mitglieder der SAZ bietet die interne Publikation *SAZ-Zeichen 4A „Honorar- und Konditionen-Spiegel“* dabei eine Orientierung.

## Die Praxis der Spieleverlage: der Netto-Abgabepreis an den Handel als Berechnungsgrundlage

Dies ist die derzeit in den meisten Verträgen angesetzte Berechnungsgrundlage in den Verträgen mit Spieleverlagen, auch wenn die Bezeichnungen variieren: „Nettoumsatz“, „Nettoabgabepreis“, „Nettoverlagserlös“, „Netto-Warenpreis“, „Händlereinkaufspreis“, „Nettoeinnahmen“, „fakturierter Rechnungsbetrag“ etc.

Die Berechnungsgrundlage schmälernd werden oft noch zusätzliche, in der Höhe nicht spezifizierte Posten genannt, die vom Netto-Abgabepreis abgezogen werden, z.B. **Rabatte, Skonti, Werbekostenzuschüsse (WKZ), Händlerboni, Exportsteuern, Provisionen, Delkredere-Versicherungen, Transport- und Verpackungskosten** – und letztlich kommen oft noch unspezifische und intransparente Zusätze, wie „und ähnliche Kosten“ hinzu. Einige Verlage nennen auch einen pauschalen, aber immerhin klar definierten Prozentsatz von z.B. 3% für solche Abzüge. Ohne eine solche Festlegung ist es völlig offen und transparent, wie hoch derartige zusätzlichen Abzüge von der Berechnungsgrundlage der Lizenzhonorare sind – es bleibt eine Blackbox.

### Die beiden Berechnungsgrundlagen im Vergleich:

Die beiden Berechnungsgrundlagen – einmal für Bücher auf Basis des Netto-Ladenpreises, einmal für Spiele auf Basis des Nettoumsatzes an den Handel – unterscheiden sich in der Höhe und in der Struktur, also in mehrfacher Hinsicht.

- Buchautor\*innen erhalten regelmäßig einen Prozentsatz des **Netto-Laden-Verkaufspreises<sup>3</sup>**. Die Höhe dieses Prozentsatzes differiert, für literarische Werke (Hardcover) sind meist 10% vorgesehen. Dieser Preis ist eine klar definierte und nicht variable Größe und beruht auf der Preisbindung, die für alle Beteiligten eine verlässliche Kalkulation ermöglicht, wie das folgende Beispiel zeigt:

Gebundener Ladenpreis für ein Buch	29,98 €
Abzüglich ermäßiger Umsatzsteuersatz von 7%	1,96 €
Netto-Ladenpreis also	28,02 €
Umsatz-Erlös Buchhändler*in bzw. Großhandel (bei angenommenen 50% Rabatt vom Verlag)	14,01 €
Umsatz-Erlös Verlag	14,01 €
Honorar Autor*in (basierend auf dem Netto-Ladenpreis – unabhängig von Rabatten und anderen Vereinbarungen zwischen Verlag, Grossisten und Buchhändlern)  10% sind mittlerweile auch bei Buchautor*innen eine nicht überall zu erreichende Größe, auch wenn eine Reihe von Verlagen eine solche Vergütungsvereinbarung für Hardcover-Ausgaben mit dem <i>Deutschen Schriftstellerverband in ver.di (VS)</i> unterschrieben haben. Bestseller-Autor*innen können manchmal auch mehr durchsetzen.	<b>2,80 €</b>
Bei Taschenbuchausgaben erhalten die Autor*innen in der Stufe bis 20.000 Exemplare 5% (dies steigt dann ab 100.000 bis auf 8%), dies wären aber bei 5% immer noch	<b>1,40 €</b>

<sup>3</sup> Siehe auch die [Gemeinsamen Vergütungsregeln \(GVR\) mit Teilen der Buchbranche](#) sowie die Übersicht der [Kurt Wolff Stiftung „Wer bekommt was vom Buch?“](#)

- Würden Spieleanautor\*innen **10 % des Nettoumsatzes laut Händlerpreisliste** (also ohne Mehrwertsteuer) erhalten, ergäbe sich folgende Beispielrechnung:

Nicht gebundener Ladenpreis für ein Spiel	29,98 €
abzüglich regulärem Umsatzsteuersatz von 19% <sup>4</sup>	4,78 €
Umsatz-Erlös Einzelhändler*in (bei angenommenen 50% Rabatt in der Händlerpreisliste zum anvisierten bzw. empfohlenen Ladenverkaufspreis vom Verlag)	12,60 €
Umsatz-Erlös Verlag (laut Händlerpreisliste ohne Berücksichtigung von weiteren Rabatten und anderen preisreduzierenden Konditionen zwischen Verlag, Großhandel und Einzelhandel)	12,60 €
Lizenzhonorar Autor*in (basierend auf der Händlerpreisliste – ohne Berücksichtigung von weiteren Rabatten und anderen Vereinbarungen zwischen Verlag, Großhandel und Einzelhändler) bei theoretischen 10% Lizenzhonorar  In der Realität liegt der Prozentsatz für Spieleanautor*innen allerdings meist deutlich unter 10%. <b>Bei angenommen 6% Lizenzhonorar</b> wären das dann nur	1,26 €  0,75 €
Berücksichtigt man jetzt noch weitere Rabatte etc., die Verlage in Abzug bringen und legt dabei die durchschnittlichen Abzüge vom Preis der Händlerpreisliste eines großen deutschen Verlags in Höhe von 23% zugrunde, blieben bei 6% Lizenzhonorar nur noch	0,58 €

Das Beispiel dieser Berechnungsgrundlage zeigt, dass die Honorare der Spieleanautor\*innen gegenüber Buchautor\*innen deutlich niedriger ausfallen und zusätzlich stark von den Vereinbarungen zwischen Handel und Verlag abhängen, die die Spieleanautor\*innen nicht kennen und auf die sie keinen unmittelbaren Einfluss haben. Die Händlerpreislisten der Verlage gehen meist vom Grundrabatt von ca. 50% des anvisierten bzw. empfohlenen Ladenverkaufspreis aus. Aber je durchsetzungsfähiger der Händler ist, desto höher sind auch die preisreduzierenden Konditionen. Dies wirkt sich bei Großkunden, wie z.B. Amazon, besonders stark aus. Laut offizieller Abrechnung für ein Spiel bei einem großen deutschen Verlag bewegten sich diese Abzüge von der Händlerpreisliste in den Jahren 2018–2022 zwischen 21% und 27%. Dies ist für Autor\*innen intransparent – es ist eine Blackbox.

**Ein Sonderfall** sind die Verkäufe von ganzen Auflagen an ausländische Vertriebspartner mit zum Teil extrem hohen Rabatten. Hier kann es im Ergebnis zu mehr als einer Halbierung der Lizenzhonorare im Vergleich zum (nationalen) Eigenvertrieb des Verlags kommen.

Wären solche Rabatte den Autor\*innen im Vorfeld im Detail bekannt, könnten sie die Höhe ihres prozentualen Honorars im Rahmen der Vertragsverhandlung darauf abstimmen. Problematisch ist es, wenn Rabatte, Boni, Werbekostenzuschüsse (WKZ) oder Skonti nicht im Vorfeld bekannt bzw. nicht präzise definiert sind oder auf den jeweiligen Kunden-Rechnungen gar nicht erscheinen, weil sie meist auf einer übergeordneten und geheimen Verlag-Händler-Vereinbarung für das gesamte Verlagsprogramm und den kompletten Jahresumsatz fußen.

---

<sup>4</sup> Die SAZ fordert schon länger, dass alle Kulturgüter und künstlerischen Leistungen, d.h., auch Spiele, mit dem ermäßigen Satz von derzeit 7% besteuert werden sollten, was aber in die Zuständigkeit der EU fällt. Für manche Spiele gilt dieser ermäßigte Satz allerdings schon heute: zum Beispiel für Rollenspiele, die für die Steuerbehörden nicht als Spiele, sondern als Bücher gelten und wie alle Bücher mit 7% besteuert werden.

Im [Mustervertrag der SAZ für Lizenzverträge zwischen Verlagen und Spieleautor\\*innen](#) haben wir deshalb in Punkt 5.1 diese Berechnungsgrundlage spezifiziert, um unter der gegebenen Praxis eine klarere Orientierung zu geben und um auf dem Verhandlungswege den Wildwuchs an Abzügen vertraglich einzuschränken bzw. transparent zu machen:

**5.1 Der Verlag zahlt dem Autor ein Lizenzhonorar in Form eines prozentualen Anteils am Nettoumsatz (**fakturierter Rechnungsbetrag** ohne Mehrwertsteuer) des Werks, der durch den Vertrieb in den jeweiligen Vertriebsländern erzielt wird. Der Prozentsatz ist in Ziffer 10 festgelegt. Für direkte Verkäufe an Tochterunternehmen und andere Vertriebspartner im Ausland zahlt der Verlag ggf. gemäß Ziffer 10 ein erhöhtes Lizenzhonorar. Bei Crowdfunding-Projekten gilt als Berechnungsgrundlage der Nettoumsatz aller Ausführungen und Zusatzausstattungen (Goodies). Werden Merchandisingartikel zum Werk wie Tassen, T-Shirts etc. verkauft, ist zuvor ein angemessenes Honorar zu vereinbaren.**

### **Die wirtschaftlichen Erfolge bei der Vermarktung und dem Handel unserer Spiele sollten gerecht bzw. angemessen und transparent verteilt sein:**

Spieleautor\*innen entwickeln auf Basis einer Grundidee das Spiel als eigenständige geistige Schöpfung, die dadurch den urheberrechtlichen Werkcharakter bekommt. Der oft monate- und jahrelange Aufwand für die Schöpfungsleistung von der Idee bis hin zum finalen Prototyp muss sich in ihrem Honorar angemessen widerspiegeln. Hinzu kommen der Aufwand bei der Verlagssuche sowie die oft jahrelange Wartezeit bis zur ersten Honorarabrechnung. In diesem Zusammenhang ist es auch wichtig, auf die Vereinbarung einer angemessenen Honorarvorauszahlung hinzuweisen.

Die Herstellung des Spiels und die Kosten hierfür (Illustrationen, Grafikdesign, Material, Druck etc.) sowie der Vertrieb und die damit verbundenen Kosten (inkl. Auslieferung und Marketing) liegen im Risiko, in der Verantwortung sowie gemäß §1 des Verlagsgesetzes in der **Verpflichtung** des Verlags. Natürlich steht dem Verlag ebenfalls ein angemessener Anteil an den Umsatzerlösen aus der Nutzung zu. Er muss seine Kosten amortisieren und agiert mit dem Ziel, einen Gewinn zu erwirtschaften.

Flexible Rabatte, Boni, Werbekostenzuschüsse (WKZ)<sup>5</sup> etc., die der Verlag zusätzlich zu seiner Händlerpreisliste gewährt, gehören allerdings zu jenen Faktoren, die ebenfalls im Verantwortungsbereich des Verlages liegen – ebenso wie z.B. sich verändernde Personal- und Herstellungskosten. Solche zusätzlichen Preisnachlässe an den Handel dürfen daher nicht zu Lasten der Autor\*innen gehen. Denn: Wenn der Verlag diese Rabatte von der Bemessungsgrundlage des Lizenzhonorars abzieht, diese Bemessungsgrundlage somit geschmälert wird, verlagert der Verlag seine Risiken auf die Autor\*innen. Nur wenn solche Abzugsposten vertraglich vollständig beschrieben und in der Höhe der prozentualen Vergütung angemessen berücksichtigt werden, wäre das in Ausnahmefällen vertretbar.

---

<sup>5</sup> Die Bezeichnung „Werbekostenzuschuss“ sagt schon klar aus, dass solche Werbe- und Marketingkosten klar dem Verantwortungsbereich und den Leistungen des Verlags zuzuordnen sind. Die drei folgenden Links informieren über das Grundprinzip der WKZs: [Link A](#), [Link B](#), [Link C](#).

Gleiches gilt für den Vertragspassus eines größeren deutschen Verlags, der die Kosten für eine Delkredere-Forderungsausfallversicherung in Abzug bringen will, die der Absicherung eines allgemeinen unternehmerischen Risikos dient und deshalb nicht zu akzeptieren ist.

Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang auch der fragwürdige und von der SAZ klar abgelehnte Versuch eines anderen großen Verlags, Spieleautor\*innen an den Kosten für TV-Werbung zu beteiligen. Der entsprechende Vertragspassus sieht vor, dass Spieleautor\*innen im Falle einer TV-Werbung in dem jeweiligen Jahr und Land 1% weniger Lizenzhonorar bekommen, z.B. statt der vereinbarten 6% nur 5%.

Die vertragliche Vereinbarung zur Höhe des prozentualen Lizenzhonorars und woraus sich dieses errechnet, sind Individualvereinbarungen mit dem Verlag. Sie unterliegen grundsätzlich nicht der AGB-Kontrolle der §§ 305 ff. BGB. Im Ergebnis muss ein Vertrag, mit dem eine urheberrechtliche Werknutzung erlaubt wird, aber eine **angemessene Vergütung** und daneben eine angemessene weitere Beteiligung im Falle einer Schieflage zwischen Autorenvergütung und den Vorteilen aus der Nutzung des Werkes vorsehen (§§ 32 ff UrhG). Ist dies nicht der Fall, kann vom Vertragspartner eine Änderung des Vertrags verlangt werden und gegebenenfalls sogar von Dritten (z.B. Unterlizenznahmern) eine Differenzbeteiligung. Darüber hinaus bestehen laut §§ 32 d und e UrhG Auskunfts- und Rechenschaftspflichten des Verlags und ggf. auch gegenüber dessen (Unter-)Lizenznahmern.

**Da jeder Vertrag eine Individualvereinbarung ist, kann keine Spieleautorin und kein Spieleautor dazu gezwungen werden, den Vertragsentwurf eines Verlags unverändert zu akzeptieren!**

## Fazit:

Spieleautor\*innen gehen eine Partnerschaft mit Verlagen ein, weil Verlage eine Kompetenz in der technischen Umsetzung, in der Produktion sowie im Marketing und im Vertrieb mitbringen! Das bedeutet aber in dieser arbeitsteiligen Partnerschaft folgerichtig auch, dass **alle** individuellen Marketing- und Vertriebskosten des Verlags auch zulasten des Verlags gehen müssen.

Bei der traditionellen Berechnung des Honorars auf Basis des Nettoumsatzes an den Handel sollte daher nur der fakturierte Rechnungsbetrag als Grundlage gelten. Dabei dürfen nur unmittelbar das Produkt betreffende, klar definierte und nachweisbare Rabatte, Skonti etc. abgezogen werden, die im Vertrag mit den Spieleautor\*innen definiert und berücksichtigt sind. Solche Abzüge sind transparent offenzulegen. Darauf sollten alle Spieleautor\*innen sowohl bei bestehenden als auch bei neuen Vertragsabschlüssen drängen. **Es darf hier keine Blackbox mehr geben!**

## Alternativen:

Die transparenteste Lösung für die Spielebranche (da ohne Preisbindung wie im Buchhandel) wäre es, die Händlerpreisliste der Verlage als Berechnungsgrundlage für die Lizenzhonorare zugrunde zu legen. Diese Lösung wäre fair und außerdem technisch unkompliziert umsetzbar. Im Interesse der von uns vertretenen Spieleautor\*innen halten wir es daher für wichtig und notwendig, diese Diskussion im Sinne einer fairen und angemessenen Vergütung anzustoßen.

Die bereits genannte Praxis einiger Buchverlage, die unverbindliche Preisempfehlung (UVP) als Berechnungsgrundlage festzulegen, sollte ebenfalls diskutiert werden.

Eine weitere Alternative wären Fest- oder Mindest-Garantiehonorare pro verkauftem Spiel auf Euro-Basis. Dies erfordert allerdings Transparenz bei der Preisfestsetzung des Verlags sowie automatische und kontrollierbare Gleitklauseln bei Preiserhöhungen. Dies kann auch eine Lösung bei Verkäufen von Auflagen ins Ausland sein, um erhebliche Verluste beim Lizenzhonorar zu vermeiden.