

Auf Augenhöhe verhandeln

Von Gerd F. Rumler (Literaturagent)

#1 Die gute Nachricht: Von Sonderausgaben und Zweitverwertungshonoraren

Ich kann und will keine Rechtsberatung leisten, es geht auch nicht um pauschale Verlagsschelte. Ich möchte lediglich den Blick schärfen für neuralgische Punkte, damit alle Vertragspartner von den gleichen Voraussetzungen ausgehen. Denn eine faire Partnerschaft nützt langfristig allen Beteiligten, das weiß ich aus meiner Verlags- und aus meiner Agentur-erfahrung.

Am Anfang steht meist ein freundlicher Brief an den Autor: dass ein längst vergriffener Titel noch einmal neu aufgelegt werden soll. Das ist natürlich erfreulich.

Solche Zweitverwertungen erscheinen dann oft als preiswerte Sonderausgaben, in hohen Auflagen und äußerst knapp kalkuliert. Natürlich wirkt sich das auch auf das Honorar aus. Schließlich, so die Begründung, hat der Autor keine Arbeit. Und es sei doch auch besser, als wenn der Text in der Schublade verstaubt.

Im Prinzip sind solche Zweitverwertungen sinnvoll und ein gutes Zusatzgeschäft. Allerdings nur, finde ich, wenn die Balance stimmt. Natürlich darf es weniger Honorar sein als für eine Originalausgabe, aber trotzdem angepasst an die Größenordnung einer solchen Zweitverwertung und prinzipiell vergleichbar mit den Konditionen bei Erstausgaben.

Und ein Aspekt darf nicht unter den Tisch fallen: Der Verlag kauft nicht *irgendeine* Geschichte von *irgendeinem* Autor, er will ganz bestimmte Namen und Geschichten veröffentlichen. Auch darin spiegelt sich seine Wertschätzung des jeweiligen Autorenpartners.

Deshalb, bitte prüfen Sie im Angebotsfall:

- wie viel Honorar Sie tatsächlich bekommen: in der Gesamtsumme und pro Exemplar,
- ob eine Pauschalzahlung vereinbart wird oder ein auflagenabhängiges Absatzhonorar,
- auf welcher Basis sich die Honorarprozente errechnen (vom Nettoladenpreis oder vom wesentlich niedrigeren Verlagsabgabepreis),
- wie hoch der geplante Ladenpreis und die Startauflage sein sollen,
- welche Rechte (oft per Brief als Nachtrag zu einem früheren, eventuell gar nicht mehr gültigen Vertrag) Sie tatsächlich abgeben,
- ob Sie Rechte sogar erstmalig und damit zusätzlich abgeben, da bestimmte Verwertungsformen bei Vertragsschluss noch gar nicht zur Debatte standen
- und für welche Auflagenhöhen und Vertragslaufzeiten Sie Ihre Rechte abgeben, unter Umständen sogar unbefristet.

So können Sie zwar kein bis ins Letzte ausgewogenes Honorar errechnen, aber abwägen, in welchem Verhältnis Ihr zu erwartendes Honorar zum vermutlichen Verlagsumsatz steht. Dabei kommt es unter Umständen weniger auf die tatsächliche Höhe des Gesamthonorars an als auf diese Relation.

Entsprechend können Sie abschätzen, ob Sie ein akzeptables Angebot erhalten – oder über den Schreibtisch gezogen werden sollen.

www.agentur-rumler.de

Ein Fall aus der Praxis:

Eine bekannte und erfolgreiche, außerdem sehr gutmütige Autorin erhielt eine vorweihnachtliche „Frohe Botschaft“, unterzeichnete den freundlich gehaltenen, nicht sehr detaillierten Briefvertrag und informierte nachträglich auch uns, ihre Agentur: „Das ist doch so eine Kleinigkeit, damit wollte ich euch nicht behelligen.“ Aber wir haben dann verglichen. Wir konnten das gut, eine zweite Autorin war ebenfalls für dieses Projekt angesprochen worden und hatte den Brief an uns weitergeleitet. Unsere Nachverhandlung war kein Problem, denn das Honorar blieb immer noch innerhalb des knappen Kalkulationsrahmens. Aber diese Autorin bekam dann doch rund 800 Euro mehr – für die nicht eben niedrige erste Auflage.

Die Auflagenhöhe allerdings war für die erste Autorin gar nicht mehr relevant. Sie hatte die Rechte jetzt für die Dauer des gesetzlichen Urheberrechts vergeben. Pauschal, eine Nachhonorierung nach Auflagen oder Gesamtverkäufen war leider nicht vereinbart.

Anzeige

Zusatzeinkommen?

Werden Sie
Redenschreiber (IHK)
oder Vortragsredner
(TUV-Zert.)

... und ganz
nebenbei bessere
Lesungen halten.

www.akademie-fuer-redner-und-redenschreiber.de