

das Verkaufsrecht verfügt und ob nicht anderweitige Verhandlungen bereits schweben. Häufig genug begegnet es einem in der Praxis, daß ein und dasselbe Werk von mehreren Seiten angeboten wird, ein Beweis dafür, daß der Übersetzer das Werk nicht allein an Hand hat. Der Verleger kann zur Besserung dieser Verhältnisse selbst am besten dadurch beitragen, daß er, wenn er sich überhaupt der Vermittlung eines Übersetzers bedienen will, nur mit erfahrenen Übersetzern verhandelt und mit der Vermittlung eines bestimmten Buches nur einen Übersetzer beauftragt. Der Verlag überläßt dann einem solchen Übersetzer für die Dauer einer bestimmten Zeit allein das Recht, sich um einen geeigneten Verlag des Auslandes zu bemühen. Der Abschluß mit dem ausländischen Verlag soll aber nur durch den Verlag selbst und nicht durch den Mittelsmann erfolgen. Der Mittelsmann erhält für seine Vermittlung entweder eine entsprechende Provision oder aber, was in den meisten Fällen ja auch der Hauptzweck dieses Mittelsmannes ist, das Recht eingeräumt, die Übersetzungsarbeit zu besorgen, wofür er entsprechendes Honorar erhält. Es gibt auch Fälle, daß kapitalkräftigere Übersetzer selbst Übersetzungs- und Verlagsrechte auf eigene Rechnung und Risiko ankaufen. In solchen Fällen wird dieser Übersetzer natürlich mit Recht für sich verlangen, mit einem beliebigen Verlag im Ausland und unter beliebigen Bedingungen zu verhandeln. Die Höhe der Übersetzungshonorare ist verschieden und wird sich stets nach der Art des betreffenden Werkes und der mit der Übersetzung verbundenen Arbeit richten. Häufig verlangen eingeführte und geübte Übersetzer eine prozentuale Beteiligung an den Einnahmen der von ihnen vermittelten oder übersetzten fremdsprachlichen Ausgaben. In allen Fällen wird es ratsam sein, auch mit solchen Übersetzern und Vermittlern schriftliche Vereinbarungen zu treffen. Im Interesse des Autors liegt es, den Übersetzer ausdrücklich für eine originalgetreue und literarisch einwandfreie Übersetzung zu verpflichten.

Der Verkauf oder Erwerb von Übersetzungs- und Verlagsrechten wird durch einen zwischen Autor und Verlag, Originalverlag und Übersetzungsverlag, oder Mittelsmann und Verlag abgeschlossenen formellen Verlagsvertrag bestätigt, der alle allgemeinen und besonderen verlagsrechtlichen Vereinbarungen enthält. Das Übersetzungs-Verlagsrecht kann für eine bestimmte, in ihrer Höhe zahlenmäßig vereinbarte Auflage, oder was in den meisten Fällen zutrifft, für alle erforderlich werdenden Auflagen, d. h. also für die ganze Dauer der gesetzlichen Schutzfrist übertragen werden. Wenn nichts anderes vereinbart ist, würde nach dem deutschen Verlagsrecht die Übertragung nur für die erste Auflage gelten, im Auslande würden die dort gültigen Verlagsgesetze entscheidend sein. Es empfiehlt sich also auf jeden Fall, in den vertraglichen Abmachungen ausdrücklich festzulegen, für welche Dauer das Verlagsrecht abgetreten, bzw. erworben wird. Um den Autor davor zu schützen, daß nach Verkauf der ersten Auflage das Verlagsrecht nicht weiter ausgewertet wird, wird häufig eine besondere Vertragsklausel angewandt, wonach der Verleger verpflichtet ist, innerhalb einer bestimmten Frist, nachdem die erste Auflage vergriffen ist, einen Neudruck zu veranstalten; nach Ablauf dieser Frist hören alle Vereinbarungen auf, und die Rechte fallen an den Autor oder dessen Rechtsvertreter zurück.

Autor und Originalverleger haben begreifliches Interesse daran, daß die fremdsprachliche Ausgabe schon erstmals in möglichst hoher Auflage erscheint, denn je größer die Auflage, desto größer die Einnahmemöglichkeit und vor allem auch die Garantie, daß der fremde Verlag sich besonders stark für das erworbene Werk einsetzt. Man wird daher stets darnach streben, den Vertragspartner für eine möglichst hohe erste Auflage zu verpflichten. Dem Verlag wird gewöhnlich das Recht eingeräumt, über die vereinbarte Auflagenhöhe hinaus weitere 10% drucken zu dürfen, die als Frei- und Rezensionsexemplare verwendet werden und nicht honoriert zu werden brauchen.

Ein wichtiger Punkt des Vertrages ist auch die Festsetzung eines Termins, zu dem die Ausgabe erscheinen muß; eventuell kann für Nichteinhaltung dieses Termins eine Konventionalstrafe vereinbart werden. Die Kosten der Übersetzung werden in den meisten Fällen von dem erwerbenden Verlag getragen. Ist dies

nicht der Fall, so sind diese Kosten in das Honorar einzubeziehen; d. h. also, man wird ein entsprechend höheres Honorar verlangen bzw. bezahlen müssen. In dem Vertrag muß, auch wenn es eigentlich selbstverständlich erscheint, ausdrücklich bestimmt werden, daß die Übersetzung originalgetreu sein muß und Kürzungen und Veränderungen des Inhaltes nur im Einvernehmen mit dem Urheber oder dessen Rechtsvertreter (Originalverleger) vorgenommen werden dürfen. Die Anzahl der vom Urheber für sich in Anspruch zu nehmenden Frei- bzw. Autorenexemplare richtet sich nach der Auflagenhöhe und wird vertraglich festgelegt. Außerdem wird sich der Urheber ausbedingen, daß er jederzeit Exemplare seines Buches zu dem billigsten Buchhändlerpreis beziehen kann. Die Höhe des Honorars und die Art der Honorierung ist verschieden und ausdrücklich im Vertrag festzusetzen. In neuerer Zeit setzt sich der Brauch, den Urheber prozentual an dem Absatz seines Buches zu beteiligen, auch für die Übersetzungsausgaben durch. Der Verfasser bzw. dessen Rechtsvertreter erhält von dem Veranstalter einer fremdsprachlichen Ausgabe seines Buches für jedes verkaufte Exemplar einen gewissen Prozentsatz — in der Regel 10%, manchmal auch gestaffelt nach der Auflagenhöhe — von dem Ladenpreis für das ungebundene Buch vergütet. Diese Honorierungsart gibt dem Urheber die Chance, an einem etwaigen Erfolg seines Buches im Auslande wirklich teilzuhaben, und verringert andererseits dem ausländischen Verleger das Risiko, das die Zahlung eines größeren Pauschalhonorars in sich birgt. Bei dieser Honorierungsart ist es üblich, gleich nach Abschluß des Verlagsvertrages einen Honorarvorschuß für einen entsprechenden Teil der ersten Auflage zu verlangen bzw. zu leisten. Da zu diesem Zeitpunkt der Ladenpreis aber gewöhnlich noch nicht feststeht, legt man der Berechnung dieses Honorarvorschusses einen mutmaßlichen Verkaufspreis zugrunde und rechnet den Vorschuß erst bei Erscheinen des Buches endgültig ab. Die Honorarabrechnung über die verkauften Exemplare des Buches findet zweckmäßig halbjährlich statt, und zwar am besten am 1. April und 1. Oktober, da so jeweils das Weihnachts- und das Sommergeschäft in der Abrechnung Berücksichtigung finden können. Bei der ersten Honorarabrechnung wird selbstverständlich der geleistete Honorarvorschuß in Abzug gebracht. Da eine Kontrolle der Honorarabrechnung mit Verlagen im Auslande nur schwer oder gar nicht möglich ist, das ganze Geschäft also auf Treu und Glauben beruht, ist es stets ratsam, solche Verträge nur mit wirklich guten und reellen Auslandsfirmen abzuschließen und sich vor Abschluß des Vertrages über die Bonität der Firma zu vergewissern. Bei Abschlüssen mit Ländern, deren Währung größeren Schwankungen unterliegt, muß ein fester Abrechnungskurs vereinbart werden, da sonst größere Schädigungen für den Autor entstehen können, denken wir nur an die Inflation der deutschen Mark oder an die Sturzbewegungen des französischen Franken.

Wenn in dem abgeschlossenen Vertrag nichts anderes vereinbart worden ist, so gilt die Abmachung nur für die Veran-Altung der Buchausgabe. Der Verkauf von Vorabdruckrechten (Serialrights), die Dramatisierung und Aufführung, die Verfilmung, der Vortrag usw. bedürfen besonderer Vereinbarungen. Es wird sich immer empfehlen, in dem Vertrag besonders hierauf hinzuweisen, oder noch besser gleich entsprechende Bestimmungen aufzunehmen. Solchen Bestimmungen werden zweckmäßig die diesbezüglichen, zwischen Verlag und Verfasser für die Originalausgabe getroffenen Sondervereinbarungen zugrunde gelegt. In der Regel werden die Einnahmen aus dem Verkauf solcher Sonderrechte nach dem für die Buchausgabe vereinbarten Teilungsmodus zwischen Verlag und Autor geteilt. Da unter Umständen dem Filmrecht an einem Buch ganz besondere Bedeutung zukommt, ist diesem große Beachtung zu schenken, und bevor man es in einem Vertrag mit einem ausländischen Verlag preisgibt, ist genau zu prüfen, ob man nicht selbst dafür Verwertungsmöglichkeiten hat.

Hat der Verleger an einem ausländischen Autor besonderes Interesse und will er sich auch die Verlagsrechte für dessen spätere Werke sichern, so wird er versuchen, sich bei Abschluß des ersten Vertrages das Vorkaufsrecht für alle späteren Werke einräumen zu lassen. Von großer Wichtigkeit ist es auch, in dem Vertrag ausdrücklich festzulegen, daß das Verlagsrecht für alle gleich-