

# l e s e p r o b e

Petra Christine Hardt

**Buying, Protecting and Selling Rights**

# l e s e p r o b e

**Edition Buchhandel** Band 23

Herausgegeben von Klaus-W. Bramann

# l e s e p r o b e

Petra Christine Hardt

## **Buying, Protecting and Selling Rights**

Wie man urheberrechtlich geschützte Texte erwirbt,  
sichert und verbreitet

2., vollständig neu bearbeitete und aktualisierte Auflage

**: Bramann**

l e s e p r o b e

# l e s e p r o b e

Für meine Enkeltochter  
Leonora Julia Hardt

# l e s e p r o b e

Alle Titel der Reihe werden in der *Deutschen Nationalbibliografie* angezeigt. Die Deutsche Nationalbibliothek bietet nach Erscheinen detaillierte bibliografische Informationen unter <http://dnb.d-nb.de>.

© 2015 Bramann Verlag, Frankfurt am Main  
Alle Rechte vorbehalten  
Herstellung Margarete Bramann  
Druck und Bindung Druckerei TZ-Verlag & Print GmbH, Roßdorf  
Printed in Germany, 2015  
ISBN 978-3-934054-36-3 (PRINT)  
ISBN 978-3-934054-87-5 (EPUB)

## Inhalt

	<b>Einleitung</b> .....	9
<b>1</b>	<b>Rechteerwerb</b> .....	13
<b>1.1</b>	Der Verlagsvertrag, der direkt mit dem Autor abgeschlossen wird ..	13
<b>1.2</b>	Rechteerwürmungen .....	14
<b>1.3</b>	Ausgabenarten und Auflagen .....	16
<b>1.4</b>	Honorare und Vorauszahlungen .....	16
<b>1.5</b>	Vertragsgegenstand und Vertragspartner .....	19
<b>1.6</b>	Rücktritt des Verlages .....	21
<b>1.7</b>	Auflage und Ladenpreis .....	21
<b>1.8</b>	Lieferbarkeit und Rücktritt des Autors .....	22
<b>1.9</b>	Rechterückgabe .....	23
<b>1.10</b>	Optionsklausel .....	23
<b>1.11</b>	Addenda für digitale Rechte und neue Nutzungsarten .....	24
<b>2</b>	<b>Internationaler Rechtehandel</b> .....	25
<b>2.1</b>	Allgemeines .....	25
<b>2.2</b>	Der Lizenzkaufvertrag und der Übersetzervertrag .....	26
<b>2.3</b>	Verkauf von Übersetzungslizenzen .....	29
<b>2.4</b>	Marktkennntnis .....	30
<b>2.5</b>	Buchmessen .....	32
<b>2.6</b>	Verkaufsstrategien .....	34
2.6.1	Verkaufsvorbereitung .....	34
2.6.2	Verhandlung .....	36
<b>2.7</b>	Das Kundengespräch auf der Buchmesse .....	37
2.7.1	Hilfsmittel .....	37
2.7.2	Struktur und Aufteilung .....	38
<b>2.8</b>	Vermittler .....	39
<b>2.9</b>	Der Lizenzkaufvertrag .....	42
<b>3</b>	<b>Rechtesicherung</b> .....	43
<b>3.1</b>	Der Dialog mit dem Autor .....	43
3.1.1	Vertragspflege .....	44

3.1.2	Honorarabrechnungen .....	44
3.1.3	Backlistpflege .....	45
3.1.4	Generalverträge .....	46
<b>3.2</b>	<b>Die Werkpflege nach dem Tod des Autors .....</b>	<b>47</b>
3.2.1	Thomas Bernhard .....	47
3.2.2	Paul Celan .....	50
<b>4</b>	<b>Rechteverkauf: Verwertungen an Dritte im Inland .....</b>	<b>55</b>
<b>4.1</b>	<b>Voraussetzungen für die Lizenzvergabe .....</b>	<b>55</b>
<b>4.2</b>	<b>Buchnahe Rechte .....</b>	<b>56</b>
4.2.1	Vorabdruck, Nachdruck und Anthologie .....	56
4.2.2	Taschenbuchausgaben .....	56
4.2.3	Buchclubausgaben, Sonderausgaben und Kioskausgaben .....	57
4.2.4	Eigen- oder Fremdverwertung bei Printausgaben .....	58
<b>4.3</b>	<b>Digitale Rechte .....</b>	<b>59</b>
<b>4.4</b>	<b>Hörbücher .....</b>	<b>60</b>
<b>4.5</b>	<b>Mediale Rechte .....</b>	<b>62</b>
<b>5</b>	<b>Verwaltung des Rechtebestandes .....</b>	<b>63</b>
	<b>Anhang .....</b>	<b>65</b>
	<b>Vertragsmuster / Rechteerwerb .....</b>	<b>66</b>
	Normvertrag .....	66
	<b>Vertragsmuster / Rechteverkauf .....</b>	<b>73</b>
	Agreement (Lizenzverkaufsvertrag / Übersetzung) .....	73
	Tonträger-Lizenzvertrag .....	80
	Muster-Honorarstaffeln .....	83
	Verlegerbriefe .....	86
	Verzeichnis weiterführender Literatur .....	90



## Einleitung

2008 erschien die erste Ausgabe von *Buying, Protecting and Selling Rights* im Bramann Verlag. Zusätzlich zu der Originalausgabe sind drei Übersetzungen lieferbar: arabisch, chinesisch und englisch. Die Veränderungen im Rechtehandel bedürfen jedoch einer Aktualisierung.

Die enge Zusammenarbeit zwischen Urheber und Verwerter ist gerade im digitalen Zeitalter von größter Bedeutung. Die Verlage garantieren die für den Autor maßgebliche Dualität von Verbreitung und Umsatz. Werfen wir deshalb zunächst einen Blick auf die Veränderungen seit 2008.

## Alleinstellungsmerkmal der Verlage

Die Geistes-, Sozial- und Naturwissenschaften erarbeiten in einem weltweiten Diskurs Denkstrukturen für das digitale Zeitalter. Neue Publikationsfelder und Publikationsstrategien vermischen sich mit dem traditionellen Handwerk der Verlage. Open Access ändert die Finanzierungs- und Verwertungskette wissenschaftlicher Verlage.

Die Verlage sind sowohl durch Self-Publishing als auch durch Produkte, die auf die vertragliche Verbindung von Urheber und Verwerter verzichten möchten, aufgefordert, ihre traditionellen Leistungen zu verteidigen und sie im Kontext des digitalen Zeitalters neu zu definieren.

Programmplanung für einen Autor in verschiedenen Programmreihen und -formaten über Jahrzehnte, Ideenplanung mit dem Autor, Rechteerwerb, zuverlässige Vertragsdaten mit angemessenen Honoraren, Lektorat, editorische Begleitung von Übersetzern, Herausgebern und Illustratoren, Korrektorat, Herstellung und Gestaltung von verschiedenen Formaten, Pressearbeit, Werbung, Marketing, Lesungen, Lizenzen im In- und Ausland sowie die Bereitstellung eines weltweiten Netzwerkes für den Autor und sein Werk sind die Grundkoordinaten der Verlagsarbeit. In ihrer Zusammenstellung sind sie einzigartig im Kultur- und Medienbetrieb.

Verlage schützen die Werke ihrer Autoren und stellen sie mit denen anderer Autoren in einen Gesamtzusammenhang. Verleger und Lektoren sind Navigatoren des Kulturbetriebs. Sie sind aber auch Botschafter für andere

Literaturen. Sie heben Grenzen auf, wie Khalid Al-Maaly, der arabische Verleger von Amos Oz, oder Naveen Kishore, der von Colcata aus den englischsprachigen Buchmarkt innoviert.

Welche Aufgaben des herstellenden Buchhandels im digitalen Zeitalter konstant bleiben und welche sich verändern werden, wird sich in den folgenden Jahren zeigen. Die unkörperliche Form eines Textes bedarf jedoch der gleichen Sorgfalt des Lektorats, der Transparenz des Rechteschutzes und der Angemessenheit der Honorare. Neue Strategien sind vor allem in der Herstellung, im Vertrieb und im Marketing zu entwickeln. Konzepte sind zu erarbeiten für das konkurrierende und sich ergänzende Miteinander verschiedener Formate in verschiedenen Medien.

Meine Ausführungen dienen als Rückbesinnung auf die Vertragswerte, die die einzigartige Beziehung zwischen Autor und Verlag begründen. Die Aufgaben des Verlages, dem Autor zu wirtschaftlicher Unabhängigkeit zu verhelfen, ihm eine internationale Lesergemeinschaft zu ermöglichen und das Werk auch nach dem Tod des Autors lieferbar zu halten, ergeben sich unmittelbar aus dem Autorenvertrag. Sie sichern die wirtschaftliche Unabhängigkeit des Urhebers **und** des Verwerters.

### **Elektronisches Publizieren**

Elektronische Nutzungsrechte und digitale Verwertungen begleiten den Buchhandel seit zwei Jahrzehnten. Verstärkt seit 2000 haben die europäischen Verlage – nicht zuletzt auch im Zuge der Entwicklungen auf dem amerikanischen Buchmarkt – begonnen, ihren Rechtebestand um die elektronischen Rechte zu erweitern und auf der Grundlage der Einräumung durch den Urheber digitale Ausgaben zu veröffentlichen. Seit 2010 publizieren die Publikumsverlage zu der gedruckten eine digitale Ausgabe, das sogenannte E-Book. Sie haben den Bestand lieferbarer Bücher digitalisiert. Die Simultaneität der gedruckten und der elektronischen Ausgabe bestimmt den Buchmarkt. Die digitale Ausgabe ist in der Regel ein Substitut der gedruckten Ausgabe. Das sogenannte angereicherte (enhanced) E-Book ist bei vielen Verlagen noch in der Entwicklung.

Die Verlage haben ihre Erfahrungen mit den verschiedenen Händlern und Distributionskanälen gemacht und passende Formate für unterschiedliche Lesegeräte hergestellt. Einige Verlagsgründungen in den letzten Jahren haben sich ausschließlich auf die Produktion unkörperlicher Ausgaben spezialisiert. Der Novitäten-Markt verzeichnet einen Umsatzanstieg der E-Book-Verkäufe. Die Umsätze durch elektronisches Publizieren werden wachsen, ebenso wie die Nachfrage im internationalen Rechtehandel für digitale Verwertungen.

Mit zunehmender Erfahrung von Verlagen und Aggregatoren werden sich weitere Vertriebsplattformen entwickeln; bereits heute liegen Lesegeräte vor, die die Grenzen der konventionellen Leseerfahrung verschieben. Die expo-

entielle Erweiterung des E-Book-Angebots, d.h. die Schaffung neuer und miteinander verschränkter Nutzungsmöglichkeiten medialer Inhalte, und daraus resultierend die Definition der Nutzungsbedingungen mit ihren gesetzlichen, verwaltungstechnischen und finanziellen Aspekten auf dem internationalen Buchmarkt hat begonnen.

Die Zukunft gehört der intelligenten und sich ständig diversifizierenden Entscheidung in den Verlagen, in welchem Format ein Manuskript den potenziellen Leser in seinen verschiedenen Lebenssituationen und mit seinen Lese- und Arbeitsbedürfnissen während der Vertragsdauer am besten erreicht: gedruckt oder digital, simultan in beiden Formaten, Variationen derselben und Anpassungen der Ausgaben. Die verschiedenen Formate ergänzen sich und ermöglichen die optimale Verfügbarkeit des Werkes. Es gibt zum jetzigen Zeitpunkt noch keine lange Tradition des digitalen Publizierens. Die vertraglichen Voraussetzungen müssen dem Wandel angepasst werden.

## Globaler Rechtehandel

Seit 25 Jahren, seit dem Mauerfall 1989, ist er gewachsen – nun ist er endgültig und unwiderruflich trotz aller politischen und ökonomischen Schwankungen vorhanden: der globale Markt für Autorenrechte. Erst heutzutage gilt die Devise: **jeder mit jedem für alle Autoren und alle Werke**. Verlage und Agenten arbeiten täglich daran, die eigenen Autoren in Übersetzungen in alle Kultursprachen der Welt zu platzieren. Das ist für die Länder, die englischsprachige Autoren verlegen – vor allem für die traditionellen Märkte in den USA und in England –, einfacher als für Länder, deren Sprache eine geringe Verbreitung hat. Das ist für Verlage mit einem großen Rechtebestand wie Gallimard, Seuil, Bonniers, Knopf, Feltrinelli, Suhrkamp und S. Fischer lukrativer als für Verlage, die nicht über so viele eigene Rechte verfügen. Aber auch mit Einzeltiteln im Kinderbuch, Sach- und Fachbuch lassen sich auf dem globalisierten Markt erstaunliche Umsätze mit Übersetzungslizenzen erzielen.

Meine Ausführungen richten sich an Fachkollegen, die im Ein- und Verkauf der Rechte arbeiten, an Verleger und Lektoren. Der Inhalt der zweiten revidierten Ausgabe bezieht sich auf alle Inhalte aus Literatur, Wissenschaft, Kinderbuch, Sachbuch, Fachbuch, Ratgeber und illustrierte Bücher. Die einzelnen Kapitel vermitteln Anleitungen für die Praxis und zeigen zugleich auf, wie unabdingbar der gemeinsame Erfolg von Autor und Verlag mit der richtigen Ausarbeitung und Umsetzung der Autorenverträge verbunden ist. Die Arbeit des Verlegers, der Lektoren und der operativen Abteilungen, wie Herstellung, Verkauf, Werbung, Rechte und Lizenzen, hängt im Wesentlichen von dieser Umsetzung ab. Im Zusammenspiel zwischen allen Beteiligten im Verlag, dem Autor und der von beiden Seiten einbezogenen nationalen wie internationalen Öffentlichkeit können Umsatz **und** Verbreitung erzielt werden.

Die Rechte-Abteilungen sind mit ihren Kenntnissen über angemessene Vorauszahlungen, Honorarstaffeln, Vertragslaufzeiten, Nebenrechtsverwertungen und Publikationsfristen Dienstleister der Lektorate und der Verlagsleitung. Präzision, Vertragskenntnis, Marktkenntnis und strategisches Denken im Bereich Rechte und Lizenzen sind die Voraussetzungen, um dem Autor sinnvolle Vertragsvorschläge zu unterbreiten und eine den Erwartungen des Autors angemessene Umsetzung der Vertragsinhalte zu gewährleisten.

Zusammenfassung: Kapitel 1 widmet sich einer ausführlichen Erläuterung des Verlagsvertrages, der direkt mit dem Autor abgeschlossen wird. Die Bestandsaufnahme der Vertragsinhalte ist prototypisch auch auf andere Vertragsarten, die im Anhang als Muster stehen, anwendbar. Kapitel 2 beschreibt die Bedingungen des internationalen Rechtehandels im Ein- und Verkauf und widmet sich der Verbreitung von Inhalten in Übersetzungen. Kapitel 3 gibt praktische Anleitungen zur Backlistpflege. Die Aufgaben nach dem Tod eines Autors bis zum Ablauf der Urheberrechtsschutzfrist werden am Beispiel von Thomas Bernhard und Paul Celan dargestellt. Kapitel 4 erläutert die Vergabe von Lizenzen (Print, Digital, Audio) im Inland. Kapitel 5 thematisiert die Verwaltung eines Rechtebestandes.

Ich habe herzlich zu danken. Raimund Fellingner für den täglichen Unterricht in Autoren- und Werkpflege. Er ist ein Vorbild. Ulla Unseld-Berkéwicz für ihren Mut und für die Freiheit, die sie mir zuteilwerden lässt. Maren Flouest-Sell und Katia Flouest für die Wohnstatt in ihrem Haus in Paris, in Erinnerung an George Flouest (1931–2012). Jean-Pierre Lefebvre für den Arbeitsplatz an der École Normale Supérieure, Paris, V. Arrondissement. Dem Literaturarchiv Marbach für die Zitate und Abdrucke aus den Verlegerbriefen an Paul Celan. Peter und Anny Fabjan für ihre großartige Unterstützung.

Et de tout mon cœur, je remercie Eric Celan et Bertrand Badiou pour leur amitié, leur travail, leurs recherches et leur aide extraordinaire.

*Paris und Berlin 2015  
Petra Christine Hardt*

Die zweite Auflage entstand unter Mitarbeit von:

Bernd Schwibs – Lektorat;

Gabriele Bischoff – Korrekturat;

Janika Rüter – Korrekturat, Recherche, Bibliographie;

Nora Mercurio – Text und Redaktion, Kapitel 2.6;

Christoph Hassenzahl – Text und Redaktion, Kapitel 4.4 und 4.5.;

Alexander Faber – Recherche;

Charlotte Miggel – Recherche und Bibliographie.