Der Übersetzer

Sonderheft Buchmesse 1989

Otto Bayer

SCHINDMÄHREN DER KULTUR

Bericht zur Lage der Literaturübersetzer

Als ich im Frühjahr 1989 meine Absicht erklärte, eine Dokumentation über die Lage der literarischen Übersetzer im deutschsprachigen Raum (ohne DDR) zu schreiben, und die Kolleginnen und Kollegen in unserm Berufsverband um Material bat, fragte ich unter anderem nach dem durchschnittlichen Stundenlohn. Mir war wohl nicht bewußt, was ich da anrichtete, aber ich hätte es wissen müssen: war ich doch eben erst ob meines eigenen Rechenergebnisses (8,70 DM pro Stunde) in eine wochenlange Depression verfallen.

"Das hättest du nicht fragen sollen, jetzt bin ich am Boden zerstört", lautete darauf auch eine von vielen ähnlichen Antworten. Oder: "Da dröselt man so vor sich hin, ohne daß man sich je Gedanken über Stundenlöhne macht... und dann rechnet man doch mal nach und kommt auf knapp 7 Mark... von diesem Schock werde ich mich so bald nicht erholen."

Ja, es war wohl für die meisten ein Schock. Aber vielleicht ein heilsamer? Es ist meine einzige Hoffnung.

Auch zu den Themen "Mißhandlung" und "legaler Betrug" habe ich zahlreiche Zuschriften bekommen, doch die Vielfalt ist nicht groß. Es sind immer wieder die gleichen Strickmuster, weshalb ich nur einige exemplarische Fälle schildern werde, die aber jeweils für viele stehen.

Für jeden Fall habe ich, zum Schutz der Informanten, Diskretion zugesichert, und diese Diskretion werde ich auch dort wahren, wo die Kolleginnen und Kollegen mich ausdrücklich davon entbunden haben. Ich werde hier also nichts im strengen Sinne "dokumentieren" können, und es bleibt bei einem Bericht, in dem alle geschilderten Fälle leicht verfremdet sind und grundsätzlich keine Namen genannt werden, auch keine Verleger- und Lektorennamen, denn oft ließe sich daraus allzuleicht auf die Informanten schließen, die daraufhin fürchten müßten, keine Aufträge mehr zu bekommen. Und wenn ich einige nicht nenne, darf ich keinen nennen.

Kein einziger Fall ist jedoch erfunden. Alle wurden mir so geschildert, zum Teil mit Briefkopien belegt. Und da ich das meiste in ähnlicher Form schon selbst erleben oder aus nächster Nähe beobachten durfte, bestehen für mich sowieso keine Zweifel an der Echtheit.

Ein Kapitel für sich sind Meinungsverschiedenheiten um die Qualität einer Übersetzung. Die Klagen sind hier sehr zahlreich, doch so überzeugend die teilweise beigelegten Textproben sein mögen, und so gut ich aus eigener Erfahrung weiß, was sich da mitunter abspielt: Um hierzu wertend Stellung zu nehmen, bedürfte es ausführlicher Textvergleiche. Im Rahmen dieses Berichts würde nur Aussage gegen Aussage stehen, und das wäre nicht sehr hilfreich.

1. Was verdienen literarische Übersetzer?
oder: "Wovon leben Sie denn nun wirklich?"

"Literarische Übersetzer sind im allgemeinen frei- oder nebenberuflich tätig und relativ schlecht bezahlt." (Blätter zur Berufskunde, 1978.)

"Relativ" heißt vergleichsweise, also verglichen mit Tätigkeiten, die eine ähnliche Ausbildung, ähnliches Können erfordern. Welche wären das?

Zunächst zur Ausbildung: Es gibt keine. Zwar wird seit einiger Zeit an einer bundesdeutschen Universität ein Studiengang "Diplom-Literaturübersetzer" angeboten, und es schadet ja auch nicht, das Übersetzen ein paar Jahre lang auf Staatskosten zu üben, sofern den Studierenden nicht die Flause in den Kopf gesetzt wird, das Diplom werde ihnen etwas nützen; aber die Verlage werden nach wie vor (mit Recht) nicht nach der Ausbildung fragen, wenn jemand kommt und Bücher übersetzen will. Das Entscheidende nämlich, was ein Literaturübersetzer können muß, um "das Werk in angemessener Weise zu übertragen", wie es in Übersetzungsverträgen heißt, kann eine zeitlich begrenzte Ausbildung nicht vermitteln.

Was muß ein Literaturübersetzer denn schon können? Doch nur die Sprache, oder?

- Natürlich muß er die Sprache, aus der er übersetzen will, perfekt verstehen; nicht sprechen, aber v e r s t e h e n. Das ist so selbstverständlich wie Rechnen bei einem Buchhalter oder Lesen und Schreiben bei einer Sekretärin. Und Sprachen kann man natürlich lernen.
- Weniger selbstverständlich, aber weit wichtiger ist der Umgang mit der eigenen Sprache. Der Leser eines übersetzten Buchs will ja nicht nur wissen, wer der Mörder ist oder ob sie sich kriegen. Er möchte auch vom Erzählstil gepackt werden, geschliffene Bonmots genießen, sich in Stimmungen versetzen lassen; und nicht zuletzt die Eigenarten des Autors kennenlernen oder wiedererkennen. Der Übersetzer muß also mit den Mitteln seiner eigenen Sprache die gleichen Bilder malen können wie der Autor mit den ganz anderen Mitteln der seinen, und dazu gehört schriftstellerische Begabung, die man zwar üben, aber schon nicht mehr lernen kann.
- Wer Bücher fremdländischer Autoren übersetzt, muß Fremdartiges (das dem Leser des Originals vertraut ist) so formulieren können, daß es zwar seinen fremdartigen Charakter behält, dem eigenen Leser aber doch verständlich wird; und das bitte ohne Fußnoten, möglichst auch ohne gravierende Eingriffe in den Text. Ein paar Tricks, wie das "zum Beispiel" geht, kann man lernen. Aber die Erfindungsgabe, die einen erst auf die richtigen Tricks kommen läßt, sollte man schon mitbringen.
- Kein Mensch kann in allen Kulturen, in allen

Berufen der Welt zu Hause sein. Romanhandlungen spielen aber nun mal in allen möglichen Milieus, die Protagonisten haben alle möglichen Berufe und Hobbys, und man kann davon ausgehen, daß ein Autor, dessen Romanheld ein australischer Krankenhausarzt ist, der in seiner Freizeit UFOs jagt, entweder von vornherein in diesen Milieus zu Hause war oder sich kundig gemacht hat. Hier muß der Übersetzer bereit und in der Lage sein, sich im Schnellverfahren (mehr als ein paar Tage hat er dafür nicht) die jeweiligen Milieusprachen anzueignen, denn in Wörterbüchern findet man so etwas fast nie. Drei Monate später, im nächsten Buch, tritt dann eine Physikerin auf, die über die implizite Ordnung philosophiert. Und wieder stürmt der Übersetzer die Bibliotheken im Umkreis, telefoniert herum, treibt Leute auf, die sich da auskennen, und bringt sie zum Erzählen, "tankt" ihren Jargon.

• Ganz zu schweigen von literarischen oder politischen Anspielungen, die der Leser des Originals versteht, weil er damit aufgewachsen ist, der Leser der Übersetzung aber nur dann, wenn der Übersetzer sie 1. selbst verstanden hat (wozu er die Kultur und Geschichte des jeweiligen Landes kennen oder eben sehr schnell kennenlernen muß) und 2. das Ganze so formulieren kann, daß die Erklärung gleich mitgeliefert wird - ohne den Erzählfluß zu stören.

Das alles kann keine Ausbildung vermitteln, es ist eine fortwährende Ausbildung. Die Suche nach einem Beruf mit vergleichbarer Ausbildung ist also müßig.

Nun zum vergleichbaren Können. Da gibt es gewiß manche Berufe, die ebenso gewiß dies gemeinsam haben: Sie erfordern eine langjährige Ausbildung und werden relativ gut bezahlt.

Mit wem wollen wir uns also vergleichen? Seien wir nicht unbescheiden und tun einfach mal so, als stünde Literaturübersetzern für das, was sie alles können und leisten müssen, das Einkommen eines Lehrers zu. Werden wir gegenüber Lehrern "relativ schlecht" bezahlt?

Nach der letzten Honorarumfrage der Übersetzersparte im VS wurden 1988 pro "Normseite" zwischen 15 und 35 DM erzielt, meist zwischen 25 und 30 DM.

Es gibt da noch Unterschiede zwischen den verschiedenen Ausgangssprachen, zwischen Buchverlagen einerseits und Zeitschriftenverlagen oder Funkhäusern andererseits, zwischen Belletristik und Sachbüchern, albernerweise sogar zwischen Hardcover und Taschenbuch (als ob die Arbeit nicht dieselbe wäre), und große Unterschiede gibt es von Verlag zu Verlag.

Wir wollen die Sache aber nicht komplizierter machen als sie ist und greifen uns als Beispiel einen Übersetzer heraus, der anspruchsvolle Unterhaltungsromane für das in diesem Genre fürstliche Honorar von DM 30 übersetzen darf.

Für einen Roman von 300 Manuskriptseiten erhält er (sofern er an einen "relativ" anständigen Verlag geraten ist, der wenigstens prompt zahlt) DM 9.000. Was muß er dafür tun? Zum Beispiel:

1. Er liest das Buch sehr genau:	2 Tage
2. Er schreibt eine Erstfassung:	30 Tage
3. Er recherchiert Fakten, Zitate, Anspielungen, Ungereimtheiten:	6 Tage
4. Er überarbeitet seine Erstfassung und schreibt sie ins Reine:	20 Tage
5. Er korrigiert die Fahnen:	2 Tage
Gesamter Arbeitsaufwand:	60 Tage

Die Zeitangaben sind problematisch. Natürlich ist das von Buch zu Buch verschieden, und auch innerhalb eines Buchs schreibt man einmal ein paar Seiten so runter, dann kaut man drei Stunden an einem Satz. Und bei schwierigeren Texten ist es mit einer einmaligen Überarbeitung auch nicht getan.

Es handelt sich hier also um Durchschnittswerte, die erfahrene Übersetzer für ihre Arbeit an nicht zu schwierigen Texten ziemlich übereinstimmend errechnet haben.

Und merke: Bei Übersetzern ist ein Arbeitstag nie kürzer als 10 Stunden! Meist länger.

Na bitte: 9.000 Mark für 60 Tage, das sind 4.500 im Monat. Doch nicht schlecht, oder?

Man soll es nicht glauben, aber so rechnen sogar Kollegen! Sie wundern sich zwar, daß sie bei allem Fleiß auf keinen grünen Zweig kommen, werden aber nicht einmal stutzig, wenn nach zwölf solchen Monaten ihr Jahreseinkommen durchaus keine DM 54.000 beträgt, und kommen selten auf die Idee, mal nachzuprüfen, wo ihre Milchmädchenrechnung nicht stimmt:

Erstens sind 60 Arbeitstage à 10 Stunden keine zwei Arbeitsmonate, sondern dreieinhalb, auch wenn sie in zwei Kalendermonaten abgeleistet werden, was nur bei krasser Selbstausbeutung und unter Verzicht auf jegliches Privatleben möglich ist. "Normale" Arbeitnehmer bekämen dafür wenigstens Sonn- und Feiertags- und Überstundenzuschläge.

Zweitens heißt "Honorar" noch lange nicht "Einkommen". Der Übersetzer muß davon alles, was andere vom Arbeitgeber gestellt bekommen, selbst bezahlten: Miete und Möbel fürs Arbeitszimmer, Telefon, Porto, Fahrerei, Nachschlagewerke, Geräte, Papier und sonstige Arbeitsmittel. im Jahresdurchschnitt frißt das mindestens 30 Prozent seiner Einnahmen auf. Wer mit weniger auskommt, möge mir einen Tip geben.

Von den DM 9.000 Honorar bleiben dem Übersetzer also noch DM 6.300 Verdienst. Dafür hat er 600 Stunden gearbeitet. Macht einen Stundenlohn von 10,50. Brutto.

(Ich glaube, wir müssen uns vom Vergleichsmaßstab "Lehrer" verabschieden.)

Und selbst diese lumpigen DM 10,50 verklären noch das Bild. Arbeitnehmer bekommen ihren Lohn auch an gesetzlichen Feiertagen und im Urlaub, und meist gibt's noch Weihnachts-, manchmal Urlaubsgeld zusätzlich. Das heißt, der Stundenlohn wird bei rund 1.750 tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden (Grippe nicht abgerechnet) rund 2.150mal im Jahr ausbezahlt.

Ein Übersetzer bekommt dagegen nur Stücklohn: pro abgelieferte Seite soundsoviel. Mit 1.750 tatsächlichen Arbeitsstunden à DM 10,50 käme er auf ein Jahreseinkommen von DM 18.375. Geteilt durch die 2.150 bezahlten Stunden eines Arbeitnehmers, entspräche das einem Stundenlohn von DM 8,55 oder einem Monatsgehalt von 1.414. Brutto.

(Zum Vergleich: Der niedrigste Tariflohn in der Druckindustrie beträgt DM 12,85. Ein Müllwerker in der niedrigsten Lohnstufe verdient DM 13,25 pro Stunde.)

Kein Wunder, daß der Finanzbeamte beim Nachprüfen der Steuererklärung fragt: "Und wovon leben Sie nun eigentlich wirklich?"

Anders gerechnet (und nun doch wieder am Lehrer gemessen): Will ein Übersetzer sich den Lebensstandard eines ledigen Junglehrers (13 x 3.400 = 44.200 pro Jahr) leisten, muß er die DM 10,50 pro Stunde genau 4.210mal im Jahr erarbeiten. Und das entspricht exakt der Wirklichkeit:

Die paar Narren, die vom Bücherübersetzen zu leben versuchen (der Verfasser gehört dazu), arbeiten im Schnitt 12 Stunden täglich (auch sonn- und feiertags)

und leisten sich höchstens 14 freie Tage im Jahr: einen Sonntag pro Monat plus Weihnachten.

Wieder anders gerechnet: Wollte der Übersetzer bei normaler Arbeitszeit auf das Gehalt eines Lehrers kommen, müßte er pro Seite mindestens DM 72 bekommen.

Und die müßte der Verlag einem Übersetzungsbüro auch mindestens bezahlen. Ohne dafür literarische Qualität zu bekommen.

Nun, wenigstens die Bundesanstalt für Arbeit hat inzwischen dazugelernt. In ihren "Blätern zur Berufskunde" 1989 heißt es schon etwas präziser, daß die Zeilen- bzw. Seitenhonorare für literarische Übersetzungen beträchtlich niedriger sind als für andere übersetzerische Arbeiten; und daß man damit kaum das Existenzminimum verdienen kann. Wie wahr!

2. Die Gesetze des Marktes
oder: "Das ist eine Frage des Prinzips"

Wie ist solch skandalöse Ausbeutung möglich in einem "sozialen Rechtsstaat" mit starken Gewerkschaften? Sind die Übersetzer so dämlich, die Verleger so gewissenlos, Gewerkschaften und Politiker so gleichgültig gegenüber Gruppen, die als Wählerpotential nicht ins Gewicht fallen?

Wohl von allem etwas. Hauptsächlich dürfte es aber daran liegen, daß dieser "soziale Rechtsstaat" sich eine heilige Kuh hält, die "Markt" heißt und bekanntlich alles richtet. Ein Staat, der so ein Wundertier besitzt, braucht seine Bürger nicht auch noch vor Ausbeutung zu schützen.

Wie funktioniert diese Kuh?

Ganz einfach, sagt mein Freund, der Marktwirtschaftler. Wird eine Ware knapp, verteuert sie sich. Das schafft einen Anreiz zu vermehrter Produktion, bis der Preis wieder sinkt. Sinkt er zu tief, steigen ein paar Produzenten aus, und die Ware wird wieder knapp.

Machen wir die Probe auf Exempel.

Spricht man mit Verlegern, so klagen sie regelmäßig (und meist mit vorwurfsvollem Unterton, als wären wir schuld daran), es gebe nur wenige gute Übersetzer. Demnach, sagt mein Freund, der Marktwirtschaftler, werden doch wohl die guten Übersetzer (weil knapp) auch gut bezahlt, die mittelmäßigen mittelmäßig und die schlechten schlecht.

Grau, teurer Freund, ist alle Theorie. Die ach so knappen "guten" Übersetzer werden nur unwesentlich besser bezahlt als die weniger guten oder die gar nicht guten, die es wie Sand am Meer gibt. Sind also die "Gesetze des Marktes" im Literaturbetrieb außer Kraft gesetzt? Nicht ganz. **Übersetzerische Qualität ist nur bei denen, die sie vermarkten sollen, einfach nicht gefragt.**

Lektorin (am Telefon): "Liebe Frau A., wir suchen händeringend eine renommierte Übersetzerin für das Buch XY. Das können wir wirklich nicht jedem anvertrauen, dafür ist es uns zu wichtig. Es wäre aber genau das Richtige für Sie. Hätten Sie Zeit und Interesse?"

Übersetzerin A: "Reizen würd's mich schon. Bis wann soll es fertig sein, wie umfangreich ist es?"

L: "In drei Monaten. Rund 250 Seiten."

A: "Gut. Und was zahlen Sie?"

L: "Was haben Sie denn für Honorarvorstellungen?"

A: "Dreißig pro Seite, das Buch ist ja wohl nicht ganz leicht."

Schweigen. Dann:

L: "Das ist aber viel. Unsere Starübersetzer bekommen zweiundzwanzig. Da gerät ja unsere ganze Kalkulation durcheinander. Also... aber nur weil wir das Buch so gern von Ihnen übersetzt hätten: Vierundzwanzig kann ich vielleicht durchdrücken."

A: "Davon kann ich nicht leben. Dreißig. Darunter arbeite ich schon lange nicht mehr."

L: "Sie sind aber ein harter Brocken. Fünfundzwanzig, mein letztes Wort."

A: "Dreißig."

L: "Hm. Das kann ich nicht allein entscheiden. Ich frage mal nach und rufe wieder an."

A. wartete lange auf den Anruf. Monate später erfuhr sie, daß ein unbekannter Kollege das ach so wichtige Buch, für das der Verlag "händeringend eine renommierte Übersetzerin" suchte, für 28 Mark pro Seite übersetzt hatte. Ihr "Renommee" war keine 500 Mark wert gewesen.

Das Gespräch ist, wie alle übrigen in diesem Bericht, nicht erfunden, nur gekürzt. Der Fall ist auch keine Ausnahme, sondern die Regel.

Und ich behaupte, daß dahinter nicht notwendige Sparsamkeit steckt, sondern Methode. Wie wäre sonst so etwas möglich:

Übersetzer F. befindet sich auf einer Auslandsreise. Vor seiner Abfahrt hatte ein Verlag ihm ein Buch angeboten. F. hatte 28 Mark pro Seite verlangt. Das war bei diesem Verlag "noch nie dagewesen".

In F's Auslandsdomizil klingelt das Telefon. Der Verlag. 27 Mark seien das äußerste. F. bleibt hart. Das Gespräch dauert eine halbe Stunde.

Anderntags neuer Anruf. Der Lektor hat noch mal mit dem Verleger gesprochen. 27,50 Mark, kein Pfennig mehr. Das Gespräch dauert wieder eine halbe Stunde. Dann ist F. weichgeklopft.

Honorarersparnis für den Verlag: DM 120.

Kosten für zwei Auslandsgespräche: DM 70.

Die Literatur des Abendlandes ist gerettet. Der Verlag hat 50 Mark gespart und braucht nicht in Konkurs zu gehen.

Aber da ging es eben um Prinzip. Und manchmal wird ja sogar die Katze aus dem Sack gelassen:

Lektorin (sie hat mit Übersetzer K. noch nie gearbeitet, kennt ihn aber): "Sag mal, würdest du für uns den neuen NN übersetzen?"

K: "NN? Den letzten hat doch der X. gemacht."

L: "Der hat keine Zeit."

K: "Und die Y. und der Z.? Ihr habt doch genug Übersetzer, wie kommst du auf mich?"

L: "Y. und Z. können auch nicht. Mir gehen langsam die guten Leute aus. Und jedem kann ich den NN ja nun auch nicht geben. Also, machst du's?"

K: "Kommt drauf an, was ihr zahlt."

L: "Ich weiß, daß du teuer bist. Wie teuer?"

K: "Dreißig pro Seite, plus ein Prozent vom Ladenpreis ab zehntausend verkauften Exemplaren."

L: "Ganz schön happig."

K: "Ihr verdient ja auch ganz schön daran."

L: "Du weißt, wenn's nach mir ginge... Ich rede mal mit dem Verleger."

Drei Tage später:

L: "Also, die 30 sind okay. Der Verleger hat fast einen Herzinfarkt gekriegt, sich dann aber doch erweichen lassen.

K: "Schön. Und?"

L: "Was und?"

K: "Ein Prozent ab zehntausen."

L: "Muß das sein?"

K: "Ja."

L: "Sieh mal, das Buch hat etwas 600 Seiten. Bei 30 Mark sind das 18.000 für dich."

K: "Dafür muß ich ein halbes Jahr rund um die Uhr arbeiten."

L: "Und wenn wir nun bei einem Ladenpreis von circa 40 Mark sagen wir 50.000 Stück verkaufen, wären das für dich noch mal 16.000, zusammen 34.000!"

K: "Was wäre daran so schlimm? Der Verleger hat weniger Arbeit damit und verdient eine Viertelmillion."

L: "Nicht ganz, aber mehr als du verdient er schon daran."

K: "Also?"

L: "Nichts zu machen. 34.000 für den Übersetzer sind zuviel."

K: "Sagst du?"

L: "Nein, der Verleger."

K: "Zuviel für ein halbes Jahr Tag- und Nachtarbeit?"

L: "Das ist für ihn eine Frage des Prinzips."

Aha.

Ja, 34.000 Mark wären für den Übersetzer viel Geld gewesen. Er hätte daran etwa 27.000 verdient. Brutto. Für rund 1.200 Stunden Arbeit. Stundenlohn: 22,50 DM. Brutto. Welch ein Traum! Übersetzer K. hätte sich davon nach dem Streß des ersten Halbjahrs ein ruhigeres zweites Halbjahr leisten können. Vielleicht sogar einen Urlaub.

Aber vor den Traum haben die Götter die Verlegerprinzipien gesetzt. Das Buch von NN, ein sicherer Bestseller, den die Lektorin "nicht jedem anvertrauen" wollte, wurde dann doch von einem Jedermann übersetzt; natürlich ohne Beteiligung. Prinzip ist Prinzip.

Halt! ruft mein Freund, der Marktwirtschaftler. Du hast mir da zwei Fälle geschildert, in denen Übersetzer nicht zum Zuge kamen, weil sie dem Kunden, dem Verleger, zu teuer waren. Das ist normal. Du unterstellst, daß der Verleger mit dem niedrigeren Preis auch mindere Qualität eingekauft habe. Aber der "Unbekannte", der "Jedermann", wer sagt denn, daß sie schlechter sein müssen?

Niemand sagt das. Sie müssen nicht. Aber die Wahrscheinlichkeit ist hoch. Lektoren versuchen, schon um sich Arbeit zu sparen, immer den besten Übersetzer zu bekommen, den sie kennen. Bekommen sie ihn nicht, weil der Verleger die Kosten nicht bewilligt, suchen sie eine Stufe tiefer. Mit jeder Stufe tiefer wächst das Risiko, eine schlechte Übersetzung einzukaufen.

Aber so gewaltig, sagt mein Freund, der Marktwirtschaftler, kann doch der Qualitätsunterschied nicht sein, bei einem Preisunterschied von ganzen 500 Mark, wie im ersten Beispiel.

Irrtum.

Das ist ja die Methode, die dahintersteckt: **Nur durch die Verlegerdrohung, ohne Rücksicht auf Qualität den nächstbilligeren zu nehmen, werden auch gefragte Übersetzer gezwungen, billig zu arbeiten. Sie verlangen nicht, was sie wert sind, weil sie wissen, daß sie es nicht bekommen. So bleibt die Obergrenze niedrig, und mit ihr alle Übersetzerhonorare.**

Damit, sagt mein Freund, der Marktwirtschaftler, würde der Verleger aber doch riskieren, daß er seine Ware Buch wegen minderer Qualität nicht absetzen kann.

"Eine schlechte Übersetzung hat einem Buch noch nie zum Erfolg geschadet", sagte einmal ein nicht unbekannter Lektor in einem nicht unbekannten deutschen Verlag. Und leider hat er recht.

Der Grund ist einfach: der Kunde (Leser) hat keine Vergleichsmöglichkeit. Außer bei Klassikern, deren Autoren schon lange tot sind, liegt ihm das Buch nicht in mehreren Übersetzungen vor, von denen er sich die beste aussuchen könnte. Er will den Autor kaufen, aber den bekommt er ja niemals wirklich. Er bekommt immer nur eine Kopie, und die ist so gut oder so schlecht wie der Kopist: der Übersetzer.

So erfährt der Leser, der sich durch eine stümperhafte Übersetzung quält, nie, wie gut das Buch eigentlich sein könnte. Nur der Vergleich mit dem Original könnte ihm das zeigen, aber wer ist zu solch einem Vergleich schon in der Lage? Er liest also, ohne es zu wissen, vielleicht nur einen billigen Abklatsch, und lastet sein Unbehagen allenfalls dem Autor an, dessen nächstes Buch er daraufhin dann lieber doch nicht kauft. (Ob die Autoren das wissen?)

Der Verlag verrät dem Leser das alles natürlich nicht. In dem sicheren Wissen, daß ihm wahrscheinlich keiner draufkommt, preist er die Ware stets als Spitzenprodukt an.

Aber das ist doch Verrat am Autor, sagt mein Freund, der Marktwirtschaftler. Und Betrug am Leser!

Genau.

3. Der Mensch ist, was er verdient

oder: Man kann's ja mal probieren

"What's he worth?" fragen Amerikaner manchmal, wenn sie einen der anwesenden Partygäste nicht kennen, aber vielleicht kennenlernen möchten. Sie wollen aber nicht etwa wissen, was der Betreffende als Mensch "wert" ist, sondern was er im Jahr verdient. Wenn sie die Antwort haben, wissen sie, wie sie mit dem Kerl umspringen müssen oder dürfen.

Hierzulande gelten solche Fragen als unfein. Gleichwohl: Wer nichts verdient, ist nichts, und mit ihr oder ihm kann man alles machen.

Übersetzerin C. bekommt Post von einem Verlag: Sie sind uns empfohlen worden. Ganz eilige Sache. Wäre schön, wenn Sie einspringen könnten. Erzählungen anbei. Bitte schnell antworten.

C. ist geschmeichelt. Ruft den Verlag an. Man einigt sind. "Der Vertrag kommt später, den muß der Verlagsleiter unterschreiben, und der ist zur Zeit nicht da. Bitte trotzdem gleich anfangen."

C. fängt an. Wartet auf Vertrag. Vertrag kommt nicht. C. ruft an. Zuständiger Verlagsmitarbeiter in Urlaub.

Nach drei Wochen ruft C. wieder an. Zuständiger Verlagsmitarbeiter hat gekündigt. Vertrag? Was für ein Vertrag?

Den über die Erzählungen von MM.

Das Buch übersetzt längst jemand anders.

Aber Sie haben es doch mir...

Hier liegt nur eine Anfrage an Sie vor. Keine Antwort.

Ich arbeite aber schon vier Wochen daran!

Tut uns leid. Ein Vertrag zwischen Ihnen und uns wurde nie geschlossen.

C. nahm einen Anwalt und bekam, da nur ein Brief vorlag und die Rechtslage unklar war, im "außergerichtlichen Vergleich" 600 DM. Dafür hatte sie vier Wochen gearbeitet.

Der Fall ist kraß und sicher selten, aber bestimmt nicht einmalig. Häufiger passiert schon dies:

Verlag W. ruft Übersetzer G. an. Möchte ein Buch übersetzt haben. Man einigt sich über die Vertragsbedingungen. "Buch und Vertrag kommen demnächst."

G. wartet. Buch und Vertrag kommen nicht. G. ruft an. "Ja, ja, es gibt noch etwas zu klären. Aber die Sache ist fest. Nur noch ein paar Tage."

G. wartet. Er bekommt ein anderes Angebot, das er ausschlägt, denn er hat seine Zeit ja schon ver-

geben und glaubt im Wort zu stehen. Als nichts kommt, ruft er wieder an.

Sorry, es hat da Schwierigkeiten mit dem Agenten gegeben. Das Buch ist gestorben. Aber wenn wir wieder etwas haben, melden wir uns bei Ihnen.

Darauf wartet G. bis heute. Er brauchte eine Weile, bis er einen anderen Auftrag ergattern konnte. Insgesamt hatte er fünf Wochen Zwangsurlaub. Bei dem bekannt hohen Verdienst geht so etwas an die Existenz.

Eine andere beliebte Variante des "Haut den Übersetzer"-Spiels ist diese:

Verlag K. ruft Übersetzerin D. an. Ob sie Lust hätte, das Buch XY von F. zu übersetzen. Klar hat sie. Bedingungen: 25 Mark pro Seite plus 10 Prozent vom Verlagsanteil aus even tuellen Nebenrechtserlösen.

D. freut sich. Der Vertrag kommt: 23 Mark, und von Nebenrechten keine Rede.

D. schickt den Vertrag ohne Unterschrift zurück. Das sei doch wohl ein Versehen?

Klar, sagt der Lektor am Telefon. Vertragsabteilung hat gepennt. Kommt in Ordnung.

Eine Woche später hat D. den Vertrag in unveränderter Fassung erneut im Briefkasten. Angeklemmt ein Zettelchen: Ihre Unterschrift fehlt.

D. schickt den Vertrag abermals zurück, angeklemmt ein Zettelchen: Zunächst fehlen mal zwei Mark und die Nebenrechte. Bitte das Versehen berichtigen. Dann Unterschrift.

Wieder eine Woche später bekommt D. den neuen alten Vertrag nebst Schreiben des Verlagsleiters: Kein Versehen. Dieser Vertrag ist in unserem Hause üblich. Mehr gibt's nicht!

D. hat keinen Anschlußauftrag. Ihr geht das Geld aus, und sie muß von etwas leben. Sie unterschreibt.

Ende gut, alles gut.

Ach ja, die "Hausüblichkeit". Dazu die erbauliche Geschichte vom Übersetzer U.:

U. hat sich bereit erklärt, für das Schandhonorar von DM 15 ein Buch zu übersetzen. Pro Manuskriptseite, glaubt er.

Der Vertrag kommt. Sieht aus wie eine Nobelpreisurkunde, samt Bändchen. Aber U., der nicht mehr ganz unschuldig ist, liest ihn trotzdem und merkt zum Glück, daß die Berechnungsbasis für das Honorar die deutsche Druckseite sein soll. Er erhebt Einspruch.

Die Lektorin versteht die Welt nicht mehr. Daß Übersetzer nach Manuskriptseiten bezahlt würden, sei ihr ganz neu und in diesem Haus noch nie vorgekommen (eine glatte Lüge, O.B.). Aber sie kommt dem Übersetzer "entgegen": 18 Mark pro Druckseite. U. lehnt ab. Er weiß, daß auf den Satzspiegel dieser Taschenbuchreihe gut anderthalb Manuskriptseiten passen.

Der Vertrag kommt nicht zustande. Glückwunsch, Kollege U. Doch zugleich ein Wermutstropfen: Mit Sicherheit ist jemand anders darauf hereingefallen.

Nach dem Motto: "Man kann's ja mal probieren", versucht ein anderer (angesehener) deutscher Verlag, vor allem junge Übersetzer um 7 Prozent des vereinbarten Honorars zu prellen. Telefonisch wird ein Honorar zuzüglich Mehrwertsteuer vereinbart. Im Vertrag gilt dieses Honorar dann plötzlich inklusive Mehrwertsteuer. Wer's merkt und sich wehrt, bekommt eine Entschuldigung: Vertragsabteilung hat gepennt. (Mir wurde das von diesem Verlag so oft erzählt, daß ich annehmen muß, die Vertragsabteilung residiert im Schlafzimmer. O.B.) Wer unterschreibt, hat Pech gehabt. Vertrag ist Vertrag.

Auch andere handeln nach dem Sprichwort: "Wer sich dumm stellt, behält mehr in der Kasse."

Normseite, was ist das? Im Normvertrag für Übersetzer, ausgehandelt zwischen dem Börsenverein des deutschen Buchhandels und der damaligen IG Druck und Papier (also keineswegs eine Erfindung der Übersetzer, als die er manchmal dargestellt wird), ist sie definiert: 30 Zeilen à 60 Anschläge. Aber vielleicht läßt sich daran ja auch noch was sparen.

So wird dem Übersetzer telefonisch ein bestimmtes Honorar pro Normseite zugesagt, dann kommt der Vertrag, und darin heißt es plötzlich: "...pro Normseite (= 32 Zeilen a 65 Anschläge)". Vielleicht merkt's der dumme Übersetzer ja nicht.

Oder ein flinker Rechner im Verlag entdeckt, daß 30 x 60 = 1.800 ist, und flugs steht im Vertrag: "27 DM pro 1.800 Anschläge". Der Übersetzer ahnt nichts Böses, bis er sein Honorar bekommt. Das errechnet sich dann nämlich nach den gesetzten Zeichen, geteilt durch 1.800. Dadurch sinkt das Honorar von DM 27 auf etwa DM 20, aber wenn der Übersetzer unterschrieben hat, kann er nichts mehr machen.

Zum Abschluß dieses Kapitels, das ja vorwiegend von "Mißverständnissen" handelt, noch ein Fall, der fast etwas für den Staatsanwalt wäre:

Übersetzerin M. soll für den Verlag A. gleich eine ganze Reihe von Gedichtbänden übersetzen, für "50 DM pro Originaldruckseite".

Eine Mammutarbeit, eine Arbeit für gut zwei Jahre, aber M. rechnet sich auf der Basis der Druckseiten des Originals ein Honorar von 65.000 DM aus und macht sich frohgemut ans Werk.

Ausgestattet mit einem stolzen Vorschuß von 5.000 DM dichtet sie gut zwei Jahre lang. Dann folgt auf die Manuskriptabgabe das böse Erwachen: "Originaldruckseite" heißt nach Verlegerinterpretation plötzlich "Druckseite der deutschen Originalausgabe". Die deutschen Seiten werden so eng bedruckt, daß ein Gesamthonorar von 25.000 DM herauskommt.

M.: "Da ich über zwei Jahre nur mit dem kleinen Vorschuß gearbeitet hatte, konnte ich den Kampf nicht durchstehen. Es kam zu einem Vergleich: 50 DM pro Manuskriptseite. Ich hatte immer noch 25.000 DM eingebüßt."

Möge es dem ehrenwerten Herrn Verleger den Schlaf nicht rauben. Es war ja nur das Jahreseinkommen einer Übersetzerin.

4. Gott erhalte mir meine guten Ausreden!
(Morgengebet für Verleger und Lektoren)

Wenn Waren hergestellt und verkauft werden, leben davon alle, die an Herstellung und Vertrieb beteiligt sind. Sie leben nicht alle gleich gut davon, aber sie leben.

Bücher sind auch eine Ware. Sie werden hergestellt und verkauft, und davon leben unter anderem:

Verleger
Verlagsangestellte aller Art
Setzer, Drucker, Buchbinder
Vertreter
Grossisten, Buchhändler, sogar Kritiker

(Nicht alle leben gleich gut davon, aber sie leben.)

Nicht oder kaum leben davon:

Autoren, ohne die es gar keine Bücher gäbe;
Übersetzer, ohne die es keine Weltliteratur gäbe.

Autoren leben selten gut von ihren Büchern. Aber Autoren arbeiten meist nicht im Verlagsauftrag, son-

dern produzieren von sich aus eine Ware und bieten sie auf eigene Rechnung an. Wer gut ist und zudem Glück hat, lebt gut davon. Daß die weniger Glücklichen auch oft schändlich ausgebeutet werden, ist ein anderes Thema.

Übersetzer können noch so gut sein, sie leben nie gut davon.

Übersetzer sind Auftragsautoren, die fremdsprachige Bücher in ihre eigene Sprache umschreiben. Insofern stellen sie dem Verlag ihre Arbeitskraft auf Zeit zur Verfügung. Man sollte also erwarten, daß sie Verlagsangestellten mit vergleichbarem Können und vergleichbarer Vorbildung auch finanziell gleichgestellt sein müßten.

Wie wir gesehen haben, sind sie davon weit entfernt. Schließlich sind sie ja auch nicht angestellt, sondern zählen, wie die Autoren, zu den freien Mitarbeitern.

Da sie andererseits im Auftrag arbeiten, nehmen sie eine Zwitterstellung ein: halb Autoren, halb Verlagsmitarbeiter auf Zeit. Und beides schlägt stets zu ihren Ungunsten aus.

"Wir wissen, daß Übersetzer schändlich unterbezahlt werden", geben Verleger und Lektoren manchmal zu. "Aber der Kuchen ist nun mal nicht größer."

Nun, daß jeder Kuchen nur eine bestimmte Größe hat und nur einmal verteilt werden kann, wer weiß das nicht? Aber wer bei der Teilung immer nur die Krümel bekommt, nachdem die andern sich sattgegessen haben, läßt sich von den Gesättigten nicht gern über die Größe des Kuchens belehren. Schon gar nicht, wenn die Argumente gedreht und gewendet werden, wie es gerade paßt, nämlich stets so, daß der Übersetzer dabei leer ausgeht:

"Dieses Buch wird sich voraussichtlich nicht gut verkaufen, mehr als 18 Mark pro Seite können wir Ihnen dafür nicht geben. Der Autor bekommt auch nicht mehr." Da darf der Übersetzer also Autor sein und am "Erfolg" partizipieren.

Oder aber: "Ja, dieses Buch wird wahrscheinlich ein Erfolg, aber wir bekommen für erfolgreiche Bücher ja auch kein höheres Gehalt", sagen die Lektoren. Schon ist der Übersetzer einer der ihren und hat mit dem Grundhonorar zufrieden zu sein.

Kurz: Ob der Übersetzer sich als Autor oder als Verlagsmitarbeiter fühlen darf, hängt vom voraussichtlichen Erfolg des Buchs ab. Bei den Flops ist er Autor, bei den Bestsellern Mitarbeiter.

Ehrlicher wäre es doch, einfach zu sagen: "Wir haben es nicht nötig, den Kuchen gerecht mit dir zu teilen, weil hinter dir zwanzig andere stehen, die es für die Krümel tun."

Aber Ehrlichkeit gilt hierzulande als unfein. Ausflüchte sind gefragt. Wenn sie doch wenigstens etwas phantasievoller wären! Hier eine (kommentierte) Auswahl:

"Der Verlag muß schon so viel für die Rechte bezahlen." (Ehrensache, daß der Übersetzer da was zuschießt!)

"Das ist Ihr erstes Buch für uns." (Was sind schon die 50 Bücher bei anderen Verlagen!)

"Unsere Honorare sind schon Spitze." (Sie sind höchstens der Gipfel.)

"Der Titel kommt als Taschenbuch, und die sind bei uns besonders knapp kalkuliert." (Warum wird das nicht beim Hersteller eingespart?)

"Es arbeiten (bei Anthologien) so viele Übersetzer daran mit." (Deren Gesamthonorar macht offenbar mehr als die Summe der Einzelhonorare.)

"Bei H. (Konkurrenzverlag) wird noch weniger gezahlt." ("Was wollen Sie?" fragte der Straßenräuber. "Mein Kollege würde Ihnen noch viel mehr wegnehmen.")

"Ein höheres Übersetzerhonorar wäre ungerecht gegenüber dem Autor, der auch nicht mehr bekommt." (Sprach der Lektor und verzichtete aus dem gleichen Grund auf die Hälfte seines Gehalts.)

"Mehr zahlen wir grundsätzlich nicht." (Das sieht natürlich jeder ein.)

"Wir haben Leute, die es noch billiger tun." (Wenigstens ehrlich.)

"Wir würden Ihnen ja gern mehr zahlen, aber aus optischen Gründen geht das nicht." (Sähe ja auch wirklich häßlich aus.)

Und weil es bei jedem Wettbewerb einen Sieger gibt:

"Sie haben doch einen Mann, der Sie ernährt." (Kein Kommentar.)

Nachdem wir alle diese zwingenden Gründe eingesehen und brav unsern Finanzierungszuschuß (in Form von Arbeitskraft) geleistet haben, wenden wir uns nun, liebe Gemeinde, der Frage zu, wie es denn wohl mit der Rendite (in Form einer Erfolgsbeteiligung) aussieht:

"Das ist in unserem Haus nicht üblich." (sagte der Kannibale, als er mit Messer und Gabel essen sollte.)

"Das würde die Kalkulation durcheinanderbringen." (Da wurde wohl bei der Kalkulation ein Posten vergessen?)

"Das läßt sich zu schwer berechnen." (Wir helfen gern.)

"Das haben wir noch nie gemacht." (Dann wird es höchste Zeit.)

"Der Verleger ist grundsätzlich dagegen." (Jawoll!)

"Das Buch wird sowieso kein Erfolg." (Das sind wir gewöhnt.)

"Wenn das Buch ein Erfolg wird, ist die Beteiligung ja höher als Ihr Honorar. Das geht doch nicht!" (Vielleicht würden wir uns auch daran noch gewöhnen.)

"Völlig absurd." (sagte der Zecher, als es ans Zahlen ging.)

"Das wäre eine Benachteiligung der Übersetzer, die an weniger erfolgreichen Büchern arbeiten." (Gerechtigkeit ist eben immer, was nichts kostet.)

"Wenn unser Computer diese kleinen Summen auch noch auswerfen soll, ist er überfordert." (Gegen größere hätte er vielleicht nichts.)

Und unser Tusch für den Sieger:

"Das müßte ja alles ausgerechnet werden." (Wer hätte das gedacht!)

Damit kein völlig falsches Bild entsteht: **Es gibt Verleger, die aus der Tatsache, daß der Übersetzer mit seiner unterbezahlten Arbeitskraft die Bücher mitfinanziert, die Konsequenz des ehrbaren Kaufmanns ziehen und ihn dafür am Erfolg beteiligen.** Man braucht, um sie zu zählen, noch nicht die Zehen zu Hilfe zu nehmen, und die Prozentsätze liegen auch unter dem gesetzlichen Sparzins, aber immerhin... mancher Übersetzer konnte davon schon seine Schulden beim Kaufmann begleichen, der eine oder andere sogar in Urlaub fahren.

Und meines Wissens ist darob noch kein Verlag bankrott gegangen, keine Buchhaltung zusammengebrochen, kein Computer verschmort und, obwohl es im Hause "noch nie üblich" war, auch kein allgemeiner Sittenverfall eingetreten.

Dafür soll es schon vorgekommen sein, daß in einer sonst einmütigen Übersetzerrunde bei der Verlegerschelte einer den Finger hob und sagte: "Nicht alle!"

5. Aufs Kreuz gelegt - fast legal oder:
Wer den Schaden hat, spottet jeder Beschreibung

Daß "Mißverständnisse" beim Vertragsabschluß meist zu Lasten des Übersetzers gehen, haben wir schon gesehen. (Ein Fall, in dem es umgekehrt gewesen wäre, ist mir noch nicht zu Ohren gekommen. O.B.)

Verträge sollen gewöhnlich einen geregelten Geschäftsablauf ermöglichen und Mißverständnissen vorbeugen. Unter ehrlichen Menschen tun sie das auch. Und meist ist das auch bei Übersetzungsverträgen so. Nur in manchen Fällen sollen sie die Mißverständnisse erst erzeugen. Davon betroffen sind dann vor allem unerfahrene Übersetzerinnen und Übersetzer. Und mitunter sind dabei die Verleger und ihre Vollzugsgehilfen im Lektorat sehr trickreich.

Trick 1: Das Teilhonorar "nach Erscheinen"

Übersetzerin S. schließt mit Verlag E. einen Vertrag. Sie verpflichtet sich zur Abgabe des Manuskripts zu einem bestimmten Zeitpunkt, der Verlag zur Zahlung des fälligen Honorars: "50 Prozent nach Manuskriptablieferung, 50 Prozent nach Erscheinen des Buchs."

S. liefert ihr Manuskript ab, E. zahlt (nach Mahnung) die vereinbarten 50 Prozent des Honorars. S. wartet auf das Erscheinen des Buchs.

Das war vor drei Jahren. S. wartet bis heute. Das Buch wurde aus dem Programm genommen. S. hat keinen Anspruch auf das Resthonorar. Siehat ja - im guten Glauben - unterschrieben.

Und mitzuteilen brauchte man ihr das auch nicht.

Trick 2: Das Honorar "nach Gutbefindung"

Übersetzerin N. schließt mit Verlag S. einen Vertrag, wonach das Honorar nicht bei Ablieferung, sondern "nach Gutbefindung" des Manuskripts fällig sein soll.

N. liefert das Manuskript ab und wartet. Die "Gutbefindung" dauert ein Jahr.

Dann teilt der Verlag ihr mit, das Manuskript bedürfe einer Überarbeitung in erheblichem Umfang und erfülle nicht die vereinbarten Qualitätsansprüche. Der Verlag schlage ihr eine "gütliche Einigung" vor: 60 Prozent des Honorars.

Die unerfahrene N. läßt sich leider darauf ein. Belegexemplare bekommt N. nicht. Als das Buch erscheint, kauft sie es und vergleicht mit ihrem Manuskript: Absätze sind umgestellt, Textpassagen hinzugefügt oder weggelassen. Sonstige Änderungen so relevant wie "jedoch" statt "aber" und umgekehrt.

Übersetzer A., bei dem ein Verlag denselben Trick versuchte, ging vor Gericht und bekam sein volles Honorar.

Trick 3: Das "geteilte Risiko"

Übersetzer B. bekommt vom Verlag V. ein Buch angeboten, das ihm bestsellerverdächtig erscheint. Er wagt einen Vorstoß in Richtung Beteiligung.

Lektorin L., mit der er verhandelt, ziert sich zu seiner Überraschung nicht lange. Das sei wohl möglich, sagt sie, aber wer den Gewinn teilen wolle, müsse auch das Risiko teilen. Das sieht B., der sich noch keine Gedanken darüber gemacht hat, daß Übersetzer mit ihren niedrigen Honoraren einen Teil des Risikos immer schon von vornherein mittragen, in seiner Unerfahrenheit ein. Also: die Hälfte des zunächst angebotenen Seitenhonorars, dafür 2 Prozent des Ladenpreises ab 10.000 verkauften Exemplaren "der deutschsprachigen Originalausgabe".

B. rechnet nach und stellt fest, daß er erst ab 15.000 Exemplaren auf seine Kosten kommt, aber er verspricht sich dennoch einen Gewinn und schlägt freudig ein. Im Überschwang denkt er nicht an eine Nebenrechtsbeteiligung.

Das Buch erscheint in einer Auflage von 3.000 Stück, dann geht es als Lizenzausgabe in eine Buchgemeinschaft, die demselben Konzern gehört wie Verlag V. Dort verkauft es sich sehr, sehr gut. Aber B. ist daran nicht beteiligt und guckt in die Röhre.

Die "deutschsprachige Originalausgabe" war von vornherein nur als Visitenkarte geplant, und Lektorin L. wußte das.

Trick 4: Verlagsgewinn statt Verlagsanteil.

Verlag G. ist sehr "übersetzerfreundlich" (sagt Lektor M., mit dem der Übersetzer J. über ein Buch verhandelt). Beteiligung an Nebenrechten? Na klar. 5 Prozent vom Verlagsgewinn. J. ist zufrieden. Er weiß, das Buch wird mit einem Jahr Verzögerung bei einem anderen Verlag als Taschenbuch erscheinen. M. hat ihm das gesagt.

Das Buch erscheint. Ein Jahr darauf erscheint es als Taschenbuch. Auf J.'s Konto rührt sich nichts. Er fragt beim Verlag nach.

Das habe so seine Richtigkeit, sagt Lektor M. Die Lizenzgebühren seien von vornherein in der Kalkulation mit dringewesen, ohne sie wäre das Buch erst gar nicht gemacht worden. Einen "Gewinn" habe der Verlag also damit nicht erzielt.

Trick 5: 10 Prozent von Null ist Null.

Verlag W. sichert dem Übersetzer T. großzügig 10 Prozent des Verlagsanteils an Nebenrechtserlösen zu. T. weiß oder glaubt zu wissen, daß die Taschenbuchlizenz an den Verlag G. so gut wie vergeben ist, und akzeptiert "zum Ausgleich" ein geringeres Seitenhonorar.

T. liefert sein Manuskript ab und erhält sein geschmälertes Honorar. Kurz darauf erfährt er, daß Verlag W. die Produktion eingestellt und Verlag G. alle Verträge übernommen hat. Verlag G. bringt das Buch als Hardcover, danach als Taschenbuch. Natürlich zahlt er an sich selbst keine Lizenzgebühr. T. bekommt 10 Prozent von nichts.

Als T. mit W. über den Vertrag verhandelte, war das Geschäft zwischen W. und G. bereits perfekt. T. wußte das nicht. Der Lektor von W. aber doch.

Die hier geschilderten Fälle (mir sind noch einige mehr bekannt, aber ich schildere nur solche, die mir von Kolleginnen und Kollegen eigens für diesen Bericht mitgeteilt wurden) wären vor Gericht vielleicht zugunsten der Übersetzer entschieden worden. Aber nur vielleicht. Und wenn man bedenkt, was Übersetzer verdienen, ist es verständlich, daß die meisten das teure Prozeßrisiko scheuen.

Nun gut, hier könnte Rechtsschutz helfen, und die Gewerkschaftsmitglieder unter uns bekommen ihn ja. Aber ein anderes Risiko kann uns niemand abnehmen: "Wer aufmuckt, fliegt." Und dazu mehr im nächsten Kapitel.

6. Wer aufmuckt, fliegt
oder: "Ihr müßt eben mehr verlangen!"

"Auf meinen Brief vom Juli 87 an den E.-Verlag habe ich nie eine Antwort und natürlich auch keinen Auftrag mehr bekommen", schreibt Kollegin H.

Was war geschehen?

"... und freuen uns, in Ihnen eine so gute Übersetzerin 'entdeckt' zu haben", schrieb der E.-Verlag im März 1985, nachdem er H. für ein längeres Projekt gewonnen hatte und die ersten Beiträge offenbar zur Zufriedenheit ausgefallen waren.

Mit Lob wurde auch weiter nicht gespart. "Im Hinblick auf unsere gute Zusammenarbeit", hieß es noch

im April 1987. Dann schrieb H. im Juli 87 unter anderem, es sei doch sehr mühsam für sie, sich die Abbildungen zu den Texten, die sie übersetzen solle, immer selbst zu besorgen, und im übrigen würde sie ein künftiges Honorar von DM 27 gegenüber den bisher gezahlten DM 25 doch angemessener finden, inzwischen seien ja auch die Lebenshaltungskosten gestiegen.

Antwort: Siehe oben.

Wie sagte ein Verleger am 21.4.1989 bei einer Diskussion in Hamburg? "Die Übersetzer sind ja auch selbst schuld. Sie sollten mehr Rabatz machen, mehr verlangen."

Übersetzer B. arbeitete seit 20 Jahren regelmäßig für den Verlag R. Durchschnittlich zwei Titel pro Jahr. Ganz schlecht kann er also nicht gewesen sein.

Dann klingelte bei ihm das Telefon: Lieber Herr B., Ihre letzte Übersetzung für uns war ja wieder hervorragend. Darf ich Ihnen gleich was Neues schicken?

Grundsätzlich ja. Aber ich meine, wir sollten einmal über Geld reden. Ich arbeite jetzt seit acht Jahren immer fürs gleiche Honorar (27 Mark pro Seite), und das Leben ist inzwischen teurer geworden. Ich kann davon nicht mehr leben."

Aber Sie bekommen wirklich schon unser Spitzenhonorar!

Mag sein. Ich kann trotzdem nicht mehr davon leben.

Hm. Das kann ich nicht entscheiden. Da muß ich mit der Geschäftsleitung reden. Sie hören dann von mir.

B. wartete auf den Rückruf. Das war vor drei Jahren. Er wartet bis heute.

Sein Ansinnen, das Honorar den gestiegenen Lebenshaltungskosten anzupassen, wurde mit fristloser Kündigung bestraft. Und die brauchte man ihm nicht einmal mitzuteilen. Übersetzer B. hatte das Glück, in der Branche nicht unbekannt zu sein. Nachdem ihm klar wurde, daß er beim Verlag R. in Ungnade war, fand er ziemlich rasch einen andern.

Wäre er weniger bekannt gewesen, er hätte dafür erfahrungsgemäß mindestens ein halbes Jahr gebraucht. Und soviel kann ein Übersetzer von seinem Einkommen gar nicht zurücklegen, daß er das überlebt.

Der Cheflektorin von Verlag R. hat es wahrscheinlich keine Sekunde den Schlaf geraubt. Sonst hätte sie, nach 20 Jahren Zusammenarbeit, doch wenigstens angerufen und gesagt: "Bedaure."

Es sagte am 24. März 1988 ein Lektor eines nicht gerade kleinen deutschen Verlags anläßlich eines Referats in Straelen, nachdem er gerade stolz verkündet hatte, in "seinem Hause" seien 15 bis 18 Mark pro Seite üblich: "Wer mehr Geld haben will, muß mehr verlangen. Daß wir die Honorare von uns aus erhöhen, kann man nicht erwarten."

Übersetzerin E. arbeitete für den Verlag O. seit 10 Jahren. Durchschnittlich zwei Titel pro Jahr. Ganz schlecht kann sie also nicht gewesen sein. Gelegentlich begutachtete sie auch Bücher vor dem Ankauf. Mit den Damen und Herren des Lektorats verband sie ein freundschaftliches Verhältnis. Glaubte sie.

Als ihr wieder einmal ungefragt ein Buch zur Begutachtung geschickt wurde, schickte sie es mit der Anmerkung zurück, sie habe dafür im Moment keine Zeit, und überhaupt könne sie es sich nicht mehr leisten, sich für 80 Mark zwei Tage um die Ohren zu schlagen.

Seitdem schweigen die "Freunde" im Lektorat bei O. Kein Auftragsangebot mehr.

Aber nicht nur durch zweifellos unverschämte Geldforderungen verwirken Übersetzer ihr Recht auf Leben, auch wer seine Arbeit ernst nimmt, lebt gefährlich:

Übersetzerin R. fand es gar nicht gut, was Lektorin L. aus ihrem Text gemacht hatte. Sie wollte verhindern, daß die lebendige Sprache des Autors in der lektorierten Fassung zum mittelmäßigen Schüleraufsatz degradiert wurde. Das war unverzeihlich.

Wem Gott ein Amt gibt, dem gibt er bekanntlich auch Verstand, und Kritik am Lektor, der vom Verleger ein Amt hat, ist somit Blasphemie. R. gab nach monatelangem erbittertem Kampf auf und zog ihren Namen zurück.

Immerhin teilte der Verlag ihr wenigstens mit, daß er nicht mehr mit ihr zusammenarbeiten werde.

Übersetzer P. arbeitete schon lange für Verlag W. Gerade übersetzte er ein Gesamtwerk, insgesamt 15 Bände. Die ersten fünf fanden guten Anklang, und P. wurde sogar von der Kritik gelobt, was ja selten vorkommt. Dann kam ein neuer Lektor in den Verlag.

P. traute seinen Augen nicht, als er die Korrekturfahnen zum sechsten Opus sah. Personen, die sich seit fünf Bänden duzten, siezten sich auf einmal; Institutionen, die seit fünf Bänden bestimmte Namen hatten, hießen plötzlich anders, und der ganze Stil war so verändert, als wäre es gar nicht mehr dieselbe Autorin.

P. erhob Einspruch.

"Was wollen Sie?" sagte der Lektor. "Wenn Sie das Manuskript abgeliefert und Ihr Geld bekommen haben, geht es Sie überhaupt nichts mehr an, was ich damit mache."

P. war anderer Meinung. Er wollte nicht nur sich, sondern letztlich auch dem Verlag eine Blamage ersparen und wandte sich an den Verlagsleiter. Er siegte und übersetzte die restlichen Bände, vom Lektor unbehelligt.

Aber wollen wir mal raten, wer nach Abschluß der Serie stillschweigend keinen Auftrag mehr bekam?

Nein, es handelt sich hier nicht um vereinzelte Zeugnisse miserabler Kinderstube. Andererseits soll auch erwähnt werden, daß Honorarwünsche oder Einsprüche gegen Textverunstaltungen nicht j e d e s m a l mit kalter Aussperrung bestraft werden. Aber alle Übersetzer müssen jedesmal damit r e c h n e n.

7. Können wir uns wehren?
oder: Wer sind die denn schon?

"Sicher ist, daß man die Übersetzungen braucht, aber die Übersetzer mißachtet...", schrieb 1965 Marcel Reich-Ranicki; "und schamlos ausbeutet", hätte er hinzufügen können, aber so deutlich wollte er wohl nicht werden. Jedoch: "Jedenfalls waren sie schon immer die armen Waisenkinder der Literatur, ihre ewigen Sündenböcke und Prügelknaben."

Wie könnten diese Prügelknaben sich denn einmal wehren? Um die Antwort gleich vorwegzunehmen: gar nicht. Sie können im trauten Kreis die Verleger beschimpfen und über ihr Los jammern, da hört keiner zu.

"Dafür habe ich dann alle drei bis vier Jahre eine Betriebsprüfung, weil diese Brüder offenbar nicht einzusehen vermögen, daß jemand für so wenig Entgelt überhaupt auch nur einen Finger krumm macht", schreibt ein namhafter Kollege.

Aber kann man es den "Brüdern" denn verdenken?

Wer normal verdient, k a n n sich das einfach nicht vorstellen. Und wir wissen doch alle: Eine Schweinerei muß nur groß genug sein, dann glaubt sie keiner mehr.

Wehren? Wie? Jeder einzelne kann sich wehren, indem er individuell die Arbeit verweigert, das heißt, den Beruf aufgibt. Ist das eine Lösung?

Und kollektiv die Arbeit verweigern? Selbst wenn das überhaupt ginge, eine Woche, zwei Wochen, einen ganzen Monat gar die Arbeit niederzulegen: Unsere "Sozialpartner" würde das gar nicht kratzen. Aber von uns würde es keiner überleben. Wer 5.000 im Monat verdient, kann einmal auf ein Monatseinkommen verzichten, ohne zu verhungern. Bei 1.000 im Monat geht das nicht.

Es ginge aber auch aus einem anderen Grund nicht. Gewerkschaften wissen ja von Streikbrechern ein garstig Lied zu singen - dabei haben sie sogar noch eine gewisse Kontrolle, und sei es nur, indem sie dem Streikbrecher den unsolidarischen Gang zur Arbeit zum Spießrutenlauf gestalten. Aber wir können uns nicht wochenlang vor die Verlage stellen und den Posteingang kontrollieren.

Abgesehen davon, daß wir als Freiberufler ja "Unternehmer" sind und (hol's das Kartellamt) uns gar n i c h t a b s p r e c h e n d ü r f e n. Ein Gesetz, das eigentlich die Kleinen vor den Großen schützen soll, schützt hier die Großen vor den Kleinen.

Und der "Markt" quillt über von Möchtegernen (geistig nicht ausgelasteten Hausfrauen und Hochschullehrern, die eben nicht davon leben müssen und im Übersetzen ein nicht alltägliches Hobby erblicken, das auch noch etwas hermacht), oder von nicht eingestellten Lehrern, denen manche Arbeitsämter aus schierer Ahnungslosigkeit diesen Beruf als Patentlösung empfehlen. Und sie alle erhalten ihre "Chance", denn wie wir gesehen haben, ist Qualität den Verlegern nur wichtig, solange sie nichts kostet.

Gewiß, die meisten Vertreter dieser "Schmutzkonkurrenz" tun das einmal und nie wieder, nachdem sie gemerkt haben, mit wieviel Arbeit es verbunden ist. Aber 2.000 solcher Einmal-und-nie-wieder-Übersetzer (die Zahl kann man nur schätzen) nehmen 500 Profis die Arbeit eines Jahres weg.

Können wir uns also wehren?

Wir allein jedenfalls nicht.

Da wären wir schon auf Hilfe angewiesen. Hilfe zum Beispiel durch den Gesetzgeber, der mit geeigneten Maßnahmen vielleicht erzwingen könnte, daß die Verleger sich zu einer tariffähigen Organisation zusammenschließen, mit der wir dann wenigstens Mindesttarife aushandeln könnten.

Hilfe zum Beispiel auch streng "marktwirtschaftlich". Wie wir gesehen haben, funktioniert der "Markt" bei uns einfach deshalb nicht, weil die Kunden die Qualität der ihnen verkauften Ware nicht prüfen können. **Hier könnte die Literaturkritik etwas für uns und die Literatur zugleich tun, indem sie zum Beispiel den Verlegern die deutlich erkennbaren Billigprodukte umsatzschädlich um die Ohren schlägt.**

"In keinem Land der Welt werden jedoch die Übersetzer seit Jahrhunderten so beharrlich angegriffen und verspottet, getreten und verleumdet wie in Deutschland", schrieb (wiederum) Marcel Reich-Ranicki im Jahre 1965.

Aber es ist ja fast noch schlimmer. Für Literaturkritiker existieren Literaturübersetzer in aller Regel gar nicht.

Sofern sie nicht überhaupt so tun, als hätten sie das Buch im Original gelesen (oder der Autor hätte es gleich auf Deutsch geschrieben), leisten sie ihren fachlichen Offenbarungseid allenfalls mit flapsigen Pauschalurteilen wie "flüssig, routiniert, fehlerfrei" oder "hölzern, gestelzt, trocken", meist von keinerlei Sachverstand angehaucht.

Mitunter loben sie sogar den "trockenen Witz", die "flotten Dialoge", die "geistreichen Wortspiele", und kommen noch immer nicht auf die Idee, bei dieser Gelegenheit auch den zu erwähnen, der das so schön formuliert hat. Aber daß man so etwas nie "übersetzen", sondern immer nur nacherfinden kann, wissen sie eben nicht. Oder wenn sie es wissen und zu erwähnen versuchen, wird's ihnen oft genug von ihren Redakteuren wieder gestrichen, denen das zu unwichtig ist. Übersetzer? Wer sind die denn schon?

Oder w e n n schon einmal (ob zu Recht oder zu Unrecht) eine Übersetzung nach Herzenslust verrissen wird, dann raucht zwar die Pfanne, aber leider brutzelt darin immer nur der bedauernswerte Übersetzer, der das Buch höchstwahrscheinlich unter brutalem Zeitdruck runterschreiben mußte (den Ablieferungstermin diktiert ja nicht nur der Vertrag, sondern auch das leere Bankkonto). Womöglich wird sogar noch der arme Verlag bedauert, obwohl er durch seine Preisdrückerpolitik fast immer der eigentlich Schuldige ist.

So leisten sie, die Kritiker, im Grunde Beihilfe zu dem, was sie so oft im Brustton der Ahnungslosigkeit beklagen: daß "die meisten in Deutschland erscheinenden Übersetzungen miserabel oder schwach oder mittelmäßig" sind, wie Reich-Ranicki meint.

Könnten sie, die Kritiker, nicht wenigstens Anstoß daran nehmen, wenn zehn Bücher ein- und desselben Autors durch ebenso viele verschiedene Übersetzerhirne gefiltert und so dem Publikum präsentiert werden, was meist zur Folge hat, daß man den Autor von Buch zu Buch nicht wiedererkennt? Aber sie merken das ja anscheinend gar nicht.

Ergo merkt auch das Publikum nichts.

Ergo bleiben die Übersetzer, was sie sind: billige Blattlöhner, die keiner kennt und deren bekleckerte Lage keinen interessiert.

Ergo bleibt es dabei, wie Reich-Ranicki schreibt, "daß... ein Übersetzer anspruchsvoller literarischer Werke, der seine Arbeit ernst nimmt und sorgfältig macht, ihr einen geringeren Stundenlohn verdankt als ein guter Autoschlosser oder Tischler." (Nur geringer als ein guter Autoschlosser oder Tischler? Damit wären wir ja hochzufrieden!)

Ergo bleibt es auch dabei, daß die deutschen Leser um manch guten ausländischen Autor schlicht betrogen werden.

Verdienen sie das, die Leser, die Autoren?

"Übersetzer sind die Postpferde der Bildung", sagte einmal Puschkin. Aber er irrte.

Übersetzer sind die Schindmähren der Kultur.

Gute Zeiten für schlechte Übersetzer

Im Auftrag des Bösenvereins des deutschen Buchhandels, verschiedener Verleger-Verbände und der Bundessparte Übersetzer hat eine interdisziplinäre Forschungskommission unter Leitung von Prof. Dr. Dr. J. Edgar Hofer zwei Jahre lang „Möglichkeiten, Grenzen und Zukunftsaussichten der literarischen Übersetzung in der Bundesrepublik Deutschland, unter besonderer Berücksichtigung markt- und medienpolitischer Gegebenheiten sowie fachlich-qualitativer und psychologischer Aspekte" analysiert.
Noch vor Erscheinen des abschließenden Berichts der Kommission gewährte Prof. Hofer dem ÜBERSETZER das nachstehende Exklusiv-Interview:

Ü: Herr Professor, könnten Sie unseren Lesern kurz die Quintessenz Ihrer Forschungsergebnisse mitteilen?
H: Ja: Die Zukunft gehört dem schlechten Übersetzer.
Ü: Wie denn das? Werden schlechte Übersetzer sich nicht immer schwertun, überhaupt Aufträge zu bekommen?
H: Wir sind bei unseren Erhebungen auf Dutzende von Fällen gestoßen, in denen Verlage gute oder zumindest ordentliche Übersetzungen unter großem Kostenaufwand verschlechtern ließen. Das läßt nur den Schluß zu, daß viele Übersetzer noch nicht schlecht genug arbeiten.
Ü: Gut, aber leben denn schlechte Übersetzer nicht schlechter als gute?
H: Im Gegenteil. Schlechte Übersetzer leben besser, weil sie mehr verdienen. Sie verdienen mehr, weil sie schneller übersetzen. Gute Übersetzer sind zu pingelig; das reduziert das Arbeitstempo.
Ü: Gleicht sich das nicht dadurch aus, daß gute Übersetzer höhere Seitenhonorare bekommen?
H: Im Gegenteil. Grundsätzlich werden zwar guten wie schlechten Übersetzern etwa die gleichen Honorare gezahlt, doch sind schlechte Übersetzer ja viel fixer als gute, und wenn ein knapper Termin eingehalten wird, legt der Auftraggeber schon mal ein paar Mark pro Seite drauf. Prämien für besonders *gute* Übersetzungen sind dagegen nicht üblich.
Ü: Müssen sich schlechte Übersetzer nicht trotzdem um ihre Zukunft sorgen?
H: Im Gegenteil, sie sorgen für ihre Zukunft vor. Je mehr schlechte Übersetzungen erscheinen, um so mehr werden sie zum Normalfall und um so besser werden die Chancen schlechter Übersetzer, Aufträge zu bekommen.
Ü: Müssen schlechte Übersetzer nicht ständig mit einem schlechten Gewissen herumlaufen?
H: Nein. Da sie nicht merken, was sie anrichten, und niemand es ihnen sagt, bleiben ihnen Schuldgefühle erspart. Ein chronisch schlechtes Gewissen ist nach unseren Erkenntnissen eine Berufskrankheit *guter* Übersetzer.
Ü: Und die Leser? Ärgern sich die Leser nicht über schlechte Übersetzungen und üben dann Konsumverzicht?
H: Aber ich bitte Sie. Die paar Leutchen, die der totalen Verblödung durch Dallas-Denver-Dornenvögel entgangen sind und sich einen Rest Sprachgefühl bewahrt haben, fallen doch absatzmäßig überhaupt nicht ins Gewicht.
Ü: Und die schlechten Rezensionen?
H: Schlechte Übersetzer haben von Rezensenten nichts zu befürchten. Da diese nur selten in der Lage sind, gute von schlechten Übersetzungen zu unterscheiden, müßten statistisch gesehen gute Übersetzer etwa genauso oft verrissen werden wie schlechte. Nun macht es aber keinen Spaß, einem Übersetzer am Zeug zu flicken, der ohnehin keinen guten Namen hat, und daher kommt der schlechte Übersetzer meist ungeschoren davon.
Ü: Aber berühmt werden schlechte Übersetzer doch nicht?
H: Doch. Auch schlechte Übersetzer können berühmt werden - und Übersetzerpreise bekommen; sie brauchen nur berühmte Autoren zu übersetzen, egal wie schlecht.
Ü: Muß man zum schlechten Übersetzer geboren sein?
H: Nein, mit der richtigen Motivation kann jeder ein schlechter Übersetzer werden. Es gibt Verlage, die mit bemerkenswerter Konsequenz ein Buch nach dem anderen schlecht übersetzen lassen. Ob ein Verlag zu dieser Gruppe gehört, können Sie leicht feststellen: Übersetzen Sie bei Ihrem nächsten Auftrag dreimal so schnell wie sonst und streuen Sie absichtlich auf jeder Seite ein paar Fehler ein - zusätzlich zu denen, die Ihnen bei dem Tempo sowieso unterlaufen. Wenn der Verlag Ihren Text dann unredigiert herausbringt, sind Sie an der richtigen Adresse - und auf dem besten Weg, ein erfolgreicher schlechter Übersetzer zu werden.
Ü: Eins verstehe ich dann aber nicht: Es ist ja unbestritten, daß Computer die schlechtesten Übersetzungen machen. Trotzdem kommt niemand auf die Idee, Bücher von Computern übersetzen zu lassen.
H: Warten Sie's ab.
Ü: Herr Professor, wir danken Ihnen trotzdem für dieses Gespräch.

(Mit Prof. Dr. Dr. J. Edgar Hofer sprach Rudolf Hermstein)

DER ÜBERSETZER erscheint zweimonatlich. Einzelpreis DM 3,- zuzüglich Versandkosten. Herausgeber: Verband deutschsprachiger Übersetzer literarischer und wissenschaftlicher Werke e.V. (VDÜ) und Bundessparte Übersetzer der Berufsgruppe VS in der IG Druck und Papier. Verlag Druck und Papier. Verantwortlich: Klaus Birkenhauer, Soatspad 18, 4172 Straelen 1.