



Ansichten eines Profs, Teil 14



Wissenschaftliche Verlage – Deine Gangster und Erpresser

■ Wie man als Autor auf die Produktion eines Lehrbuchs auch noch drauflegt.

Er ist fertig. Kommt im Oktober rechtzeitig zum Semester heraus. Der neue „Schopfer-Brennicke: Pflanzenphysiologie“. Die sechste Auflage. So, das war die Eigenwerbung.

Jetzt aber möchte ich erzählen, wie man solch ein Lehrbuch mit einem Verlag macht. Bei der letzten Auflage 1999 waren wir noch beim Springer-Verlag gewesen. Dort wollte man mehr, am besten richtig viel Geld verdienen und setzte einen exorbitanten Verkaufspreis fest: fast 80 Euro. Das macht der Verlag, die Autoren haben dazu nichts zu melden.

Wir waren damit sehr unglücklich: welcher Student wird schon so viel Geld für ein natürlich wichtiges Thema (sonst hätten wir da nicht so viel Arbeit rein gesteckt), aber doch auch kein Kernfach, investieren. Jedenfalls nicht alle Biologen, und schon gar nicht der große Markt der Mediziner.

Bitten und Betteln

Wir baten und bettelten, den Preis zu senken. Aber der Verlag hatte kein Einsehen. Obwohl wir voraussagten, dass das Buch für den Preis nicht an die Studenten zu bringen sei.

Und so kam es dann auch. Zuerst lief der Schinken mit über 600 Seiten noch sehr gut. War neu und einfach gut (klar, bei den Autoren). Dann kam aber im Konkurrenzverlag Spektrum ein amerikanisches Buch mit gleichem Titel für weniger

Geld und mit mehr bunten Bildern heraus. Der Absatz ging in den Keller. Springer senkte notgedrungen den Preis, das ging dann auf einmal doch. Bloß das Buch ging trotzdem nicht mehr. Springer senkte noch einmal den Ladenpreis. Und endlich war die Auflage ausverkauft.

Die neue Auflage wollte Springer dann nicht mehr machen. Wurde wohl zu wenig dran verdient, Springer ist da ganz andere Einnahmen gewohnt. Zum Beispiel bei Zeitschriften. Da gibt es etwa diese (für gewisse, aber doch recht wenige Leute) interessante Zeitschrift mit dem Namen „Current Genetics“. Die Heftchen sind im Schnitt etwa 80 Seiten stark, mit plusminus zehn wissenschaftlichen Aufsätzchen drin. Und nun raten Sie mal, was Sie hinlegen müssen, wenn Sie so ein Heftchen käuflich erwerben wollen...

Kostet mehr und mehr

Falsch, kostet mehr. Noch mehr. Und noch mehr: Sage und schreibe 193,- Euro müssen Sie aus Ihrem Geldbeutel blättern. Das sind mehr als zwei Euro pro Seite. Schwarz-Weiß. Ganz selten nur mal ein Farbbild. Und wenn, dann haben das die Autoren extra bezahlt. Dafür mussten die Verfasser des entsprechenden Artikels schon mal locker 562,60 Euro aus der Portokasse abzweigen.

Und jetzt kommen die Bibliotheken ins Spiel. Kein Wunder, dass diese das Jahresabonnement mit 1.928,- Euro plus 25,80 Euro Porto irgendwann nicht mehr zahlen können. Was sollen sie tun? Bleibt nur eins: Abbestellen. Woraufhin sofort wieder die Wissenschaftler meckern. Die Verlage jedoch haben Abonnenten verloren, wollen aber trotzdem weiter Geld machen. Also erhöhen sie die Preise, damit sie bei weniger verkaufter Auflage gleich viel verdienen.

Kommen wir aber endlich wieder zu den Autoren zurück: Immerhin müssen bei „Current Genetics“ die Autoren nichts bezahlen. Das aber ist inzwischen üblich geworden in der Wissenschaft. Die DFG stellt sogar auf Antrag einen Extraposten Geld bereit, um diese sogenannten

Seitengebühren aufzubringen, da diese aus dem normalen Etat nicht zu bezahlen sind. Sowohl aus verwaltungstechnischen Gründen, als auch wegen der Höhe: üblich sind inzwischen so um die 50 bis 100 Euro pro Druckseite für einen Bericht über 2-3 Jahre Forschungsarbeit, also etwa eine Doktorarbeit. Sind diese Ergebnisse auf zehn Seiten zusammengefasst, sind locker 500 bis 1.000 Euro für die Autoren fällig. Zu bezahlen wohl gemerkt – dass es dafür etwas gab, das ist schon lange her. Eine Farabbildung, die bei normalen oder mikroskopischen Fluoreszenzuntersuchungen Pflicht ist, schlägt zusätzlich mit 500 Euro extra negativ zu Buche. Wie beim „Springer“ Verlag.

So ist das mit der *echten* Wissenschaft. Für *sekundäre* Wissenschaft, also Berichte über primäre Berichte, gibt es manchmal noch ein Taschengeld – so etwa von „Spektrum“, „Bild der Wissenschaft“ oder von der „Naturwissenschaftlichen Rundschau“. Andere dagegen, wie die mit mehr Farbbildern angereicherten Heftchen aus dem „Verlag Chemie“ oder die Serien „Biologie, Physik, Chemie, Pharmazie ... in unserer Zeit“ zahlen den Autoren, von denen sie leben, nichts. Und das, obwohl wir damit schon in die Nähe der Profis, der Wissenschaftsreporter, die davon leben müssen, kommen.

Honorar schrumpft und schrumpft

Bei dem „Verlag Chemie“ heißt es etwa: Na ja, wir bekommen auch so genug Manuskripte angeboten, warum sollen wir da noch etwas zahlen?

Apropos „Verlag Chemie“: Dieser wurde vor ein paar Jahren von dem amerikanischen Unternehmen „Wiley-VCH“ aufgekauft, seitdem sind die Sitten noch strenger geworden, muss noch mehr verdient werden.

Ähnlich beim „Spektrum-Verlag“ (jetzt kommen wir endlich wieder zum Anfang zurück). Dieser wurde kürzlich von dem holländischen Giganten der Wissenschaftsliteratur, dem Elsevier-Verlag, übernommen. Und jetzt wird mit den Autoren dort noch einmal anders um-



Axel Brennicke

sitzt auf dem Lehrstuhl für Molekulare Botanik der Uni Ulm und bekommt so einiges mit von Wahn und Witz des Lebens und Arbeitens an den Universitäten. Für *Laborjournal* schreibt er es auf.

gesprungen: Die „Pflanzenphysiologie“ in ihrer sechsten Auflage sollte für Studenten erschwinglich bleiben, unter 50 Euro kosten. Darauf haben wir Autoren diesmal fest gedrungen. Der Verlag hatte uns 49,50 Euro Ladenpreis versprochen. Er hatte das auch durchgerechnet und es schien aufzugehen.

Allerdings wurde gleich zu Anfang des Unternehmens das Autorenhonorar gekürzt. Doch immerhin bekommt man überhaupt noch eine finanzielle Anerkennung für das Erarbeiten eines Lehrbuches – hofft man jedenfalls zuerst mal. Waren es bei der letzten Auflage noch 10% des Ladenverkaufspreises gewesen (bei zwei Autoren immerhin noch 5% für jeden), so wurden daraus jetzt die entsprechenden Prozente des Verlagspreises. Also dem Geld, für das der Verlag das Buch an die Großhändler oder auch direkt an die Buchhändler weitergibt. *De facto* eine Kürzung von etwa 30%. Der Autor muss den Rest der Honorierung natürlich noch versteuern, so dass von diesem Rest auch nur noch zwischen 50 und 60% echt und sauber in die eigene Tasche wandern.

Verkalkuliert

Seit diesem Vertrag, also in den letzten 14-16 Monaten, haben wir die neuesten Ergebnisse der Forschung in der Pflanzenphysiologie zusammengetragen und ausformuliert. Um die 700 gedruckte Seiten wurden es schließlich. Dazu die Abbildungen gemacht, in etwa 650 Zeichnungen und Fotos. Am 10. August, als wir gerade mit der Korrektur der ersten Druckfahne fertig waren, erreichte uns ohne Vorwarnung aus heiterem Himmel folgender Brief des Programmleiters im Spektrum-Verlag:

„Lieber Herr Schopfer, lieber Herr Brennicke,

leider ist Frau B.-B. in Urlaub, sodass ich jetzt allein über die Auflagenhöhe und den endgültigen Preis Ihres Werkes entscheiden muss. Mir liegt eine Schlusskalkulation zur Unterschrift vor, aus der ich die wesentlichen Parameter hier zusammenfasse:

- Format: 19,6 x 27 cm;
- Einband: Hardcover;
- Umfang: 704 Druckseiten;
- Auflage: 2.700 Exemplare;
- Autorenhonorar: 10 % vom Verkaufserlös = ca. 7.570,- EUR;
- Sonderzahlungen: 1.000,- EUR Schreibarbeiten (Brennicke); 220,- Graphikarbeiten (Schopfer);
- Ladenpreis: 49,50 EUR.

Zu meinem eigenen Entsetzen sehe ich nun, dass das Werk mit diesen Parametern 3.790,- EUR unter der Mindestrentabilitäts-

grenze liegt, die unsere Geschäftsführung uns vorgibt. Ich muss jetzt also in einer Weise entscheiden, die dem Werk in seiner Akzeptanz durch die Kunden nicht schadet.

Lassen Sie mich die Optionen beschreiben:

- Die Herstellkosten (Satz, Druck, Bindung) sind richtig kalkuliert und lassen sich nicht mehr senken....

- Eine Erhöhung des Ladenpreises auf 59,50 EUR wäre dem Absatz des Werkes sehr abträglich.

- Die Rettung, d.h. die Beibehaltung der HC-Ausstattung und des Ladenpreises von 49,50 EUR könnte nur erreicht werden, wenn Sie sich freundlicherweise bereit erklären würden, für diese Auflage zusammen nur 5 % vom Verlagserlös = ca. 3.790,- EUR Absatzhonorar zu erhalten.

Ich möchte hier nicht betteln, sondern Ihnen aufzeigen, dass wir wirklich sehr bemüht sind, den Fortbestand Ihres Werkes auf dem deutschen Lehrbuchmarkt zu gewährleisten – und zwar in einer Ausstattung und zu einem Preis, der von Studenten und Dozenten als angemessen empfunden wird. Deshalb möchte ich daran nichts ändern, weil sonst Schwellen übersprungen werden müssten, bei denen die Käufer sehr sensibel reagieren.

Worum ich Sie bitte, ist Verständnis für diese marktbedingte Situation und um Ihr Entgegenkommen, die „preiswerte“ Publikation Ihres Werkes möglich zu machen...

Mit besten Grüßen...“

„Vielen Dank für das Verständnis“

Auf unsere Antwort, na ja, was sollen wir machen, teurer soll die Schwarte ja wirklich nicht werden, schickt Herr Programmleiter dann am 12. August folgendes Schreiben:

„Lieber Herr Schopfer, lieber Herr Brennicke,

zunächst vielen Dank für die verständnisvollen und konstruktiven Telefonate... Lassen Sie mich bitte zusammenfassen...:

- Auch Ihnen liegt primär an der Lieferbarkeit Ihres Standardwerkes zu einem Preis von 49,50 EUR. Ich sollte jedoch gleich bekannt geben, dass dieser Preis andert-halb Jahre Bestand haben wird und dann im Zuge einer regulären Preiserhöhung auf 50,- EUR angehoben werden wird.

- Um die notwendige Mindestrentabilität für die erste Druckquote von 2.700 Exemplaren dieser 6. Auflage zu erreichen, würden Sie sich dankenswerterweise bereit erklären, dafür nur 5% des Verlagserlöses als Honorar zu erhalten bzw. 0% und einer direkten Auszahlung des Gesamtbetrages von 3.800 EUR ...[für die Schreibarbeiten].

- Kommt es zu einem Nachdruck oder einer Neuauflage Ihres Werkes, würde sich das Honorar wieder auf den Normalsatz von 10 % vom Verlagserlös erhöhen. Als Vorauszahlung könnte davon bei Erscheinen der Restbetrag des Schreibhonorars bezahlt werden...“

Darauf schickte ich folgendes Protestschreiben an den Herrn Programmleiter als dem höchstrangigen bekanntem Vertreter des Elsevier-Verlags:

„Sehr geehrter Herr ...,

...Wie ich Ihnen am Telefon bereits sagte, bin ich nach wie vor sehr befremdet über das Vorgehen, sukzessive die Honorierungen sowie unseren Vertrag einseitig zu kündigen. Mir bleibt nach wie vor unklar, wieso sich die finanziellen Bedingungen gegenüber der ursprünglichen Kostenkalkulation geändert haben sollen, wenn, wie Sie schreiben, die Verlags-, Satz- und Druckkosten fest und unveränderbar sind. Diese waren doch auch bei Vertragsabschluss klar und die mögliche Unkostenerstattung wurde mit ca. 1.500 Euro separat berücksichtigt.

Daher bleibt mir völlig unklar, welche Bedingungen sich geändert haben sollten, die Sie veranlassen, einseitig unseren Vertrag zu kündigen und unser Honorar um 50% zu kürzen. Kostensteigerungen durch Lohnerhöhungen können es nicht sein, denn diese haben Sie als seriöses Unternehmen in der ursprünglichen Kalkulation sowieso berücksichtigt...“

Darauf sowie auf die abgepresste Einverständniserklärung kam dann als Antwort am 15. August nur noch lakonisch:

„Lieber Herr Schopfer, lieber Herr Brennicke,

seitens des Verlags danke ich Ihnen sehr für Ihr entgegenkommen und kann nun grünes Licht für den Druck Ihres Werkes erteilen.

Mit besten Grüßen...“

Tja, die Zeiten werden immer schlechter. Aber Honorarkürzungen von erst 30% und dann von dem Rest noch einmal um 50% sind doch irgendwie nicht angemessen. Übrigens macht die Honorarkürzung etwas über 1,50 Euro pro Buch aus – nicht mal so viel oder?

Artiges „Danke schön“

Was blieb uns übrig, als uns artig für jedes noch so kleine entgegenkommen zu bedanken:

„...Das heißt, wir verzichten auf jegliches Honorar für unsere Arbeit und bitten Sie dafür um Erstattung eines entsprechenden Teils der Schreibkosten für die Erstellung des elektronischen Manuskriptes...“

...bedanke ich mich für Ihre freundliche Bereitschaft, uns statt der ursprünglich vorgesehen 5 Freixemplare pro Autor 10

Freixemplare zur Verfügung zu stellen...“

Wie auch immer, jetzt muss ich Ihnen noch die Sache mit den Unkosten erklären: Also, der Springer-Verlag hatte das Manuskript der alten Auflage selbst schreiben lassen – das war gut. Jetzt hatte ich angerufen und gefragt, ob wir die Datei mit dem alten Text haben könnten. Nein, sagte der Springer-Verlag, die hätten sie nicht mehr. Also vereinbarten wir mit dem Spektrum-Verlag, dass wir das Manuskript tippen lassen und die Unkosten zum Teil, auf jeden Fall aber bis zu etwa 1.500 Euro erstattet bekommen könnten.

Scannen, Tippen, Zeichnen

Dann war ich auf die glorreiche Idee gekommen, den Text der alten Auflage zu scannen, bzw. scannen zu lassen und dann mit einem Texterkennungsprogramm als Word-Datei zu erfassen. Die 680 Seiten selbst zu scannen hatte ich keine Lust, das macht ein Copy-Shop viel schneller. War auch so, nur kostete mich das eben mal 140,00 Euro. Das Texterfassungsprogramm dann noch mal 115,00 Euro.

Das Ergebnis war mies – durch das gelbliche Papier, die Mischung aus kursiv, fett und normal. Vor allem aber durch die Abbildungen herrschte reines Chaos in der Datei. Also entschied die professionelle Schreibkraft völlig richtig: das habe ich schneller ganz neu getippt als dieses Durcheinander entwirrt.

Gesagt, getan. Haben Sie schon mal 700 Seiten mit Formeln und jeder Menge Formatierungsvorgaben vom Spektrum-Verlag geschrieben: da gehen die Stunden nur so ins Land. Und entsprechend steigt das angesammelte Honorar für die Schreibearbeiten. Irgendwann hatte ich gut 5.500,- Euro ausgegeben.

Kollege Schopfer hatte inzwischen alle Zeichnungen selbst gemacht – nach einer mehrtägigen, von ihm bezahlten Einweisung in die Kunst des Bildermalens am Bildschirm. Das waren die 220 Euro Unkostenerstattung für ihn. Von unseren Fahrtkosten zur Verlagsbesprechung ganz zu schweigen, die können wir ja später von der Steuer absetzen.

Mir hatte der Elsevier-Verlag immerhin 1.000 Euro überwiesen. Damit war ich ja auch zufrieden, den Rest konnte ich ja von meinem Honorar zahlen, kein Problem. Reich wird man so sowieso nicht. Den Stundenlohn darf man auch bei vollem Honorar nicht ausrechnen, da wäre ich nämlich als Bierholer und sonstiger Hilfsarbeiter auf dem Bau deutlich besser dran. Und außerdem hatte mein Kollege Schopfer schließlich deutlich mehr Zeit und Arbeit investiert als ich, nicht zuletzt auch einige Wochen unentgeltlich an den

Zeichnungen geackert. Als Ausgleich hätte ich ja selbst den Text tippen können...

Ja, und nun wurde uns also das Honorar vollständig gestrichen. Ist der Spektrum/ Elsevier-Verlag vielleicht doch nicht so seriös in der Kostenrechnung? Und hat sich verkalkuliert? Oder – was wahrscheinlicher ist – macht die Geschäftsleitung wieder mal frischen Druck auf die armen Ressortleiter, wie den Programmleiter Herrn M., und die eigentlichen Buchmacher wie Frau B.-B., um die Gewinnmarge so richtig zu steigern? Die können den Druck natürlich nur an die Autoren weitergeben, die Kunden eignen sich nicht dafür.

Nicht, dass es dem Verlag irgendetwas bedeutet, woher und von wem das Geld kommt – ob arme Studenten oder reiche Professoren, ist völlig egal: Geld ist Geld, und das muss her.

Ach ja, und als ich dem Spektrum-Verlag sagte, wie viel ich für die Schreibearbeiten investiert hatte, hieß es von dort, dass sie es viel billiger hätten schreiben lassen können. Oder sie hätten vom Springer-Verlag die alte Datei gekauft – leider hatte Spektrum uns das nicht vorher gesagt. Obwohl sie genau wussten, dass ich bei Springer gefragt hatte...

Schließlich ist da noch das Zuckerle mit dem nächsten Nachdruck – dafür sei das Manuskript ja fertig und wir hätten ja jetzt die entsprechende Textdatei. Damit könnten wir dann mit viel weniger Aufwand die nächste Überarbeitung fertig stellen. Ob wir dann überhaupt noch Honorar vereinbaren? Oder gleich eine Subventionierung des Elsevier-Verlages unterschreiben müssen? Dafür, dass wir ein Lehrbuch machen dürfen und der Verlag dies großzügig überhaupt herausgibt.

Neue Auflage? So eher nicht.

Der Preis wird sowieso heraufgesetzt. Und 2.700 gedruckte Exemplare sind ja so viel auch nicht (*Bild*: 3,7 Millionen; *Laborjournal*: 27.000). Aber auch 2.700 Lehrbücher „Pflanzenphysiologie“ wollen erst mal verkauft sein. Und wenn die dann nach gut drei Jahren weg sind, sind schon wieder so viele primäre Wissenschaftsartikel erschienen, sind so viele neue Erkenntnisse gewonnen, dass wieder eine gründliche Überarbeitung ansteht – ohne Bezahlung, versteht sich.

So machen sich die Verlage und Buchmacher bei Autoren natürlich nicht wirklich beliebt. Ob ich noch jemals so ein Buch machen werde, muss ich mir erst noch drei Mal überlegen. Das kommt mich ja doch ziemlich teuer – ganz abgesehen von der Arbeit...