



Auftragsbiographien – ein Fass ohne Boden?

Rechtsstreit eines Biographie- dienstleisters gegen Kunden endet vor Landgericht mit Vergleich

Die publizistische Dienstleistungsbranche, die sich an den Privatkunden wendet, ist umstritten. So genannte Zuschusskostenverlage, auch Vanity Press, Eitelkeitsverlage, genannt, sind ins Licht der Medienkritik geraten. „Abzocker“ wurden sie von manchen genannt, ihre Geschäftsmethoden seien in der Grauzone des Seriösen angesiedelt, gar als „Betrug“ wurde ihr Geschäftsmodell bezeichnet. Die gescholtenen Unternehmen wehren sich mit Abmahnungen und Prozessen wegen Geschäftsschädigung, Urheberrechts- und Persönlichkeitsverletzungen, auch der VS (Verband der Schriftsteller) gehörte zu den Prozessgegnern. Autoren, die in Zuschusskostenverlagen publizieren, gelten bei vielen Kollegen und Kritikern als zweitklassig – inzwischen zählen auch Books-on-Demand-Publikationen (Buchdruck auf Nachfrage) dazu, da sie auf dem Selbstverlagsprinzip beruhen, bei dem der Autor sämtliche Kosten der Buchproduktion trägt, er hier also ebenfalls finanziell involviert ist. Von etablierten Rezensenten werden solche Werke weitgehend ignoriert; viele Veranstalter von Literaturpreisen schließen sie bereits in der Ausschreibung aus. Wer in Autorenverbände wie den VS oder das Syndikat (Vereinigung deutschsprachiger Krimiautoren) aufgenommen werden will, muss mindestens eine Publikation in einem „seriösen“ Publikumsverlag vorweisen. Etliche

Publikationen – gerade im wissenschaftlichen Bereich (Dissertationen u.a.) – sind jedoch ohne Zuschuss von Autoren und Institutionen nicht zu realisieren.

So gelten weniger die bezahlten Verlagsdienstleistungen als vielmehr überteuert scheinende Preise mancher Dienstleistungsverlage und deren werbliche Versprechungen im Verkaufsgespräch als problematisch, mit denen sie Kunden gewinnen und eine Refinanzierung des Investments durch den Verkauf der Bücher in Aussicht stellen, die zumeist nicht stattfindet. Von den meisten Print-on-Demand- und Selbstverlagspublikationen werden weniger als 30 Bücher pro Titel und Jahr über den Buchhandel verkauft, viele liegen bei Null – darüber gibt es publizierte, durchaus repräsentative Statistiken, unter anderem von BoD Norderstedt und Lightning Source, dem führenden US-Anbieter. Beträge zwischen 5.000 und 30.000 Euro, wie mancher Autor sie an Zuschusskostenverlage zahlt, können daher in den meisten Fällen nicht über den Buchverkauf refinanziert werden, weil er kaum stattfindet. Schätzungsweise unter 1 Prozent aller unverlangt eingereichten Manuskripte werden von etablierten Publikumsverlagen (eventuell mit Zuschuss) ediert – Verleger wissen, wie schwer es ist, mit Büchern über den Verkauf auf dem Buchmarkt

Geld zu verdienen, statt es zu verlieren. So bilden die 99 Prozent der abgewiesenen Autoren den Humus für bezahlte Verlagsdienstleistungen. Dazu gehören jetzt auch die Kunden von Privatbiographien und Lebensgeschichten, für die sich Freunde und Familienangehörige interessieren, aber kein Publikumsverlag.

Ebenso wie die neuen Publikations- und Drucktechnologien der Books on Demand aus den USA kommen, etablierte sich dort auch in den neunziger Jahren mit den Personal Historians (www.personalhistorians.org) ein neuer Geschäftszweig, der das Schreiben und Edieren von Familien- und Firmengeschichten in kleiner Auflage betreibt. Da die Werke zumeist nur im privaten Bereich gelesen werden, fallen Vermarktungs- oder gar Gewinnerzielungsabsichten weg. Somit ist den Kunden leichter zu vermitteln, dass sie für die Dienstleistungen, die sie in Anspruch nehmen, selbstverständlich zu bezahlen haben. Wie viel, war jüngst Gegenstand der Verhandlung vor einem Landgericht.

Was sind biographische Dienstleistungen wert?

Erörtert wurde zunächst der Vertrag der Parteien, der sieben Seiten umfasst, hinzu kommen vier Seiten Anhang. Kennzeichnend für die juristisch ausgefeilte Vorgabe dieses Biographiedienstleisters ist die Aufspaltung der Honorare in sieben Preissegmente, wie sie als Anhang zum Vertrag in einer Preisübersicht dargestellt und einzeln nach Produktionsabschnitt in Rechnung gestellt werden. Für Nummer „1. Beratung, Materialsichtung, Konzeptentwicklung, lebensgeschichtliches Interview (Tonband-Mitschnitt)“ wurden in diesem Vertrag 1.500 Euro pro Tag bzw. 225 Euro pro Stunde veranschlagt. Andere Leistungen wie Nummer „4. Einarbeiten von Textergänzungen und -änderungen, zusätzliche Episoden“ fallen mit 40 Euro pro Arbeitsstunde ins Gewicht. Ein Vorschuss von 10.000 Euro auf die zu erbringenden Leistungen ist sofort nach Vertragsunterzeichnung fällig.

Kaum erörtert wurde in der Gerichtsverhandlung, ob der Kunde – ein gebildeter, wenngleich

altersbedingt gebrechlicher Herr von mehr als 90 Jahren – überhaupt erkennen konnte, welchen Vertrag er unterschrieb, beziehungsweise welche Kosten auf ihn im Laufe der biographischen Arbeit zukommen würden. So stellte der Dienstleister nach dem ersten Arbeitstreffen u. a. 31,5 Stunden für „lebensgeschichtliche Interviews“ in Rechnung, was 6.862 Euro ergibt (zuzüglich Reise- und Übernachtungskosten). In der Gerichtsverhandlung bestritt die Tochter des Kunden den Zeitaufwand und nannte 19,5 Arbeitsstunden als korrekt. Das Gericht gab zu bedenken, dass generell der Auftragnehmer die geleisteten Arbeitsstunden nachweisen müsse, da sonst die Aussage des Auftraggebers gelte. Das ist für jeden Dienstleister ein Problem, wenn er beim Kunden allein arbeitet und im Streitfall Aussage gegen Aussage steht.

Die Höhe des Stundensatzes für Beratung und Interviews, wo zumeist nach Kaffee und Kuchen ein Bandgerät angestellt wird und der Kunde aus seinem Leben erzählt, während der Interviewer schweigt und den Erinnerungsfluss durch einfache Fragen in Bewegung hält, was keine aufwändige Vorarbeit oder -bildung erfordert (225 Euro pro Stunde bzw. 1.500 Euro pro Tag für den Interviewer), wurde vor Gericht nicht bewertet, vielleicht mangels eines offiziellen Branchen-Spiegels. Die detaillierte Angebotsanalyse auf Basis eines Mysterie-Shoppings via Internet bei rund 50 biographischen Dienstleistern bundesweit, die der Konstanzer Biograph Matthias Brömmelhaus (Deutsche biographische Gesellschaft) bei dem Mitgliedertreffen des Biographiezentrums im Frühjahr 2006 vorgestellt hat, wurde vom Gericht zur Kenntnis genommen, aber als nicht repräsentativ und daher nicht verwertbar verworfen. Gleichwohl war zu erkennen, dass Preise zwischen 2.400 und 11.900 Euro für eine Privatbiographie von rund 150 Seiten, wie sie Matthias Brömmelhaus als Angebotsspektrum am Markt ermittelt hat (bei einem Stundensatz von 35 bis 85 Euro), und den 40.000 Euro und mehr, wie sie das Biographieunternehmen von seinem Kunden im Laufe der Produktion fordern würde, eine ziem-

liche Diskrepanz herrschte. Auch Zeitungsartikel, die Biographien im Umfang von rund 100 Seiten pauschal um die 8.000 Euro bei dieser Firma kosten lassen, wurden vom Gericht nicht als Beweis dafür akzeptiert, dass der Kunde – der nach Vorgesprächen mit Gesamtkosten von rund 15.000 Euro kalkuliert hatte – arglistig getäuscht worden sei. So wie der Arbeitszeitnachweis für den Auftragnehmer schwerfallen könnte, würde der Gegenseite der Beweis des Betrugs schwerfallen, hieß es vor Gericht. Bedauert wurde, dass keine öffentlich vereidigten Sachverständigen für diese neue Branche verfügbar seien und es auch noch keinen gerichtsverwertbaren Branchen-Spiegel gäbe.

Autor schafft pro Stunde weniger als 4 Zeilen, und das 95 Arbeitstage à 8 Stunden lang

Nachdem der alte Herr für Interviews und Texterfassung mit der ersten vorgelegten Rechnung insgesamt 10.663,55 Euro inkl. Spesen bezahlt, also bereits 20.663,55 Euro überwiesen hatte, folgte Phase 3 im 7-stufigen Produktionsplan des Biographieunternehmens: das Verfassen der Lebensgeschichte. Hierzu legte die Firma nach vollbrachter Arbeit eine Rechnung über 30.400 Euro vor (760 Stunden à 40 Euro bzw. 95 Arbeitstage) – wobei der bereits bezahlte Vorschuss von 10.000 Euro abgezogen wurde und daher 20.400 Euro innerhalb von 10 Werktagen zu überweisen seien.

Vorausgegangen war dieser Rechnung ein weiteres Treffen im Haus des Kunden, das ebenfalls Gegenstand der Gerichtsverhandlung war. Von der Tochter des Kunden wurde es folgendermaßen protokolliert:

„A [Name geändert] erscheint nach vorheriger Anmeldung bei B [Name geändert], um das Manuskript zu übergeben. Unerwartet verlangt A einen Scheck in Höhe von 32.000 Euro. B verweist auf den Inhalt der Vollmacht vom ... [Anm.: Der alte Herr hatte zwischenzeitlich die Geschäftstätigkeit an seine Tochter übergeben.]. Telefonisch bittet B [seine Tochter] C [Name geändert] um Hilfe, es wird vereinbart, keine Zahlungen zu leisten. Trotz-

dem wird B von A bedrängt, einen Scheck in Höhe von 15.000 Euro [vordatiert] mit Datum ... auszuhandigen.

B lässt den Scheck (am nächsten Tag) über 15.000 sperren.

A versucht vergeblich, den Scheck einzulösen.“

Ob es sich um Nötigung auf der einen und/oder Scheckbetrug auf der anderen Seite handelt, wurde von beiden Seiten in den Verhandlungsraum des Landgerichts gestellt, ohne richterlich geklärt zu werden. Nach Aussage der Tochter des Kunden war der Scheck von ihrem Vater deshalb vordatiert worden, weil er zuvor Wertpapiere verkaufen musste, um das Girokonto zu decken. Warum seitens des Unternehmens versucht worden war, vor dem vereinbarten Termin den Scheck einzulösen, blieb ebenfalls unbeantwortet.

Auffallend wenig wurde vor Gericht über die Qualität des vorgelegten Manuskripts gesprochen, dessen Umfang in Originalschrift 148 Seiten beziehungsweise etwa 80 Normseiten umfasst, legt man die verlagsüblichen 30 Zeilen zu 60 Zeichen pro Seite zugrunde. Dem Produktionsschritt 3 dieses Manuskripts entsprechend, dem „4. Einarbeitung von Textergänzungen und -änderungen, zusätzliche Episoden“ sowie „5. Lektorat/Korrektur“ folgen sollten, handelt es sich in dieser Phase um ein handwerklich ordentlich verfasstes Rohmanuskript nach Transkription, dem die grundlegenden Elemente, die einen biographischen Text literarisch anspruchsvoll machen – also Dialoge, Figurenzeichnung, Stimmungen und (historisches) Zeit- und Lokalkolorit –, weitgehend fehlen. Die Tochter des Kunden zählte in einer schriftlichen „Analyse des Erstmanuskripts“ nur 302 Zeilen (rund 10 Normseiten), die dem 58-jährigen Berufsleben ihres Vaters gewidmet sind, was wenig anmutet bei der Biographie eines Mannes, der sich weitgehend über den Beruf definierte und darin außergewöhnliche Leistungen vorgelegt hat. Mentale Entwicklungen im Sinne einer geistigen Biographie fehlen in dieser Manuskriptversion völlig.

Warum der Autor des Manuskripts in 95 Arbeitstagen nur rund 80 Normseiten, also pro Tag weniger als eine Seite beziehungsweise weniger als 4 Zeilen pro Stunde zu Papier brachte, wo Kollegen der schreibenden Zunft mindestens 5 bis 10 Seiten und mehr täglich schaffen, wurde ebenfalls nicht geklärt. Immerhin lag die Transkription der Interviews als Text bereits vor.

Privatbiographien als Werke der Kunst

So war die Preiswürdigkeit der Leistung aus qualitativer Sicht mangels Gutachten kein Gegenstand der Verhandlung, eigenen Aussagen zufolge hatte das Gericht nur einen kurzen Blick darauf geworfen. Gleichwohl erkannte es die Qualitätsfrage des Manuskripts als zentrales Thema. „Wir sind der Rolls Royce der Branche“, meinte die Firma selbstbewusst. Es handele sich bei dem Manuskript um ein Werk der Kunst, sekundierte der Anwalt des Unternehmens. Der Unterschied zeige sich im Preis, erklärten beide, ob man für ein Portrait zum Fotografen um die Ecke geht und dafür 50 Euro zahlt oder zu einem Künstler wie Helmut Newton und 100.000 Dollar hinlegt(e). Dem Argument war schwer zu widersprechen, zeigt sich die Kunst (des Verkaufens) bisweilen doch auch darin, hohe Preise für zweifelhafte Leistung zu erzielen. Einzuwenden wäre vielleicht gewesen, dass es sich beim Schreiben fremder (Auto-)Biographien weniger um Kunst, als vielmehr um Handwerk, bestenfalls Kunsthandwerk handeln könnte – ähnlich dem Journalismus, dessen tägliche Arbeit ebenfalls mit Interviews und deren Umschreibung zu tun hat.

Vergleich mit Fragezeichen

Nach zweistündiger Verhandlung einigten sich die Parteien auf einen Vergleich, den das Gericht vorgeschlagen hatte: Der Kunde zahlt weitere 15.000 Euro an das Biographieunternehmen und erhält seine Arbeitsmaterialien zurück (Fotos und Dokumente) sowie die Nutzungsrechte des Manuskripts, damit seine Memoiren vor seinem Ableben von seiner Familie und/oder einem anderen Dienstleister

vollendet werden können. Traumatisiert sind Vater und Tochter gleichermaßen, neben den Nervenbelastungen kostete sie das umstrittene Projekt rund 36.000 Euro zuzüglich Anwalts- und Gerichtsgebühren. Der Dienstleister setzte konsequent auf einen Faktor: den unterschriebenen Vertrag.

Es scheint absehbar, dass Prozesse dieser Art in Zukunft zunehmen. Kaum jemand kann die Folgen seiner Unterschrift unter Verträge von Biographiedienstleistern absehen, die in ihren Verträgen Leistungsschritte ohne Limit splitten. Welcher ältere Mensch kann einschätzen, wie viel – oder wenig – Zeit das Schreiben einer Biographie erfordert, die er in Auftrag gibt, wenn er die Leistung des Dienstleisters nicht kontrollieren kann? Im Volksmund spricht man von einem „Fass ohne Boden“, wenn laufend Geld ausgegeben wird, ohne dass ein Ende abzusehen ist. Leicht können Privatbiographien auf diese Weise 50.000, 100.000 Euro und mehr kosten – „Kunst“ kennt bekanntlich keine Grenzen. Im Konfliktfall verlieren nicht nur alte Menschen und ihre Familien, auch die neue Branche der Biographiedienstleister wird mit zwielichtigen Geschäftsmethoden in Verruf gebracht. Dieser Prozess vor dem Landgericht zeigt, dass die Problematik nicht nur auf juristischer Ebene liegt, auch wenn vorwiegend sie verhandelt wurde. Kategorien eines seriösen und fairen Geschäftslebens in der neuen Biographiebranche blieben unbehandelt.

Die Mitglieder des Biographiezentrums – der Vereinigung deutschsprachiger Biographinnen und Biographen – verpflichten sich zu Moral und Leistungstransparenz im Umgang mit ihren Kunden (www.biographiezentrum.de).

Dr. Andreas Mäckler