

des Ladenpreises soll dem Verleger zustehen. Unzweifelhaft kann eine solche, als ziemlich sicheres Zeichen der Ungangbarkeit des Werkes, dem Verfasser unter Umständen nicht angenehm sein. Es ließe sich das vermeiden, wenn man in solchen Fällen dem Verfasser ein Vorkaufrecht einräumen wollte. Die Verlagsordnung weist indessen derartige Vereinbarungen dem Verleger zu und giebt im allgemeinen den Vorrang dem erheblicheren Interesse des Verlegers, mit seinem Verlage jederzeit das kaufmännisch Richtige thun zu können. Daß er von seinem Entschlusse den Verfasser zu benachrichtigen habe, ist billig. —

Folgendes nun ist (unter Weglassung einiger wenigen einleitenden Sätze und des Schlusssatzes) der Inhalt der oben erwähnten verlagsrechtlichen Studie des Herrn Dr. Carl Schaefer in München, den wir, wie bemerkt, der „Deutschen Presse“ entnehlen:

Prüfen wir die Frage der Zulässigkeit von Bücher-Ramschen etwas näher.

Nach unseren gesetzlichen Bestimmungen gründet sich das Interesse der Autoren an dem »Vertrieb« ihrer Werke hauptsächlich auf das Vertrauen zu der Person der Verleger und nach unserer jetzigen Rechtsprechung (siehe reichsgerichtliche Entscheidung vom 6. April 1888) ist, beim Fehlen anderweiter Abmachungen, die Genehmigung des Autors, im Falle der Verleger seine Verlagsrechte veräußern will, nicht erforderlich. Es kann jedoch auch der Verleger, ohne seine Verlagsrechte zu veräußern, Teile seines Bücherbestandes an eine andere Firma käuflich abtreten (Enblovverkauf) und dadurch den Vertrieb von Werken in andere Hände legen.

Es kann dadurch ein Buch in die Hände weit weniger renommierter Verlagsfirmen, ja in die Hände von Geschäftsleuten gelangen, die durch eine vollständig veränderte geschäftliche Vertriebsweise, die sie dem Buche angeeignet lassen, Ruf und Ansehen des Autors und seiner Werke empfindlich schädigen. (Uneigentlicher Bücherramsch mit oder ohne Uebertragung des Verlagsrechtes an eine mindere Firma).

Noch weit bedenklicher wird die Sache, wenn die veräußernde Verlagsfirma dem Nachfolger gestattet, die käuflich erworbenen Exemplare einer Buch-Auflage zu einem niedrigeren Preise als dem ursprünglich angelegten abzugeben, diese als »Schleuderware« zu herabgesetzten Preisen auf den Büchermarkt zu bringen. (Eigentlicher Bücherramsch, An- und Verkauf eines Buches unter dem Buch- bzw. Ladenpreis mit oder ohne Uebertragung des Verlagsrechtes.)

Man sollte glauben, daß, um eine derartige Geschäftshandhabung zu rechtfertigen, zum mindesten zwingende Gründe (Unverkäuflichkeit des Buches zu dem angesetzten Preise etc.) vorliegen müßten. Bisweilen aber liegen derartige Gründe überhaupt nicht vor, sondern Autor und Verleger sind wegen irgend eines Punktes, der mit dem Werke nur in nebensächlicher Beziehung steht, oder weil sie sich wegen der folgenden Auflagen (Auflagehöhe, Honorar, Erscheinungsform) nicht einigen können, in Zwistigkeiten geraten. Solche Zwistigkeiten lassen sich sehr oft auf gutlichem Wege nicht ausgleichen. Der Verleger verliert, um's kurz zu sagen, das geschäftliche Interesse an dem Buche und entledigt sich desselben, indem er den vorhandenen Restbestand der Auflage als sogenannten »Ramsch« an eine Schleuderfirma verkauft, ohne den Autor im geringsten vorher zu Rat zu ziehen. Die Zwistigkeiten, in welche er mit diesem geraten ist, oder das geschäftlich veränderte Interesse des Verlegers machen ein solches Zurateziehen unmöglich.

Die gegenseitige Vertrauensstellung zwischen Autor und Verleger, anfänglich durch Nebenumstände erschüttert, erhält natürlich durch einen vom Verleger zum Schlusse ausgespielten »Ramschverkauf« einen weitklaffenden Riß.

Endlich überwiegt und siegt auch auf Seite des Autors in der ganzen Frage das materielle Interesse; er sieht, daß nicht sein Verleger, sondern er selbst der Meistgeschädigte bei der Sache ist, namentlich, wenn er erfahren muß, daß sich kein anderer Verlag seines Buches und event. weiterer Auflagen desselben annehmen will und er fragt sich: kann ich aus der buch-

händlerischen Verschleuderung meines Werkes und insbesondere aus der hierdurch herbeigeführten Thatsache der Unmöglichkeit der Veranstaltung einer zweiten und dritten Auflage einen Ersatzanspruch gegen den ursprünglichen Verleger und dessen Rechtsnachfolger ableiten?

In den meisten Verlagsverträgen findet sich über die Art des Buch-Vertriebes durch den Verleger, keine nähere Bestimmung, und findet sich keine Bestimmung darüber, so lautet sie in der Regel dahin: »Die Art des Vertriebes bleibt dem Verleger überlassen.« Dem Verleger bleibt es also, wenn nichts näheres vereinbart ist, vollständig unbenommen, den Vertrieb jederzeit so einzurichten, wie er es ausschließlich wünscht, wenn er nur bei der gewählten Vertriebsart die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes nicht vernachlässigt und im übrigen mit den Bestimmungen des Verlags- und Urheberrechtsgesetzes nicht in schroffen Gegensatz tritt. Ein solcher Gegensatz wird sich aber als ein Verstoß auf seiner Seite noch nicht daraus allein ableiten lassen, daß er eine mehr oder minder beträchtliche Anzahl von Exemplaren seines Verlagsbestandes käuflich an eine andere Firma zum Weitervertriebe überläßt.

Geschieht dies, so kann naturgemäß der Verleger seine Vertriebsrechte nur insoweit mit übertragen, als er selbst solche an dem Vertriebsgegenstande dem abgeschlossenen Verlagsvertrage nach hatte. Insoweit er darin beschränkt war, ist auch sein Nachfolger an den Vertrag gebunden.

Ist im Verlagsvertrage ein bestimmter Betrag als Ladenpreis zwischen Autor und Verleger für das Buch vereinbart worden und ist nicht zugleich gesagt, daß es dem Verleger oder Autor frei stehen sollte, jenen Ladenpreis nachträglich zu ändern, so dürfte als allgemeine Regel gelten, daß die Parteien und ihre Rechtsnachfolger an jenen Preis gebunden sind bzw. denselben nur gemeinsam abändern können. Im anderen Falle steht es dem Verleger frei, den Ladenpreis für die erworbenen Auflagen einseitig abzuändern und er kann daher auch bei Enblovverkäufen dem Enblovkäufer eine solche Aenderung des Ladenpreises rechtswirksam einräumen (Ramschverkauf).

Der Verkauf eines Buches unter dem Ladenpreis dürfte folglich rechtlich vom Autor nicht beanstandet werden können, wenn nach dem abgeschlossenen Verlagsvertrage der 1. Verleger das Recht hierzu besaß. Dies ist der Fall, wenn im Verlagsvertrage:

a) gar keine besondere Vereinbarung über die Höhe des Buchpreises zwischen Verleger und Autor getroffen wurde, oder wenn

b) der Verleger die nähere Bestimmung des Ladenpreises gegenüber dem Autor ausdrücklich als ein Recht für sich in Anspruch genommen hatte.

Sehr häufig findet sich indes in den Verlagsverträgen die Vereinbarung, daß die »Feststellung« des Ladenpreises erst nach der Drucklegung durch den Verleger erfolgen solle und daß insofern die »Bestimmung« des Ladenpreises demselben überlassen bleibt. Setzt in solchen Fällen der Verleger nach geschlossenem Vertrage den Ladenpreis einseitig fest, so wird derselbe im Augenblicke der Feststellung für beide Teile unabänderbar, und es dürfte folglich eine derartige nachträgliche Festsetzung durch den Verleger ganz die gleiche Rechtswirkung besitzen, wie eine beiderseitige Preisfestsetzung im Verlagsvertrage selbst. (? Red.)

Um späteren eigennützigen Verkäufen des Verlegers oder seiner Rechtsnachfolger zu herabgesetzten Preisen vorzubeugen und event. Schadensersatzansprüche aus solchen Verkäufen sicher zu stellen, sollten unsere Autoren es sich angelegen sein lassen, ihr Recht, bei der Preisbestimmung mitzuwirken, im Verlagsvertrage nicht so leicht aus der Hand zu geben.

Es empfiehlt sich daher, in den Verlagsvertrag folgende Bestimmungen aufzunehmen:

1. Der Ladenpreis wird bei jeder Auflage beiderseitig nach der Drucklegung vereinbart, sofern derselbe nicht schon im voraus