

der Praxis nicht kennen lernen können. Damit ist schon viel gewonnen. Ich kann aus meiner langjährigen Gehilfszeit bestätigen, daß man sich viel leichter und schneller in einen besondern Geschäftszweig einarbeitet, wenn man sich vorher theoretisch mit ihm beschäftigt hat. Zeit und Geld dazu wird sich stets finden.

Viele Sortimentagehilfen, zumeist ältere, streben nach einer Stellung im Verlag, um ihre pekuniäre Lage zu verbessern. Diesen vor allen möchte ich das soeben in zweiter, vermehrter und verbesserter Auflage erschienene Werk:

»Die Arbeiten des Verlegers.« Ein Handbuch für junge Buchhändler. Nach langjährigen Erfahrungen dargestellt von Gustav Uhl. (VI, 322 S., Leipzig, Gustav Uhl, 3 M 60 & br., 4 M 20 & geb. bar)

empfehlen, das in äußerst praktischer Weise über alle Gebiete des Verlagsbuchhandels zuverlässige und erschöpfende Auskunft gibt.

Der umfangreiche Stoff ist in folgenden Abschnitten behandelt: 1. Die Herstellung der Bücher. 2. Reklame und Vertrieb. 3. Die Rechtskunde des Verlegers (Mit dem Text des Urheberrechts und Verlagsrechts). 4. Der Rechnungswesen, die Buchführung und die Korrespondenz (dazu: Der Verkehr über Leipzig des Vereins der Leipziger Kommissionäre). 5. Die Ostermeß-Arbeiten (dazu: Die buchhändlerische Verkehrsordnung des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler). 6. Der Zeitschriften-Verlag. 7. Begründung und Wert eines Verlagsgeschäfts. Der Verkehr mit Autoren. — Schon aus dieser Inhaltsangabe dürfte zu ersehen sein, das das Werk nicht nur den jungen Mitarbeitern im Sortiment, sondern auch denen im Verlag die besten Dienste leisten könnte, wenn sie es anschaffen wollten. Wie viele Scherereien, überflüssige Arbeiten, Zeit- und Geldverluste usw. könnten allein schon vermieden werden, wenn z. B. die Verkehrsordnung und der Verkehr über Leipzig genau beachtet würden, von denen anscheinend noch eine ganze Anzahl junger Leute keine Kenntnis hat.

Den Abschnitt über Herstellung halte ich für vorzüglich gelungen. Die Kalkulation eines Werks, Bestimmung des Umfangs, Wahl des geeigneten Papiers, der passenden Typen usw. sind klar und verständlich vorgetragen. Die richtige Beurteilung eines Werks ist manchmal tausende von Mark wert, und eine richtige Kalkulation bedeutet nicht selten den halben Erfolg. Reklame und Vertrieb machen heute dem Verleger bei der riesigen Konkurrenz reichlich Sorgen. Fast täglich liest man, daß ein Verleger Mitarbeiter mit guten Vertriebsideen sucht, oder daß sich ein erstklassiger Mitarbeiter mit ebensolchen Ideen anbietet. Freilich ist es schade, daß schon alles dagewesen ist und daß wir es nicht wie jene smarten Amerikaner machen können, die an den Kirchthüren gratis Gebetbücher verteilen lassen, auf der einen Seite mit dem Text der Gebete, auf der andern aber voll Geschäftsanzeigen, oder daß wir nicht den Wächtern der heiligen Hermandad wie den Sandwichmännern Reklamen auf Brust und Rücken hängen dürfen. Jedenfalls gibt Uhl recht beachtenswerte Winke über Reklame und Vertrieb. Das Kapitel über Rechtskunde sollte jeder Verleger auswendig können. Die Schlingen und Haken des Gesetzes sind so zahlreich, daß man Verwicklungen nur dann vermeiden kann, wenn auch die scheinbar geringfügigsten Punkte berücksichtigt und festgesetzt sind.

Buchführung, Absatzstatistiken und ähnliche Arbeiten werden manchmal auch heute noch nicht in der erforderlichen Weise ausgeführt. Mir ist ein Fall bekannt, wo ein sehr großer Buchhändler ein ganzes Vierteljahr nach der mit bemerkenswerter Schnelligkeit am Jahreschluß ausgeführten Inventur keinen Abschluß von seinem Buchhalter erlangen konnte und deshalb mit Recht über diesen Herrn ungehalten war, dem die nötigen Mitarbeiter zur Verfügung standen.

Natürlich ist dazu auch ein bißchen Organisationsgabe notwendig. In einem andern mir bekannten Fall befanden sich die Lagerbücher und das Lager des Verlags in einer genialen Unordnung. Es war deshalb möglich, daß man einen ganzen Ballen eines Werks übersehen konnte und mit dem Druck einer neuen Auflage begann. Ein sehr reicher, inzwischen längst verstorbener Verleger sparte sehr an Arbeitskräften. Er ließ es so weit kommen, daß die Sortimenterkonten während dreier Ostermessen nicht abgeschlossen waren. Welche Ordnung oder vielmehr Unordnung dabei einreißen mußte, läßt sich denken.

Über Begründung und Wert eines Verlagsgeschäfts sagt Uhl sehr nützliche Worte. Zum Verlegen gehört in erster Linie Geld und nochmals Geld und drittens noch viel mehr Geld. Aber mit Geld allein läßt sich trotzdem nicht viel machen; die Hauptsache sind gute Ideen und selbstverständlich eine tüchtige Portion Glück. Wie viele junge Verleger sind in den letzten Jahrzehnten vom Schauplatz abgetreten, nachdem sie ihr schönes Geld verdrückt hatten! Sie befanden sich mit ihrem Verlag auf dem Holzweg, und man konnte fast mit Sicherheit voraussagen, wann sie mit ihrer Weisheit und mit ihrem Geld zu Ende sein würden. Andre Verleger dagegen haben es ausgezeichnet verstanden, auftauchende Strömungen sofort zu erfassen und gute Erfolge zu erzielen. Gute Verlagsideen sind eben im Verlagsgeschäft erste Bedingung.

Aber auch die Technik des Verlags darf nicht vernachlässigt werden. Das Werk von Uhl führt in sehr praktischer Weise in diese ein.

F. J. Kleemeier.

Zum Strafantragsrecht bei Urheberrechtsverletzung.

In der Tagespresse ist kürzlich mehrfach auf eine oberstgerichtliche Entscheidung aufmerksam gemacht worden, in der das Recht, wegen Verletzung des Urheberrechts Strafantrag nach § 45 des Urheberrechtsgesetzes zu stellen, auch demjenigen zugesprochen wurde, der nicht eine vermögensrechtliche Benachteiligung durch die Rechtsverletzung erlitten hat. Wenn hierbei bemerkt wurde, daß diese Behandlung der Frage eine vollkommen neue und eigenartige Auffassung des Strafantragsrechts darstelle, so ist dies vollkommen grundlos. Von jeher hat man daran festgehalten und mußte daran festhalten, daß das Recht, gegen den Urheber eines Eingriffs in das Urheberrecht Strafantrag zu stellen, dem verletzten Träger dieses Rechts zustehe. Da nun aber das Urheberrecht neben dem vermögensrechtlichen Charakter auch einen persönlich-rechtlichen Charakter hat, so ist es selbstverständlich, daß für die Befugnis zur Stellung des Strafantrags die vermögensrechtliche Verletzung keinerlei Voraussetzung ist; es genügt vollkommen die Verletzung der persönlichen Rechte, und daraus folgt, daß für die Frage, ob ein einwandfreier Strafantrag vorliegt, der Umstand bei der Prüfung vollkommen ausscheidet, ob dem Urheber die finanzielle Verwertungsmöglichkeit noch zusteht oder nicht, ob er sie zufolge Vertrags einem Andern übertragen, auf sie verzichtet hat, und dergl. m.

Alle diese Momente würden die Strafantragsbefugnis nur dann beeinträchtigen, wenn es sich bei der Verletzung des Urheberrechts um die Verletzung eines Vermögensrechts handelte. Die ganze Frage, ob durch den Mangel der vermögensrechtlichen Verletzung die Befugnis zur Stellung des Strafantrags alteriert wird, hätte überhaupt in dieser Form nicht gestellt werden können, wenn man nicht über dem vermögensrechtlichen Element, das in dem Urheberrecht enthalten ist, das persönlichrechtliche zurückgestellt und zum Teil sogar vollständig übersehen hätte.

Wenn nun die Rechtsprechung, insoweit zweifellos der