



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Petitzeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$, S. 32 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$, S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{2}$, S. 13,50 M., $\frac{1}{4}$, S. 26 M., $\frac{1}{8}$, S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Weidenseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 195.

Leipzig, Mittwoch den 23. August 1916.

83. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Die Not des § 21 des Verlagsgesetzes.

Von Dr. Alexander Elster.

Gegenüber den Gutachten, die unvridersprochen den § 21 des Verlagsgesetzes dahin ausgelegt haben, daß unter keinen Umständen eine Preiserhöhung ohne Zustimmung des Verfassers vorgekommen werden kann, hat sich R. L. Prager in Nr. 160 des Börsenblatts auf einen andern Standpunkt gestellt. Dazu gehört wissenschaftlicher Mut und besonderer Scharfsinn, die beide aus den Ausführungen Pragers sprechen; denn jeder, der sich in diesem Punkte gegen die bisherigen Gutachten äußert, hat einen klaren Gesetzeswortlaut gegen sich. »Zur Erhöhung dieses Preises (des Ladenpreises) bedarf es stets der Zustimmung des Verfassers«, so steht's im § 21. Klarer und bestimmter kann kaum eine Gesetzesbestimmung sein, und trotzdem und alledem: was Prager sagt, ist höchst beachtlich und gehört zu jenen heiß umstrittenen, wissenschaftlich höchst wichtigen Gebieten, auf denen die Erfordernisse der Praxis zu Neuauslegung eines Gesetzes führen können, ja oft führen müssen. Geradezu ein Schulbeispiel dafür ist dieser hier vorliegende Fall. Es gilt der Anwendung der modernen Anschauung, daß auf den Zweck einer Bestimmung, auf den Sinn eines ganzen Gesetzes mehr Wert gelegt werde als auf eine zufällige, scheinbar noch so deutliche Festsetzung einer Einzelheit.

Prager hat auch ganz scharf auseinandergehalten, um welche Einzelfragen es sich hier handelt, und hat in dankenswerter Weise die Motive wie die Rechtsprechung durchgesehen, um aus ihnen Waffen für seine Ansicht zu schmieden. Für alles das sei auf seinen Aufsatz verwiesen.

Wenn ich also namentlich mit der Methode Pragers, mit der er in einem so schwierigen juristischen Fall zu einem neuen, besseren Ergebnis gelangen will, völlig einverstanden sein darf, so weiche ich in dem springenden sachlichen Punkte zunächst ganz von ihm ab. Er sucht den Sinn des § 21 zu ergründen, und das allein ist der richtige Weg; aber er will die neue Auslegung dieses Paragraphen am letzten Ende darin finden, daß er sagt, eine Besorgungsgebühr oder ein Teuerungszuschlag sei keine Ladenpreiserhöhung, weil der Ladenpreis im technischen Sinne bestehen bleibe und die Erhöhung einen andern Namen verdiene. Das halte ich nicht für richtig. Weder kann ich der Erhöhung des Ladenpreises immer den Begriff der Dauer zuerkennen und das vorübergehende Moment des Teuerungszuschlags als unvereinbar mit dem Begriff der Ladenpreiserhöhung anerkennen, noch kann ich überhaupt den Teuerungszuschlag als etwas Andersartiges ansehen. Gerade wenn wir nicht formalistisch urteilen wollen, sondern nach dem Sinn der Sache fragen, bleibt Preiserhöhung eben Preiserhöhung, wie man sie auch nennen mag. Wenn der Käufer fragt, was er zu zahlen habe, so ist es ihm ganz gleichgültig, wie sich der Preis, den er im Laden für ein Buch zu zahlen hat, zusammensetzt; ob darin also ein Bestandteil sich findet, den man eine Besorgungsgebühr oder einen Teuerungszuschlag nennt, oder etwa eine Provision oder ein Trinkgeld. Sobald er es bezahlen muß, gehört alles zum Ladenpreis, selbst wenn ihm dabei ausdrücklich versichert würde, daß nächstes Jahr um dieselbe Zeit das Buch billiger sein werde.

Aber wir wollen doch auf dem besseren Wege, den Prager gezeigt hat, weiter vorwärtsgehen, nämlich auf dem Wege, durch den Buchstaben des Gesetzes weiter hindurchzusehen auf den Sinn der Vorschrift. Da aber hat uns schon Prager gesagt, und wir können überall die Bestätigung der Richtigkeit dieses Satzes lesen: daß nämlich diese Bestimmung des § 21 einen ganz engen Zweck kasuistisch regeln will. Wenn nämlich der Verfasser sein Buch auslaufen will, so soll der Verleger ihn nicht durch Erhöhung des Ladenpreises schädigen können. Insofern steht der § 21 in geistiger Verbindung mit dem § 26, der festsetzt, daß dem Verfasser sein Buch zu billigstem Preise, zu dem es überhaupt abgegeben wird, geliefert werden soll. Also ist das Ganze einer jener besonderen Schutzvorschriften des Verfassers, die leider aus der Angst vor betrügerischen Verlegern in das Gesetz gekommen sind. Blickt man auf diesen ausgesprochenen Zweck der Vorschrift, so möchte man schon mit aller Bestimmtheit behaupten, daß eine allgemeine Erhöhung der Preise, in einem ganzen Verlagsgeschäft oder gar bei einer Anzahl von Firmen, unter den Sinn dieser Vorschrift nicht mehr fällt. Wo es sich in einer Zeit wie der unsern um eine große allgemeine wirtschaftliche Notwendigkeit der Preiserhöhung handelt, da fällt jener Grund, der zu der Vorschrift geführt hat, glatt weg. Wie ein gerupfter Vogel steht diese Vorschrift dann noch da, nackt und bloß, von keinem Zweck mehr bekleidet, von keinem Leitgedanken mehr gestützt — ausgestopfte Worte, ein Formalgerippe!

Da erinnern wir uns doch wohl des so viel gelobten § 1 des Schweizerischen Bürgerlichen Gesetzbuchs, wo es heißt, daß man eine Gesetzesbestimmung so auszulegen habe, wie der Gesetzgeber sie auslegen würde, wenn er den ihm vorgelegten Fall zu regeln hätte. Halten wir dies einmal fest, es ist die beste juristische Weisheit, die seit vielen Jahren in einem Gesetz niedergelegt worden ist. Wenn wir dies auf unsern Fall anwenden, so kommen wir aber noch zu einem weiteren beachtlichen Gedanken. Steht der § 21 nachgewiesenermaßen in geistigem Zusammenhang mit dem § 26, so steht wohl grundsätzlich nichts im Wege, daß er auch mit einem im § 28 geäußerten Gedanken des Gesetzes im Zusammenhang stehen kann. Dieser § 28 bestimmt bekanntlich, daß kein Verleger ein einzelnes Verlagswerk ohne Zustimmung des Autors an einen andern Verleger übertragen darf, daß weiter eine Zustimmung nur aus wichtigen Gründen verweigert werden darf, und endlich, daß es der Zustimmung des Verfassers nicht bedarf, wenn es sich um Übertragung eines ganzen Verlags oder einer ganzen Gruppe von Verlagswerken handelt. Hier haben wir es also ebenfalls mit der Frage der Zustimmung des Verfassers zu einer geschäftlichen Maßnahme des Verlegers zu tun! Aber hier sind die Dinge wirklich juristisch klargestellt. Hier hat der Gesetzgeber seine Bestimmung zu Ende gedacht. Im § 21 hat er dies nicht getan.

Es läßt sich nun natürlich weder beweisen noch widerlegen, daß der Gesetzgeber, wenn er den uns heute beschäftigenden Fall gekannt hätte, nicht auch die Bestimmung des § 21 ebenso durchgedacht und sachlich beschränkt haben würde wie die des § 28. Wie gesagt, beweisen läßt sich das ebensowenig wie widerlegen, wohl aber erscheint es in hohem Maße glaubhaft, daß