

llge Preise den Käufer anzuloden. Und was dann, wenn in- zwischen infolge der Aufschläge die Rabatte geringer geworden oder ganz verschwunden sind, das Publikum wieder zu rechnen anfängt und, aus früheren Zeiten sich eines Ladenpreises er- innernd, sich an den Verleger unmittelbar wendet?

Es gibt m. E. nur einen wenn auch schwierigen Weg, der gegangen werden kann: Völlige Beseitigung aller Aufschläge und Wiederherstellung eines Ladenpreises auf neuer Grundlage und mit auskömmlichem Ra- batt. Nur so können wir wieder zu gesunden Verhältnissen kom- men. An einen Abbau und eine Rückkehr zum früheren Ladenpreis ist seit dem unglücklichen Ausgang des Krieges nicht mehr zu denken. Der durch die Notstandsordnung beschlossene Teue- rungsaufschlag des Sortimentes war als Kriegsmaßnahme ge- dacht. Auch sie muß fallen, wie das ja in der ursprünglichen Fassung vorgesehen war. An einem Beispiel will ich zeigen, wie die Berechnungen jetzt aussehen, und wie ich sie mir ohne Auf- schlag denke.

Ein Buch aus dem Jahre 1917 oder 1918 kostet jetzt *M* 20.— + 50% Zuschlag = *M* 30.—, abzüglich 30% Rabatt = *M* 21.— netto und wird jetzt mit *M* 36.— verkauft. Neu hergestellt wird es einen Preis von *M* 50.— bekommen müssen, an dem der Sortimenter ohne Teuerungszuschlag bei gleichem Rabatt *M* 15.—, also genau so viel verdienen würde wie bei dem Wert aus früherer Herstellung einschließlich Verleger- und Sorti- menterzuschlag. Damit aber der an sich schon hohe Preis nicht durch weitere Aufschläge ins Ungemessene (bei 20% auf *M* 60.—) gesteigert wird, würde sich der Verleger veranlaßt sehen, den La- denpreis statt auf *M* 50.— auf *M* 45.— festzusetzen und nur 20% Rabatt zu geben. Der Sortimenter zahlt dem Verleger somit *M* 36.—, verkauft das Buch mit 20% Zuschlag für *M* 54.— und verdient nun *M* 18.—, also trotzdem noch *M* 3.— mehr als vordem. Setzt nun aber der Verleger den endgültigen Ver- kaufspreis auf *M* 54.— fest, dem kein Sortimenterteuerungszu- schlag mehr hinzugefügt werden darf, erhöht dafür aber den Rabatt von 30 auf 33 $\frac{1}{3}$ %, dann erhält der Verleger (wie oben bei *M* 45.— abzüglich 20%) *M* 36.—, und der Sortimenter ver- dient die gleichen *M* 18.—. Welches ist nun die richtigere und natürlichere Entwicklung?

Der Verleger muß aber auch seinerseits die Teuerungszu- schläge abschaffen und statt ihrer neue erhöhte Ladenpreise fest- setzen. Die jetzt herrschenden Zuschläge sind ja doch nur ein Teil des Ladenpreises und erschweren nur jedwede Berechnung und Bibliographie. Dabei muß der Verleger 1. die immer weiter fortschreitende Geldentwertung, 2. die Möglichkeit eines aus- kömmlichen Rabatts zu berücksichtigen suchen. Er muß die Preise so festsetzen, daß sie nach einigem Ermessen für eine längere Zeit einzuhalten sind. Ist es aber nicht besser, aus dem Durchein- ander der verschiedensten Jahreszuschläge herauszukommen und wenigstens für eine Spanne Zeit wieder feste Preise zu haben, die, wenn sich die Verhältnisse weiter auf dem Wege der Geld- entwertung entwickeln, eben nach einem halben oder einem Jahre erneut verändert werden müssen? Bei Neudrucken und Neu- auflagen, die sich rasch folgen, haben wir ja heute schon diesen Vorgang, warum sollte er sich nicht auf alle Werke übertragen lassen? § 21 des Verlagsrechts darf hier auch nicht im Wege stehen. Da, wo er einer Erhöhung hinderlich ist, darf ja auch kein prozentueller Aufschlag erfolgen. Bekanntlich verdankt er seine Entstehung ganz anderen Beweggründen, sodaß kein Ver- fasser ihn mit Erfolg geltend machen können, wenn es sich darum handelt, ein vor Jahren mit gutem Geld hergestelltes Werk nur der Geldentwertung entsprechend im Preise zu erhöhen. Sollte aber trotzdem vom Verfasser Einspruch erhoben werden, so dürfte in den meisten Fällen eine Einigung zu erzielen sein.

Der Verleger muß ferner die *V e r l e h r s o r d n u n g* wieder in ihre alten Rechte einsetzen, er darf weder Verpackung noch Kommissionärspesen, noch Umsatzsteuer oder ähnliche Unkosten dem Sortimenter auf Rechnung setzen und so die Wirkung eines erhöhten Rabatts wieder aufheben. Er muß wie bisher ber- artige Spesen in den allgemeinen Unkostenaufschlag bei seiner Preisberechnung mit einrechnen. Es liegt auch durchaus nicht mehr Grund vor als früher, derartige Unkosten gesondert zu

berechnen. Etwa weil sie gegen früher gestiegen sind? Doch nur in ihrer Summe, jedoch entsprechend der allgemeinen Geldentwer- tung und Preissteigerung aller Dinge, die nur da früher, dort später eingetreten sind. Es liegt auf der Hand, daß nicht alle Gegenstände sich gleich schnell der Geldentwertung anpassen. Das hängt ganz von der Spanne Zeit ab, die zwischen Erzeugung und Verbrauch liegt. Im allgemeinen kann man aber wohl sagen, daß das Verhältnis zwischen Herstellungskosten, Umsatz und Spesen im Buchhandel im großen und ganzen ein stetiges geblieben ist, daß also die durch die Geldentwertung bedingte Steigerung bei allen gleichmäßig eingetreten ist, ausgenommen bei solchen Werken, die aus früherer Zeit stammen, deren Ab- satz langsam vor sich geht, und bei denen eben der Verleger von Zeit zu Zeit durch Erhöhung der Ladenpreise nachhelfend eingreifen muß. Die vom Börsenverein im Vorjahre gemachten statistischen Erhebungen bei Sortimenten sind ein treffender Be- weis dafür. Sollten sich die Dinge plötzlich geändert haben? Ich vermag das nicht zu glauben. Der Börsenvereins-Vorstand hat allerdings in der Sitzung vom 6. Januar d. J. erklärt, daß er auf Grund neuer Unterlagen die Notwendigkeit einer Erhöhung des Teuerungszuschlags auf 20% für nachgewiesen ansehe. Be- kanntgegeben hat er sie jedoch nicht und eine Stellungnahme dazu infolgedessen nicht ermöglicht. Es konnte deshalb auch der Vorstand des Deutschen Verlegervereins seinen wiederholt be- tonien Standpunkt zu dieser Frage nicht ändern. Wenn somit eine Anzahl von Verlegern sich zu der von Herrn Dr. Meiner an- geführten Erklärung im Börsenblatt entschlossen hat, so geschah das gewiß nicht aus kleinlichen Beweggründen, wie etwa um das Sortiment zu unterbieten. In der beratenden Sitzung beschränkte man sich ausdrücklich auf die Erklärung im Börsenblatt und ver- zichtete auf eine Rundgebung dem Publikum gegenüber. Es lag den Firmen wohl in erster Linie daran, zum Ausdruck zu brin- gen, daß sie sich den Erwägungen und Gründen, die den Börsen- vereinsvorstand zu seinem Beschluß geführt haben, nicht an- zuschließen vermögen.

Das Schwedische Gesetz betreffend das Urheber- recht an Werken der Literatur und Tonkunst

vom 30. Mai 1919.

Deutsche Übersetzung nach dem französischen Texte im Droit d'Auteur 1919, Heft 11, von Rechtsanwält Dr. Wilh. Hoff- mann in Leipzig.

Gegenstand des Urheberrechts und die Befug- nisse des Urhebers.

Art. 1.

Gemäß den Bestimmungen dieses Gesetzes werden urheber- rechtlich geschützt:

1. Schriftwerke und Vorträge,
2. Werke der Tonkunst,
3. Zeichnungen, Abbildungen und plastische Darstellungen, wenn sie wissenschaftlicher oder technischer Natur und ihrem Hauptzweck nach nicht als Kunstwerke zu betrachten sind,
4. Werke mimischer Kunst (Ballette oder Pantomimen),
5. Werke der Kinematographie oder eines ihr ähnlichen Ver- fahrens.

Als Urheber gilt nach diesem Gesetze derjenige, der das Werk geschaffen hat.

Art. 2.

Der Urheber erhält die ausschließliche Befugnis, sein Werk im Wege des Druckes, der Photographie oder vermittelst eines anderen Verfahrens wiederzugeben. Jedoch dürfen Schriftwerke oder Vorträge von jedermann handschriftlich vervielfältigt werden.

Der Urheber eines Werkes der dramatischen oder mimischen Kunst oder der Kinematographie hat überdies die ausschließ- liche Befugnis, sein Werk öffentlich aufzuführen. Der Urheber eines Werkes der Tonkunst erhält die ausschließliche Befugnis, das von ihm geschaffene Werk öffentlich aufzuführen.