



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wöchentlich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke zum eigenen Gebrauch frei Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerhalb Deutschlands 100 Mark halbjährlich für Nichtmitglieder jedes Stück 300 Mark halbjährlich. Im Postbezug 800 Mark halbjährlich. Für Kreuzbandbezug sind die Postkosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 15 Mark halbjährlich, Versandgebühren, zu erstatten. Umfang einer Seite 360 dergespaltene Zeilen. Mitgliederpreis: die Zeile 2.25 Pfg., 1/2 Seite 750 M., 1/4 Seite 390 M., 1/8 Seite 195 M. Nichtmitglieder-

preis: die Zeile 6.75 M., 1/2 Seite 2250 M., 1/4 Seite 1200 M., 1/8 Seite 615 M. Stellensuche 1.20 M., die Zeile. Chiffregeb. 1.50 M. Bestellzettel für Mitgl. und Nichtmitgl. die Zeile 3 M. Wochen-Anzeiger: Mitglieder die Zeile 2.25 M., 1/2 Seite 750 M., 1/4 Seite 390 M., 1/8 Seite 195 M. Nichtmitglieder die Zeile 6.75 M., 1/2 Seite 2250 M., 1/4 Seite 1200 M., 1/8 Seite 615 M. Beilag. werd. nicht angenommen. Beiderseitiger Erfüllungsort Leipzig. = Rattonier. des Börsenblatttraumes, sowie Preissteiger., auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jed. erz. vorbeh.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 57 (R. 38).

Leipzig, Mittwoch den 8. März 1922.

89. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Hamburg-Altonaer Buchhändler-Verein.

In der 62. ordentlichen Hauptversammlung am Mittwoch, dem 1. März 1922, wurde der Vorstand für das kommende Vereinsjahr wie folgt gewählt:

1. Vors.: Richard Friederichsen i. Fa. R. Friederichsen & Co.,
2. Vors.: Arnold Vaeisz i. Fa. Gerth, Vaeisz & Co.,
1. Schriftführer: Waldemar Heldt in gleichnamiger Firma,
2. Schriftführer: Martin Riegel i. Fa. J. Harber, Altona,
- Schatzmeister: Hermann Findeisen i. Fa. Herold'sche Buchhandlung,
- Beisitzer: Walter Bangert in gleichnamiger Firma, Heinrich Bohsen i. Fa. E. Bohsen, Karl Mühe i. Fa. Ad. Ettler.

Hamburg, den 2. März 1922.

Der Vorstand.

J. A.: Waldemar Heldt, 1. Schriftf.

Zum Abschluß von Verlagsverträgen.

Von Justizrat Dr. Marwitz, Berlin*).

Der Verlagsvertrag ist vom Verleger mit besonderer Sorgfalt zu durchdenken und festzulegen. Einmal sind diese Verträge die Grundlage des Verlagsgeschäftes und stellen seinen wesentlichen Wert dar; sodann sind sie für die Dauer berechnet und müssen also so abgefaßt sein, daß sie auch bei veränderter Gesinnung und veränderter Sachlage eine genügende Grundlage für die Beziehungen zwischen Verleger und Verfasser bieten. Nach den Erfahrungen der Praxis finden sich in Verlagsverträgen immer wieder dieselben Fehler.

1. Häufig läßt der Vertrag nicht klar erkennen, ob das Urheberrecht oder das Verlagsrecht übertragen werden soll. Auch der Urheberrechts-Übertragungsvertrag enthält zumeist Bestimmungen über die Höhe der Auflage, die Festsetzung des Ladenpreises, den Druck und die Ausstattung und dergleichen mehr. Dieser Inhalt aber wird den Richter sehr häufig bestimmen, den Vertrag nicht als Urheberrechts-Übertragungsvertrag, sondern als Verlagsvertrag anzusprechen, zumal da im Zweifel anzunehmen ist, daß der Urheber sein Urheberrecht nicht hat mit übertragen wollen. Andererseits ist nicht zu verkennen, daß auch im Falle der Übertragung des Urheberrechts der Urheber häufig ein Interesse an der Art der Verbreitung seines Werkes hat, und daß er darauf bestehen wird, daß der Vertrag entsprechende Bestimmungen enthält. In diesem Falle ist anzuraten, daß das Wort »Verleger« möglichst vermieden wird, an seiner Stelle ist die Firma als solche zu nennen. Nach der Vereinbarung der Übertragung des Urheberrechts würde dann etwa fortzufahren sein:

* Nach einem vom Verfasser auf der letzten Hauptversammlung der Korporation der Berliner Buchhändler gehaltenen Vortrag.

»Die Firma unterwirft sich bei der Ausnutzung des Urheberrechts folgenden Beschränkungen«.

Zur vollständigen Klarstellung würde dann am Schlusse noch zu bemerken sein:

»Weiteren Beschränkungen ist die Firma nicht unterworfen«.

Es ist bei alledem davon auszugehen, daß die bloße Bezeichnung eines Vertrages als Verlagsvertrag oder Urheberrechts-Übertragungsvertrag für die Auslegung nicht entscheidend ist; denn Verträge sind nicht nur nach ihrem Wortlaute, sondern insbesondere auch nach ihrem Sinne auszulegen.

2. Auch im Falle der Übertragung des Urheberrechts sind nach § 14 des Urheberrechtsgesetzes wertvolle Rechte dem Urheber vorbehalten, sofern er sie nicht mitüberträgt; hierher gehören insbesondere das Übersetzungs-, das Dramatisierungs- und das Verfilmungsrecht. Obwohl eine ausdrückliche Übertragung dieser Rechte vom Gesetz nicht gefordert wird, wird doch zu verlangen sein, daß der Vertrag über die Mitübertragung dieser Nebenrechte keinen Zweifel läßt. Der vielfach gebrauchte Ausdruck: »mit allen Rechten« wird nicht genügen, wenn nicht der Nachweis erbracht wird, daß beide Parteien sich darüber einig waren, daß hiermit die Nebenrechte gemeint sein sollten. Die Verfasser verlangen nicht mit Unrecht, daß ihnen diese Nebenrechte nicht durch einen Ausdruck genommen werden, über dessen Tragweite sie sich nicht im klaren sind; diesem Verlangen tragen die Gerichte Rechnung. Zum mindesten würde also gesagt werden müssen: »mit allen vorbehaltenen Rechten«.

3. Bei Verträgen, durch welche der Verfasser die Kosten der Herstellung übernimmt, insbesondere bei derartigen Verträgen mit Vereinen und Verbänden, wird darauf zu achten sein, daß Kommissionsverträge von echten Verlagsverträgen unterschieden werden. Es besteht eine gewisse Neigung bei dem Gerichte dahin, daß solche Verträge als Kommissionsverlagsverträge anzusehen sind. Mit dieser Möglichkeit wird der vorsichtige Verleger rechnen müssen. Es empfiehlt sich daher, in den Vertrag ausdrücklich aufzunehmen, daß der Verfasser dem Verleger das Manuskript seines Werkes zum Verlage übergibt und ihm das ausschließliche Recht zur Vervielfältigung und Verbreitung überträgt.

4. Während früher die Verträge mit Pauschalhonorar die Regel bildeten, geht die Entwicklung offensichtlich dahin, daß an ihre Stelle immer mehr Verträge mit Gewinnbeteiligung treten. Bestimmt sich die Höhe der Gewinnbeteiligung nicht nach der Anzahl der abgesetzten Exemplare, sondern nach der Höhe des erzielten Buchhändlernettopreises oder des Ladenpreises oder des Gewinnes, so hat der Verfasser einen Anspruch auch auf einen entsprechenden Anteil an dem Teuerungszuschlage und an den verschiedenen Arten von Valutaaufschlägen. Soll also dies nicht der Fall sein, oder soll der Verfasser an diesen Zu- und Aufschlägen einen geringeren Anteil haben, so muß dies im Vertrage ausdrücklich bemerkt werden.

5. Bei der Vereinbarung eines festen Honorars für jede Auflage wird die Frage zu entscheiden sein, ob der Verfasser infolge der Verschlechterung der deutschen Valuta und ihrer Folgen eine Erhöhung fordern kann. Die Frage ist, soweit mit