

Hiernach wird man zugeben, daß die Frage nicht so einfach ist, wie sie auf den ersten Anblick scheinen mag. Daß sie aber von der Rechtswissenschaft in obigem Sinne beantwortet würde, muß in Abrede gestellt werden. Dieselbe wird nach der bis jetzt herrschenden Lehre im Gegentheil verneint, und es wird Mühe genug kosten, die im Buchhandel herrschende Usance zur wissenschaftlichen Geltung zu bringen. Ich will mir erlauben, den Standpunkt, welchen die Rechtswissenschaft dem hier behandelten Geschäfte gegenüber eingenommen hat, in Kürze darzulegen.

Fast durchgängig ist das Geschäft als eine gewöhnliche kaufmännische Verkaufscommission aufgefaßt worden. Dies mag seinen Grund in den früheren Verhältnissen haben. Wahrscheinlich war nämlich ursprünglich das Geschäft lediglich eine solche Commission. Der Verleger beauftragte den Sortimentler mit dem Verkaufe auf seine Rechnung und gewährte ihm dafür im Fall der Ausführung einen bestimmten Rabatt. Da der Ladenpreis früher regelmäßig als Verkaufspreis eingehalten wurde, so betrug dieser Rabatt einen bestimmten Procentsatz des Verkaufspreises, stand also der Provision, welche der Commissionär erhält, völlig gleich. Der Sortimentler aber mußte sich als Mandatar des Verlegers betrachten, und hieraus ergab sich, daß er das Buch zurückzugeben hatte, sobald es der Verleger verlangte.

Allmählich aber trat eine Aenderung ein, die Stellung des Sortimentlers wurde freier. Er fand seinen Vortheil darin, die Bücher oft auch unter dem Ladenpreise zu verkaufen; da er aber trotzdem dieselbe Summe an den Verleger geben mußte, so verlor der ihm ertheilte Rabatt den Charakter der Provision bis auf einen gewissen Grad. Zugleich mehrten sich die Fälle, daß der Sortimentler sich zur Ansicht für seine Kunden Bücher erbat, wo vielleicht der Verleger in seinem Interesse keine Veranlassung dazu gefunden hätte. In solchen Fällen wird man kaum noch von einem Mandat sprechen können; vielmehr erlangte dabei der Sortimentler nur das Recht des Verkaufs und entschädigte im Fall der Ausübung den Verleger.

So lag die Sache schon im Anfange dieses Jahrhunderts. Kössig in seinem Handbuche des Handelsrechts v. J. 1804 bezeugt ausdrücklich, daß sich die Sendungen à condition neben der eigentlichen Commission ausgebildet hatten. Es heißt daselbst im 3. Abschnitt §. 17. (S. 305): „Man kann auch das Handeln à condition als eine eigene Handelsart bei den Buchhändlern ansehen. Es tritt sodann ein, wenn ein Buchhändler auf der Messe außer dem genommenen Sortiment von einem oder einigen Exemplaren, welche auf Rechnung gehen, noch ein oder einige Exemplare schreibt, d. i. er nimmt sie mit der Bedingung, wenn er solche nicht absetzt, zur künftigen Ostermesse solche wieder zurückzusenden; welches man nicht mit dem Commissionshandel verwechseln muß.“

Trotz dieser Umbildung, welche die Verkaufscommission im deutschen Buchhandel erfahren hatte, behandeln nun die Lehrbücher des gemeinen deutschen Privatrechts nach Mittermaier's Vorgang das Geschäft fast durchgängig noch als Commission in dem Sinne, in welchem sie im Waarenhandel vorkommt. Aber die Wirklichkeit entspricht dieser Auffassung nicht mehr. Der Sortimentler glaubt bei dem Verkauf der ihm à condition anvertrauten Bücher durchaus nicht im Auftrage des Verlegers zu handeln. Er hat keinerlei Verpflichtung, sich um den Verkauf zu bemühen, der Verkauf geschieht nicht auf Rechnung des Verlegers, letzterer darf keine Vorschriften über die Art des Verkaufs machen, er wird nicht Eigenthümer des Erlöses; vielmehr hat der Sortimentler völlig freie Hand, ob und wie er verkaufen wolle, der Verkauf ist lediglich sein Recht, der Erlös ist sein Eigenthum, und er ist dem Verleger zu nichts verpflichtet, als den Preis zu zahlen oder das Buch zurückzugeben.

Erst ein neuerer Schriftsteller, Brinkmann in seinem Lehrbuch des Handelsrechts, fortgesetzt von Endemann, 1853—60, hat diese Umstände berücksichtigt und die Behauptung aufgestellt, daß das Geschäft als der sogenannte ästimatorische oder Trödelvertrag anzusehen sei. Dieser Vertrag besteht darin, daß ich Jemandem eine Sache zum Verkauf gegen das Versprechen überlasse, mir dagegen einen bestimmten Preis zu zahlen, oder aber die Sache zurückzugeben. Man sieht, der Inhalt dieses Vertrages paßt im Allgemeinen zu dem Geschäfte der Sendungen à condition, wie es sich nach obiger Darlegung gestaltet hatte.

Aber die Entwicklung dieses Geschäftes ist hierbei nicht stehen geblieben. Es wurde für die Sortimentler ein entschiedenes Bedürfnis, daß ihnen der Vertrieb der erhaltenen Bücher auf eine bestimmte Zeit gesichert blieb, da derselbe sonst nicht lohnend war. Der Sortimentler trägt die Kosten der Hin- und Hersendung, und zwar auch bei unverlangten Zusendungen, wenn er sich überhaupt nur zur Empfangnahme von Novitäten bereit erklärt hat. Diese oft vergeblichen Sendungen würden bei weiten Entfernungen zu kostspielig sein, wenn nicht eine bestimmte regulierte Betriebsweise die gleichzeitige Sendung einer größeren Zahl von Packeten ermöglichte. Es raubt ferner Kosten und Mühe, die Bücher bei verschiedenen Kunden oft auf größere Entfernungen umherzusenden; das kann nur einträglich sein, wenn solcher Vertrieb auf eine längere Zeit gestattet ist. Diesem Bedürfnis entsprechend, hat man, wie bekannt, sich gewohnheitsmäßig allgemein dahin geeinigt, daß dem Sortimentler das Recht zusteht, die ihm im Laufe eines Jahres zugesandten Bücher bis zur Ostermesse des folgenden Jahres zu behalten. Nachdem dies aber einmal eingeführt ist, gründen die Sortimentler ihre Bestellungen und ihr ganzes Geschäft auf diese Voraussetzung, und es hat sich daher die Ueberzeugung gebildet, daß das bezeichnete Recht ein ganz unbedingtes sein müsse. Die Bücher vor der ordnungsmäßigen Zeit zurückzugeben, ist der Sortimentler oft ganz außer Stande, z. B. wenn er seinen Kunden das Behalten der Bücher auf längere Zeit gestattet hat. Regelmäßig aber ist solche frühzeitige Rücksendung einzelner Bücher störend im Geschäfte und verursacht außergewöhnliche Ausgaben. Selbst wenn der Verlust, den der Sortimentler sich in solchem Fall berechnen muß, erstattet würde, so wäre das kein genügender Ersatz für den Nachtheil.

Es entspricht bei dieser Sachlage denn auch der herrschenden Ueberzeugung, daß der Uebergang des Verlages an einen Dritten in dem Rechte des Sortimentlers nichts ändert, und der neue Verleger achtet sich regelmäßig an die Bedingungen, die sein Vorgänger gestellt hat, für gebunden. Im letzten Grunde aber beruht es auf der Eigenthümlichkeit des Buchhandels gegenüber dem Waarenhandel. Waaren sind selten der Art, daß sie nicht durch andere ersetzt werden können. Ein Kleinhändler ist daher nicht genöthigt, seine Bedürfnisse von einem bestimmten Großhändler zu entnehmen; er wählt denjenigen, mit dem ihm die Geschäftsverbindung am meisten zusagt. Jedes Buch aber ist einzig in seiner Art, und der Sortimentler hat gar nicht die Wahl, von welchem Verleger er es beziehen will. Daher tritt die Person des Verlegers gänzlich in den Hintergrund. Dem Sortimentler liegt es nur an dem bestimmten Buche, und wenn er ein solches à condition entnimmt, so setzt er dabei voraus, daß er an dem Buche ein Recht erwerben, ohne Rücksicht auf die Person des Verlegers.

Die eben erörterte Umbildung, die das bewußte Geschäft erfahren, hat nun aber zur Folge, daß dasselbe nicht mehr als ästimatorischer Vertrag angesehen werden kann. Denn dieser Vertrag ist nicht genügend, um dem Sortimentler ein Recht auf den Verkauf des Buches zu übertragen, welches auch ein neuer Verleger, der dem Contracte nicht ausdrücklich beigetreten ist,