

Aussage des Hrn. A. Schürmann in Nr. 2 d. Bl. der bisher noch fehlende Nachweis geliefert worden.

Was es sagen will, das Recht des Sortimenters als ein Recht an der Sache, als ein sog. dingliches Recht hinzustellen, werden meine verehrten Leser an dem Umstande ermessen, daß die Zahl dieser dinglichen Rechte eine bestimmt beschränkte ist. Nach gemein deutschem Rechte sind es außer dem Eigenthum nur die Servituten, die Superficies und Emphyteusis, das Pfandrecht und die Reallasten. Diesen ein neues dingliches Recht hinzuzufügen, wird nicht so leicht gelingen. Die angesehensten hiesigen Juristen, mit denen ich darüber gesprochen, haben mich überzeugt, daß die Rechtswissenschaft gegen die Anerkennung desselben sich sträuben wird, bis die allerzwingendsten Beweise beigebracht sind.

Das Conditionsgeschäft beruht ganz auf der Usance, auf sogenanntem Gewohnheitsrecht. Die Frage ist also, wie die Existenz eines Gewohnheitsrechtes erwiesen werden kann.

Alles Recht, mag es als Gewohnheitsrecht, als Recht der Wissenschaft, oder als gesetzliches Recht erscheinen, beruht im letzten Grunde auf der gemeinsamen Ueberzeugung eines Volkes oder eines Bruchtheils des Volkes; das Gewohnheitsrecht beruht lediglich auf ihr. Aber diese Ueberzeugung ist noch nicht Recht; sie wird erst dazu durch die Betätigung, durch Anwendung und thatsächliche Uebung.

Am augenfälligsten zeigt sich die gewohnheitsmäßige Uebung durch die vor Gericht erstrittenen Erkenntnisse, und es wird in den meisten Fällen, wo ein Recht wirklich in Geltung ist, an solchen nicht fehlen. Darum habe ich bisher nach diesem Beweismittel fragen zu müssen geglaubt; aber allerdings ist es nicht das einzig mögliche.

Hr. Schürmann sagt in seinem Aufsatz: daß das bewusste Recht des Sortimenters eine unbedingte Geltung habe, sei so zweifellos für die Geschäftswelt, daß Streitigkeiten darüber gar nicht vorkämen, während sie doch bei dem häufigen Besitzwechsel im Verlagshandel unausbleiblich sein würden, wenn es sich anders verhielte.

Hiermit ist der directe Beweis abgeschnitten, und Hr. Schürmann verweist auf den indirecten. Er hebt zwei Momente hervor. Das erste ist oben schon angeführt: beim Uebergange des Verlags auf einen andern Verleger achtet dieser durchgängig das dem Sortimenter von seinem Vorgänger zugestandene Recht. Er unterläßt den Versuch, es ihm streitig zu machen, aus der Ueberzeugung, daß ihm derselbe nicht gelingen würde. Hierin liegt allerdings ein Beweis von der thatsächlichen Anerkennung des Rechtes seitens der Verleger; völlig ausreichend ist er jedoch für sich allein nicht, da die Achtung des Rechtes der Sortimenter meistens im Interesse auch des neuen Verlegers liegt und daher nicht nothwendig auf eine rechtliche Ueberzeugung zurückgeführt zu werden braucht.

Das zweite Moment besteht in einer unangefochtenen Art des Geschäftsbetriebes der Sortimenter, welche das fragliche Recht zur Voraussetzung hat. Viele Sortimenter geben Conditionsartikel à cond. weiter an andere Sortimenter, die mit dem Verleger in keiner Verbindung stehen. Im Auslande wird mit deutschem Verlage diese Vertriebsweise nach Hrn. Schürmann's Angabe im ausgedehntesten Maßstabe ausgeübt. Hierdurch setzen sich nun die Sortimenter vielfach außer Möglichkeit, einem etwaigen Verlangen nach früherer Rücksendung der Artikel zu entsprechen. Sie würden zu solchem Weitergeben in den Fällen, wo sie die Bücher nicht fest behalten, nicht befugt sein, wenn sie nicht berechtigt wären, die vorzeitige Rückgabe unter allen Umständen zu verweigern, mit andern Worten, wenn ihr Recht nicht ein unbedingtes wäre. Jener Brauch besteht aber, unbedenklich geübt und unwi-

dersprochen, ganz offenkändig, und zwar zum Segen des deutschen Buchhandels.

Dies ist schlagend. Eine so weit verbreitete Betriebsweise kann nicht auf bloßem Mißbrauch beruhen; sie kann sich nur gründen auf die Ueberzeugung der Sortimenter von ihrer Berechtigung. Auf der andern Seite gewinnt jetzt die Achtung ihres Rechtes seitens der neuen Verleger die rechte Beleuchtung. Es ist sicherlich nicht immer deren Vortheil, die alten Verträge aufrecht zu erhalten; sie würden oft ihr Interesse darin finden, neue Bedingungen zu stellen, den Preis zu erhöhen, den Rabatt herabzusetzen, die Bücher an andere Sortimenter, welche Bedarf haben, zu schicken u. dgl. Wenn sie trotzdem immer bei den früheren Verträgen stehen bleiben und zu gleicher Zeit in der gedachten Vertriebsweise der Sortimenter eine Schranke vorfinden, welche sie gar nicht überschreiten können, so ergibt sich daraus, daß ihre Handlungsweise beruht auf der Ueberzeugung von der rechtlichen Nothwendigkeit.

Ich halte hierdurch den Beweis der wahrheitsmäßigen Uebung des bewussten Rechtsfages für geführt; es ist, wenn auch nur indirect, dargethan, daß derselbe thatsächlich beobachtet wird, und daß dies in der Ueberzeugung, hiermit ein herkömmliches Recht auszuüben, geschieht.

Sehr erheblich unterstützt wird der Beweis durch die wiederholt in dem Börsenblatte von verschiedenen Seiten ausgesprochene und unwidersprochen gebliebene Ueberzeugung der Herren Buchhändler von der Richtigkeit und Geltung des Rechtsfages. Das bestimmteste Zeugniß ist das des Hrn. Schürmann, da dieser im vollen Bewußtsein der Folgerungen, die man daraus ziehen muß, spricht. Ich habe absichtlich einige Zeit seit der Veröffentlichung seines Aufsatzes hingehen lassen, um zu sehen, ob demselben von anderer Seite entgegengetreten würde. Da es nicht geschehen ist, nehme ich an, daß in seiner Ansicht die allgemeine Ansicht der Buchhändlerwelt ausgesprochen ist. Ich darf auch annehmen, daß diese Zustimmung mit dem Bewußtsein von ihrem ganzen Umfange und den Folgen geschieht, die sich an den Rechtsfag knüpfen. Wenn dieser letztere auch früher vielleicht außer Acht gelassen wurde, so wird er doch nach den bisherigen Besprechungen klar ins Auge gefaßt sein; und wenn die Herren Buchhändler fortan die thatsächliche Ausübung desselben beachten wollen, so wird es auch an directen Beweisen dafür künftig nicht fehlen.

Ich glaube nun an dem Punkte angelangt zu sein, wo ich das Werk, welches ich über das Conditionsgeschäft zu schreiben gedachte, beginnen kann. Meine bisherigen Bemühungen hatten den Zweck, die Fundamentalsätze dieses Vertragsverhältnisses festzustellen; es galt zu ermitteln, ob durch den Vertrag ein bloßes Forderungsrecht oder ein dingliches Recht begründet würde. Diese Frage betrachte ich jetzt als gelöst, und wenn ich Zeit und Ruhe zur Ausführung behalte, so hoffe ich zeigen zu können, nicht bloß, daß aus dem von uns entwickelten Begriffe und insbesondere aus dem dinglichen Charakter des Rechtes manche bisher noch zweifelhafte Punkte sich aufklären lassen, sondern auch, und dies vor allem, daß das Conditionsgeschäft ein in sich abgeschlossenes Vertragsverhältniß darstellt, welches nicht von anderen Verträgen, sondern nur aus sich selbst die Regeln für seine Anwendung zu entnehmen hat.

Augenblicklich bin ich noch mit einer Vorarbeit beschäftigt, nämlich mit dem sog. ästimatorischen Vertrage, welcher mit dem Conditionsgeschäft äußerst nahe verwandt ist. Beide Geschäfte gehen in den Hauptzügen, soweit nicht die eigenthümliche Organisation des deutschen Buchhandels einen Unterschied hervorruft, nebeneinander her, so daß alles, was für die Ausbildung jenes Vertrages gethan wird, auch diesem zu gute kommt.