

Schürmann, die Usancen des Deutschen Buchhandels. Leipzig 1867, S. 98.

Schürmann, Organisation und Rechtsgewohnheiten des Deutschen Buchhandels. Bd. 2. Halle 1881, S. 43.

Die richtige und allgemein angenommene Ansicht ist die, daß im Zweifel jede Bestellung als feste anzusehen ist.

Koch in Holtendorffs Encyclopädie der Rechtswissenschaften, II (Rechtslexikon) 3, 1, S. 710.

Schellwig, in Weiskes Rechtslexikon. 2, S. 499.

Wächter in der Zeitschrift für das gesammte Handelsrecht, 2, S. 483.

Weidling, das buchhändlerische Konditionsgeschäft, Berlin 1885, S. 88, Note 5.

Diese Rechtsvermutung ist endlich auch von der buchhändlerischen Verkehrsordnung (§ 15) angenommen und für ihr Geltungsgebiet zur allgemeinen Vertragsbereidung gemacht worden. Ebenso gelten Bestellungen »zur Fortsetzung« als für feste Rechnung erteilt.

Vergl. Schürmann, Usancen, S. 98.

Irrig ist noch Kössig, Handbuch des Buchhandelsrechts, Leipzig 1804, S. 306.

Rechtlich ist der Sortimentter somit nicht in der Lage, die Fortsetzungswerte, bei welchen ihm die Kunden ausbleiben, dem Verleger zu remittieren, und diese Bestimmung entspricht meines Erachtens auch der Billigkeit. Denn welcher Verleger hätte Lust, Fortsetzungswerte, welche so schnell veralten, wie Zeitschriften oder Konversationslexika, zu liefern, wenn er die Aussicht hätte, die ganze Auflage in der nächsten Ostermesse als Makulatur wieder bei sich einlaufen zu sehen? — Wenn der Sortimentter ausdrücklich »zur Fortsetzung à condition« bestellt und der Verleger hierauf eingeht, so ist die Lage der Dinge natürlich anders; aber der Verleger weiß auch, was ihn treffen kann, und kann sich darauf einrichten.

Ebenso fest wie der Sortimentter an die von ihm abgeschlossenen Verträge gebunden ist, ist es auch der Verleger.

Es ist ganz gewiß wahr, daß das Konditionsgeschäft, der bedingte Kauf, die Seele des deutschen Buchhandelsbetriebes ist. Worin äußert es sich aber? Darin, daß in feste Geschäfte die Grundsätze des Konditionsgeschäftes hineingezwängt werden, sobald es einer Partei gefällt, wider Willen der andern davon Gebrauch zu machen, oder darin, daß neben dem festen Geschäfte das Konditionsgeschäft anerkannt ist, und in umfassender Weise benutzt wird? Der Jurist sagt: Nur auf die letztere Weise — und der Geschäftsmann kann nichts anderes sagen.

Wenn es wirklich zulässig wäre, wie Schürmann anzunehmen scheint, daß eine Partei nach Belieben jeden Kauf nachträglich in ein Konditionsgeschäft verwandeln könnte, so würde die Rechtsunsicherheit des Verkehrs ganz unabsehbar sein. Nehmen wir an, ein Sortimentter bezieht 12 Exemplare eines Werkes fest und bar mit 40% Rabatt und hat sie mit vieler Mühe sämtlich abgesetzt. Nun kommt der Verleger und sagt: »Die Seele des buchhändlerischen Geschäftsbetriebes ist das Konditionsgeschäft; ich gebe bei Konditionsgeschäften aber nur 25%, also sei so gut und zahle mir 15% auf jedes Buch nach. Du kannst dir ja deine Bücher von deinen Kunden wieder holen und mir zurückschicken«. Wohin wollte das führen! Ebenso ist es, wenn ein Sortimentter ein Buch fest mit erhöhtem Rabatt bezogen hätte, und da er es nicht absetzen kann, als Konditionsware betrachtete, das Buch dem Verleger zurückschicken wollte und sich damit einverstanden erklärte, wenn der Verleger ihm das remittierte Buch nicht mit 40%, sondern nur mit 25% Rabatt berechnete.

Nun spricht Schürmann von der Aufhebung der Geschäftsverbindung. Geschäftsverbindung ist ein Wort, welches der Jurist nicht kennt — soweit es sich nicht um einzelne Abrechnungsgrundsätze im Kontokorrentverkehr handelt. — Was kann aber die Aufhebung der Geschäftsverbindungen bedeuten? Zweierlei ist möglich. Entweder der eine Teil weigert sich, in Zukunft

neue Geschäfte mit dem andern abzuschließen oder der eine Teil hält sich für berechtigt, die in der Vergangenheit abgeschlossenen aber in der Zukunft zu erfüllenden Verträge aufzuheben.

Welche Wirkung hat das erste Verfahren, das Aufheben der Geschäftsverbindung für die Zukunft? Der Verkäufer liefert dem Käufer keine Ware mehr. Dies ist, wenn der Verkäufer ein Monopol für eine bestimmte Ware hat, für den Käufer ein sehr schwerer Nachteil, der sein ganzes Geschäft ruinieren kann, und dem er nur entgehen kann, wenn er einen Strohmann vorschreibt und diesem einen Teil seines Gewinnes abgibt. Ein solcher Strohmann ist aber nicht immer zur Hand. Ein Monopol hat aber jeder Verleger eines gegen Nachdruck geschützten Werkes, welches nicht, wie Traumbücher, Anekdotensammlungen, eventuell auch Kalender und Atlanten u. s. w., durch jedes ähnliche Werk vertreten werden kann. Man denke nur: einem Schulbuchsortimenter werden die in der Schule eingeführten Lesebücher entzogen. Die Kunden, die gezwungen sind, diese Art Bücher von einem andern zu holen, werden auch bald ihren übrigen Bedarf bei diesem decken.

Oder der Sortimentter weigert sich, in Zukunft Bücher von einem gewissen Verleger zu nehmen. Dadurch kann auch dieser, wenn er auf den Massenabsatz angewiesen ist, einen sehr empfindlichen Schaden erleiden. Zuzugeben ist, daß der Sortimentter sich gegen den Verleger durch Vorschreibung eines Strohmannes decken kann, und daß andererseits der Sortimentter auch nicht gegen jeden Verleger mit Entziehung des Absatzes vorgehen kann; aber gilt etwas ähnliches nicht auch in vielen anderen Fällen; kommt es nicht auch außerhalb des Buchhandels täglich vor, daß ein Geschäftsmann ein Recht nicht ausübt, weil ihm die Ausübung mehr Schaden machen würde als die Unterlassung?

Es hat daher einen sehr guten Sinn, wenn man den Abbruch der Geschäftsbeziehungen bloß auf die Zukunft bezieht, und dies ist auch der einzige Sinn, den der Ausdruck haben kann.

Denn die einseitige Aufhebung der bereits abgeschlossenen Geschäfte kann damit nicht gemeint sein. Kein Jurist wird so etwas annehmen und kein Geschäftsmann, der ein wenig über Ursachen und Folgen nachdenkt, wird widersprechen.

Die einseitige Aufhebung einer begründeten Verpflichtung ist eine ganz exorbitante Maßregel. Das Handelsgesetzbuch kennt sie in dem Falle, wenn beim Kaufe der Käufer mit der Zahlung des Kaufpreises oder der Verkäufer mit der Lieferung der Ware im Verzuge ist (Art. 354, 355. H.-G.-B.); aber wenn ein Kontrahent von dieser Befugnis Gebrauch machen will, so muß er dies dem andern Kontrahenten anzeigen und ihm dabei, wenn die Natur des Geschäftes es zuläßt, noch eine den Umständen angemessene Frist zur Nachholung des Versäumten gewähren. (Art. 356 des Handelsgesetzbuches.) Nur bei sogenannten Fixgeschäften ist es anders. (Art. 357 Handelsgesetzbuch.) Auch kein Staatsbeamter kann einem Untergebenen eine Disziplinarstrafe auferlegen, ohne dieselbe vorher angedroht zu haben.

Es bleibt daher sehr wohl möglich, daß der eine Kontrahent zu dem andern sagt: »Wenn du dich nach meinen Geschäftsbedingungen nicht richten willst, so will ich das Recht haben, alle unter uns abgeschlossenen Verträge unerfüllt zu lassen, und du brauchst deine Gegenleistung nur pro rata der von mir vorgeleisteten zu machen«, und es ist auch möglich, daß der andre hierauf eingeht. Aber so lange dies nicht ausdrücklich verabredet ist, hat keiner eine solche Befugnis, und aus dem allgemeinen Ausdruck »Abbruch der Geschäftsverbindungen«, welcher sich sehr schön aus der Bezugnahme auf die Zukunft erklären läßt, wird und kann kein Sachverständiger eine so einschneidende einseitige Befugnis für einen Kontrahenten herauslesen.

Nun noch eins. Es ist thatsächliche Uebung, daß die Sortimentter beim Fortfall eines Kunden die Fortsetzung von Lieferungswerten abbestellen, und es ist thatsächliche Uebung, daß die Verleger sich diese Abbestellung gefallen lassen. Das haben sie bisher gethan, und das können die Verleger auch in Zukunft. Es ist Erfah-