

schon mehrmals hauptsächlich in der Rechtsprechung des Reichsgerichts dargelegten Gründe, davon auszugehen, daß der § 826 B. G. B. den Zweck verfolgt, »den illoyalen Schädigungen des Verkehrslebens wirksam entgegenzutreten«. Ferner, daß es dabei auf die Natur des verletzten Rechtsguts nicht ankommt, auch die Beeinträchtigung einer bloß tatsächlichen Erwerbssansicht, z. B. des Kundenverhältnisses, eine derartige Schädigung darstellen kann. (Reichsgericht 11. April 1901, Entscheidungen in Zivilsachen Band 48 Seite 114 ff., 124 Nr. VI.) »Durch Verstärkung bisher unterhaltener und weiter in Aussicht stehender Bezugsquellen eines Gewerbetreibenden kann sehr wohl eine Vermögensbeschädigung entstehen, wenngleich ein Recht auf Fortdauer der Beziehung nicht erworben war. (Reichsgericht 24. Oktober 1902 II 190/02 in der Jur. W.-Schr. 1902, Beilage Seite 283 ff. Nr. 237, S. 284, auch in der Deutschen Juristenzeitung Bd. 8 S. 105.) Und was von Bezugsquellen gesagt ist, muß nicht weniger von Stellen, Gebieten und Personenkreisen des Absatzes gelten. Hat doch das Reichsgericht (a. a. O. Jur. W.-Schr. 1902 Beil. S. 284) grundsätzlich gerade für den Buchhandel das Bestreben als berechtigt und an sich schutzwürdig anerkannt, seine Lebensfähigkeit durch Abwehr gegen Entwertung der Bücher und andre aus Preisunterbietung folgende Nachteile zu wahren und zu diesem Zweck auf die Gewerbetätigkeit anderer einzuwirken. Diese dem Verkehrsbedürfnis entsprechende Auffassung ist auch im gegenwärtigen Fall anzuwenden.

Eine Schädigung des zwischen der Klägerin und der (nach Zahl und einzelnen Personen hier nicht genauer zu bestimmenden) Vielheit der Sortimentersbuchhändler bestehenden Kundenverhältnisses ist durch das Verhalten der Beklagten herbeigeführt. Zu eng stellt der erste Richter die Frage, ob der Klägerin aus jenem Verhalten ein Schaden an ihrer »Universal-Bibliothek« erwachse; auch seine ablehnende Bemerkung, daß der Hinweis der Klägerin auf ihre sonstigen Geschäftsbeziehungen zum Sortimentersbuchhandel »verklauusuliert und künstlich« sei, erscheint dem Berufungsgerichte nicht haltbar.

Es ist eine nicht weiter beweisbedürftige, sondern auf Grund der allgemein zugänglichen Verkehrsbeobachtung als gerichtsbekannt zu behandelnde Erfahrungstatsache, daß die Sortimenter es als Abbruch an ihrem Gewinn empfinden, wenn der Absatz der sehr begehrten »Universal-Bibliothek« zu einem merklich großen Teil in billiger verkaufende Warenhäuser verlegt wird. Befast sich aber irgendwo ein Warenhaus mit dem Vertrieb der in weitesten Kreisen bekannten Hefte zu noch billigeren als den aufgedruckten Preisen, so wird die Tatsache bald kund in den Kreisen der Käufer, die ihren Bedarf ohnedies schon gelegentlich oder häufig aus Warenhäusern beziehen; ja es werden durch den Preisunterschied nicht wenige angelockt, die sie sonst vielleicht zur Beschaffung anderer Artikel nicht besuchen; denn das bei anderer Ware bisweilen aufsteigende Bedenken, ob der Billigkeit etwa geringere Güte, Brauchbarkeit, Haltbarkeit gegenüberstehe, kommt bei den vorliegenden bekanntermaßen durchaus gleichartigen Büchern nicht in Frage. Und so wird, das bedarf wiederum keines Beweises, bald ein beträchtlicher Teil derjenigen, die sonst beim Buchhändler die »Universal-Bibliothek« gekauft hätten, diesen Bedarf im Warenhaus decken. Erwägt man weiter den Einfluß, den Preisunterschiede auf die weitaus meisten Käufer üben, so kann es keinem Bedenken unterliegen, daß von dem durch Verbilligung herbeigeführten Gesamtzuwachs der Käuferzahl keine ausgleichende Wirkung zugunsten des Sortimenters, sondern lediglich eine Steigerung des Absatzes im Warenhaus zu erwarten ist. Zeigen sich so beim Sortimenter die nachteiligen Folgen der Preisunterbietung durch Waren-

häuser, so versteht sich von selbst, daß dem Verleger, der den Einwirkungen des Warenhauses nicht wehrt, Vorwurf, Mißtrauen und Ablehnung aus den Kreisen der Sortimenter erwachsen. Der zur Erhärtung dieser Tatsache von der Klägerin vorgelegten Briefe (Zatbestand II A 1a) bedürfte es nicht; sie bestätigen aber — obschon die Beklagte sie nicht anerkannt hat, unbedenklich echt (B.-P.-O. §§ 440, 286) —, was bereits ohne sie der Erfahrung nach keinem Zweifel unterliegt. Verstimmung der Sortimenter durch jene Schwierigkeit und Minderung von Umsatz und Gewinn äußert — das ist wiederum keines Beweises bedürftig —, nachteilige Wirkungen auf die Geschäftspraxis des Verlegers und beeinträchtigt das zwischen beiden bestehende Kundenverhältnis. Und zwar beschränkt sich diese Trübung des geschäftlichen Verhältnisses nicht auf solche Sortimenter, an deren Niederlassungsort sich Warenhäuser befinden, die Reclamsche Hefte billiger verkaufen; vollends nicht auf solche, die selbst schon infolge jenes Wettbewerbs eine Minderung des Absatzes spüren. Es liegt in der Natur der geschäftlichen Beziehungen und des sie bedingenden Vertrauens, daß die Verstimmung der zunächst sicher oder vermeintlich Geschädigten sich den übrigen mitteilt und so bald verallgemeinert; denn dem Eindruck, daß der Verleger es irgendwo in einer Frage von allgemeiner Bedeutung habe an Entgegenkommen und Interessensförderung gegenüber dem Sortimentern fehlen lassen, können sich auch die zurzeit noch nicht unmittelbar Beteiligten schwer entziehen. Und mag es auch schwierig, ja zunächst lange Zeit unmöglich sein, einen solchen dem Kundenverhältnis erwachsenden, allmählich sich steigenden Schaden in Geldeswert annähernd zu wägen und zu messen, so darf doch diese Schwierigkeit nicht hindern, ihn als vorhanden festzustellen, wo, wie hier, die Beobachtung des Verkehrs der richterlichen Überzeugung ausreichende Grundlage gewährt.

a) Schon ohne jeden zahlenmäßigen Nachweis ist sicher, daß jene Kundenverhältnisschädigung sich zum Nachteil der Klägerin äußern muß im Absatz der »Universal-Bibliothek«. Die Beklagte wirft ein — und das Urteil des Landgerichts folgt ihr darin —, daß die Verbilligung der Hefte im Warenhaus den Absatz im ganzen steigern, folglich der Klägerin Vorteil statt Nachteil bringen müsse. Diese Erwägung ist nicht schlüssig, weil sie, auf einen zu engen Kreis gerichtet, die Betrachtung des Kundenverhältnisses insgesamt, des Absatzes bei den Sortimentern und in den sie unterbietenden Warenhäusern zusammengenommen, außer acht läßt. Für dies weitere Bereich trifft jene Folgerung schon dann nicht zu, wenn zunächst nur der Absatz in Halle (nebst der dort ihren Bedarf deckenden Umgegend) in Frage steht und das Warenhaus der Beklagten als einziges den Sortimentern in dem hier streitigen Artikel Konkurrenz macht. Sie wäre vollends unzutreffend, wenn man, die weitere Entwicklung bedenkend, zu ermessen versuchte, wie (angespornt durch das ungehinderte Beispiel der Beklagten) der gleichartige Wettbewerb mehrerer billiger verkaufenden Warenhäuser wirken müßte. Solche Verschiebung der Absatzverhältnisse zu Ungunsten der Sortimenter würde diese, wie keiner weiteren Ausführung bedarf, dazu bewegen, der »Universal-Bibliothek« die Förderung zu entziehen, deren sie selbst bei billigstem Preis nicht entraten kann. Denn es ist keineswegs die Regel, daß das Publikum selbständig und bestimmt bei der Anschaffung seiner Bedürfnisse an Druckschriften wählt und entscheidet; dazu sind die meisten zu unbewandert; Anregung und Empfehlung durch den Buchhändler spielen eine für die schließliche Wahl wichtige Rolle. Unterbleibt also die Empfehlung der Reclamschen Hefte, dann ist Minderung ihres Absatzes bestimmt zu erwarten, während der durch eifrigere Fürsprache geförderte der Konkurrenz-