

ihm mit einer solchen nicht gedient sei, daß er vielmehr Rechnungslegung verlangen könne.

Das Gericht hat den Anspruch des Klägers anerkannt und den Beklagten verurteilt: dem Kläger über das »Handbuch« Rechnung zu legen und insbesondere darüber Auskunft zu geben, welche Anzahl von Exemplaren abgesetzt worden ist.

Gründe.

Der Kläger stützt seinen Anspruch auf Rechnungslegung in erster Linie auf den Verlagsvertrag. Dieser statuiert eine solche Pflicht des Beklagten allerdings nicht ausdrücklich. Berücksichtigt man jedoch die Regel des § 157 B. G. B., nach der Verträge so auszulegen sind, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern, so muß man annehmen, daß die Kontrahenten eine solche Pflicht vereinbaren wollten, und, wenn auch nicht *expressis verbis*, vereinbart haben.

Die streitige zweite Rate soll nach dem Vertrage fällig werden, wenn die Unkosten des Werkes gedeckt sind. Über die Höhe des Absatzes und der Unkosten kann sich der Kläger nur durch die Aufmachung einer Rechnung seitens des Beklagten Gewißheit verschaffen. Ihm selbst fehlen alle Unterlagen dafür, die Einsicht in sein Konto beim Beklagten reicht für den Kläger nicht aus, denn aus ihm sind die dem Beklagten anderweit entstandenen Unkosten (Druck- und Propagandakosten) nicht ersichtlich. Außerdem kann dem Kläger nicht zugemutet werden, sich aus den Büchern des Beklagten eine Aufstellung zu machen, deren Richtigkeit und Vollständigkeit der Beklagte nicht einmal gegen sich gelten zu lassen brauchte. Es kann nun nicht Absicht der Kontrahenten gewesen sein, daß der Kläger eine Möglichkeit der Feststellung, ob die zweite Rate fällig geworden sei, nicht haben sollte, daß es vielmehr im Belieben des Beklagten stehen sollte, die Fälligkeit der Rate durch die freiwillige Erklärung, die Unkosten seien gedeckt, herbeizuführen. Eine solche Befugnis des Beklagten würde im Erfolge diesem das Recht geben, sich überhaupt der Zahlungspflicht zu entziehen; denn wenn dem Kläger die Möglichkeit fehlt, die Fälligkeit festzustellen, fehlt ihm auch diejenige, auf Zahlung Klage zu erheben.

Der Beklagte führt aus, der Kläger könne auf Zahlung klagen, und in dem Prozesse wären ja die Voraussetzungen der Fälligkeit festzustellen; deshalb habe der Kläger kein Interesse an der Klage auf Rechnungslegung. Die Ausführung geht fehl, denn einmal würde sie gegen die Pflicht zur Rechnungslegung, die doch das Gesetz in vielen Fällen statuiert, überhaupt sprechen; ferner aber kann dem Kläger nicht zugemutet werden, aufs Ungewisse hin die Klage auf Zahlung zu erheben.

Steht somit fest, daß der Kläger seine Vertragsrechte nur geltend machen kann, wenn ihm der Anspruch auf Rechnungslegung zusteht, so muß, da die Kontrahenten einen beide Teile bindenden Vertrag gewollt haben, die Pflicht des Beklagten zur Rechnungslegung als vereinbart gelten. Dabei kann noch dahingestellt bleiben, ob der Kläger nach dem Vertrage die Rechnungslegung während der ganzen Vertragsdauer und beliebig oft fordern kann, denn im vorliegenden Falle ist, nachdem über ein Jahr seit Verbreitung des Werkes verstrichen ist und der Beklagte Anfang 1909 selbst den Absatz auf 1200 Stück angegeben hat, sehr wahrscheinlich, daß die Fälligkeit der zweiten Rate eingetreten ist, ein Umstand, der dem Kläger, wenn überhaupt, den mehrerwähnten Anspruch gibt.

Er beruft sich aber auch neben dem Vertrage auf das Gesetz, und zwar auf §§ 24 und 29 des Verlagsgesetzes. Der erstgenannte Paragraph sagt, daß, wenn sich die Vergütung nach dem Absatz bestimmt, der Verleger jährlich dem Verfasser für das vorangegangene Geschäftsjahr

Rechnung zu legen und ihm, soweit es für die Prüfung erforderlich ist, die Einsicht der Geschäftsbücher zu gestatten hat. Der Beklagte führt aus, diese Vorschrift greife nur dann ein, wenn sich die Höhe der Vergütung nach dem Absatz bestimme. Er verweist darauf, daß das Gesetz nur den Inhalt der früher maßgeblichen »Verlagsordnung« kodifiziert habe und daß diese Pflicht die Rechnungslegung nur dann anordne, wenn mit dem Verfasser ein Gewinnanteil oder ein Honorar nach Zahl der abgesetzten Exemplare vereinbart ist. Auch dieser Deduktion ist nicht beizutreten. Gerade daraus, daß das Gesetz den § 24 allgemeiner faßt, ist zu schließen, daß es die früheren Voraussetzungen der Rechnungslegung ausdehnen wollte. Im vorliegenden Falle bestimmt sich aber zwar nicht die Höhe des Honorars, wohl aber dessen Fälligkeit nach dem Absatz. Da der § 24 nur allgemein voraussetzt, daß die Vergütung sich nach dem Absatz bestimmt, so fällt der Vertrag der Parteien unter den § 24. Seit Verbreitung des Werkes ist mehr als Jahresfrist verflossen, so daß das Verlangen des Klägers berechtigt ist. Sonach rechtfertigt sich die Verurteilung des Beklagten. H. W.

Das Großantiquariat und seine Ausdehnung.

Von Jacques Solowicz - Berlin.

(Fortsetzung zu Nr. 181, 182, 183 d. Bl.)

Wir haben jetzt alle Abnehmer des Großantiquariats in ihrer Allgemeinheit und, soweit es der Raum zuließ, in ihrem speziellen Wirkungskreis kennen gelernt, bis auf einen: das Warenhaus. Ich habe die Absicht, sobald es meine Zeit erlaubt, über den Warenhausbuchhandel eine umfassende Arbeit auf Grund authentischen Materials zu veröffentlichen. Und obwohl es sehr schwer ist, derartige Unterlagen zu erlangen, hoffe ich doch, daß die objektiv darstellende Behandlung dieses interessanten Themas maßgebende Firmen veranlassen wird, mir mit einigen Details und Auskünften, die ich brauche, an die Hand zu gehen. Einige größere Firmen haben das bereits getan oder sich hierzu bereit erklärt. Selbstverständlich kann und werde ich nur ohne Angabe oder Andeutung der Quellen von meiner so erlangten Kenntnis Gebrauch machen. Hier kann nur derjenige Teil des Warenhausbuchhandels behandelt werden, der sich mit dem Vertrieb modernen Antiquariats befaßt.

Ich will vorausschicken, daß ich das Warenhaus für einen sehr gefährlichen und scharfen Konkurrenten des Buchhandels halte, aber für den anständigsten. Ich kann jedoch nicht die oft gehörte Behauptung als richtig anerkennen, daß erst seit Bestehen des Warenhausbuchhandels im modernen Antiquariat große Umsätze geschaffen worden sind. Im Anfang sagte ich bereits, daß ein altes Hauptbuch aus dem Anfang der achtziger Jahre Umsätze bis zu 50 000 M jährlich mit einigen Buchhandlungen aufweist und daß Aufträge über 10 000 M nicht zu den Seltenheiten gehörten. Ich kann ferner den Nachweis aus den letzten zwei Jahren führen, daß Sortimentere, bzw. moderne Antiquare aus dem Schaufenster von diesem oder jenem Roman bis 2000 Exemplare in einem Jahre verkauften und daß eine norddeutsche Firma über 7000 Bände einer 30bändigen Sammlung meist durch Auslage verkaufte. Das sind Zahlen, die reden. Es ist also nicht richtig, dem Spezialgeschäft den Vorwurf der Lässigkeit, ja sogar, wie ich es kürzlich las, der Trottelei zu machen, wenn sich das Geschäft gewandt hat. Wir kommen jedoch nicht über die Tatsache hinweg, daß die Warenhausbuchhandlungen sich in den letzten Jahren ganz gewaltig entwickelt haben. Ein besonderes Verdienst daran haben die sachmännischen Abteilungsleiter. Es sind mit die tüchtigsten und energischsten Kollegen,