

Die an die einseitige Darstellung des Falles geknüpfte Folgerung der verehrlichen Börsenblatt-Redaktion, insofern es sich um das in den Zeilen 8—15 Gesagte handelt, würde dem freien Bewegungsrechte des Kaufmanns unerträgliche Fesseln anlegen, wenn derselbe innerhalb loyaler Grenzen gar nicht mehr Kauf- und Tauschgeschäfte machen dürfte, die ihm ersprießlich und recht scheinen. »Sortimenter« B müßte doch auch berechtigt gewesen sein, von C das ganze Antiquariatslager zu kaufen und dafür das fragliche Werk zum Nettobarpreise von M 2125.— mit in Zahlung zu geben, genau so, wie auch der Verleger A mit dem »Sortimenter« B schon ähnliche Geschäfte abgemacht hat, indem beide sich gegenseitig ihre Verlagsartikel in Tausch lieferten und den Rechnungsrest bar beglichen. Von einem Scheingeschäfte oder einer Arglist konnte und kann vorliegendenfalls nach dem oben Gesagten keine Rede sein, aber ein Scheinmanöver würde man es nennen müssen, wenn das offene, ehrliche Geschäft in der Weise gemacht worden wäre, daß B dem C 425 M bar für seine Bücher und C dem B die vollen 2125 M bar für das teure Werk hin- und hergeschickt hätten. Sortimenter B schlug dem A wiederholt vor, die Sache einem Schiedsgerichte des Börsenvereins zu übertragen, da A aber darauf nicht reagierte und dem B die Kontinuationen verweigerte, war letzterer genötigt, um dieselben klagbar zu werden.

Und nun noch ein Wort! B hat mit seinen Bezügen des teuren Werkes, resp. dessen Fortsetzungen einen buchhändlerischen Rekord aufgestellt, indem er der weitaus größte Abnehmer im ganzen Buchhandel dafür ist. Der Erfolg fiel dem B natürlich nicht spielend in den Schoß, und der Buchhandel weiß nur zu gut, welch großer mündlicher und schriftlicher Anstrengungen es bedarf, um für ein Bibliothekswerk, dessen Preis in die Tausende geht, willige Abnehmer zu erringen. Zum Danke dafür, daß B mit großer Mühe mehrere Käufer zu gewinnen vermochte und daher, nebenbei bemerkt, schon seit Jahren um einige 1000 M Bände verwendungslos tot liegen hat, an denen die Zinsen des dafür barbezahlten Betrages schon längst den erhofften Nutzen aufgezehrt haben, verweigerte Verleger A die Auslieferung der Fortsetzungen und machte sich an die ihm bekannten Kundschaften des B heran, um seinerseits diese mit den Fortsetzungen zum »Publikum-Preise« zu bedienen. Zur Ehre der Kundschaften sei es gesagt, daß auch nicht eine dem B untreu wurde, also auch nicht eine dem Verleger A in die Laube ging. Andere Verleger würden einen solchen Sortimenter gewiß zu schätzen wissen und um so weniger Schwierigkeiten machen, als sie kalkulieren würden, daß einem Buchhändler, der schon 9 Kontinuationen eines großen Werkes bezieht, das Animo nicht genommen, sondern dasselbe eher gepflegt werden müsse, um ihn zu veranlassen, sich abermals für das Werk ins Zeug zu legen und seine Kontinuationen auf ein Duzend und mehr Exemplare zu bringen.

Der Sortimenter B.

»Der Sortimenter B«, der sich jetzt in eigener Sache zum Worte meldet, gibt eine wesentlich andere Darstellung des Sachverhalts, als sie dem Schreiben des Rechtsanwalts zu entnehmen ist. Demzufolge handelt es sich nicht um eine, sondern um zwei Rechtsfragen, die gerade in dem Hauptpunkte, nämlich der dem Sortimenter auferlegten Verpflichtung, so wesentlich von einander abweichen, daß andere Voraussetzungen auch notgedrungen zu anderen Schlüssen führen müssen. Denn jetzt steht nicht die Auslegung des Vertrags, sondern der Vertrag selbst, d. h. die Frage, was denn eigentlich zwischen den Parteien vereinbart worden ist, im Vordergrund. Während der Rechtsanwalt, offenbar der Vertreter des Verlegers A, behauptet, daß die Lieferung an B zu einem Vorzugspreise unter der Verpflichtung erfolgt sei, »an Buchhändler nicht billiger zu liefern, als der Verleger selbst es tut«, spricht B nur von einer Verpflichtung, »die Exemplare nicht unter einem ziffermäßig bestimmten Preise abzugeben«. Nun war aber nicht der Vertrag, über den nur der urteilen kann, der ihn kennt, Gegenstand der Erörterung in Nr. 56, sondern die von dem anfragenden Rechtsanwalt gegebene Darstellung, die wir als richtig unterstellen müssen, so lange wir den der Anfrage zugrunde liegenden Tatbestand mangels Kenntnis des Vertrags nicht nachprüfen können. Für den Ausgang des Prozesses wird natürlich der Vertrag bzw. die Willensmeinung der Parteien bei dessen Abschluß, wie sie sich aus einer sachgemäßen Würdigung der Verhältnisse ergibt, entscheidend sein, nicht aber die Darlegungen der Parteien, von denen mindestens eine von der Wahrheit abirrt. Welchen Zweck freilich die Einholung von Gutachten hat, denen so differenzierte Darstellungen des Sachverhalts zugrundegelegt werden müssen, wie sie aus keinem Vertrag herausgelesen werden können, ist uns um so weniger verständlich, als das Gericht sich schwerlich ein Gutachten zu eigen machen wird, das, auf unrichtigen Voraussetzungen beruhend, auch zu unrichtigen Folgerungen kommen muß.

Nach der in Nr. 56 gegebenen Darstellung kann die dem Sortimenter B auferlegte Verpflichtung, »an Buchhändler nicht billiger zu

liefern, als der Verleger es tut«, zwanglos nur dahin ausgelegt werden, daß — wie wir bereits sagten — »B nicht Vergünstigungen gewähren darf, die A selbst nicht gewährt«. B sollte durch diese Abmachung die Möglichkeit genommen werden, A im Preise zu unterbieten, bzw. ihm dadurch unlaute Konkurrenz zu machen, daß er den Vorzugspreis, ev. unter Verzicht auf einen Teil seines Gewinns, zu billigeren Lieferungen benutzt als der Verleger sie ausführt. Ein solches namentlich im Verkehr mit ausländischen Verlegern nicht ungewöhnliches Abkommen wäre natürlich für den Sortimenter nur annehmbar, wenn der Verleger auch seinerseits an einen Mindestpreis entweder überhaupt oder doch bei Lieferungen nach dem betreffenden Lande gebunden ist. Da es sich nicht um Übernahme des Alleinvertriebs handelt, der Verleger vielmehr hinsichtlich der Lieferung im Rahmen des Vertrags freie Hand hat, so ergibt sich daraus, namentlich mit Rücksicht auf das hohe Objekt, ganz von selbst das berechtigte Interesse des Verlegers, von dem Sortimenter nicht unterboten zu werden. Er muß also auf strikte Einhaltung des Vertrags sehen und wird nicht einer Auslegung des Vertrags oder einer Praxis zustimmen können, die ihn ungünstiger als den Sortimenter stellt. Das aber wäre bei einem Changegeschäft, das der Sortimenter nach Lage der Sache mit in den Kauf nehmen kann, aller Wahrscheinlichkeit nach der Fall, ganz abgesehen davon, daß dem Verleger, namentlich dem Nur-Verleger, derartige Geschäfte überhaupt nicht zugemutet werden können. Der von B gegen diese Auffassung erhobene Einwand kann deswegen nicht als stichhaltig angesehen werden, weil »das freie Bewegungsrecht« hier eben durch den Vertrag begrenzt wird, dessen Auslegung nach der in Nr. 56 gegebenen Darlegung auf eine vollständige Gleichstellung der Kontrahenten in bezug auf die Preisfestsetzung des betr. Werkes abzielt. Wird aber das Zustandekommen eines Geschäfts davon abhängig gemacht, daß für einen Teil des Betrags Bücher entnommen werden müssen, so wird eine derartige Vereinbarung unter allen Umständen als eine Vergünstigung angesehen werden müssen, die um so schwerer ins Gewicht fällt, je weniger der Konkurrent in der Lage ist, sie selbst gewähren zu können. Wir müssen demnach unsere Antwort in Nr. 56 im vollen Umfange aufrecht erhalten und haben daran nichts zu berichtigen, als den »in Gedanken stehen gebliebenen Druckfehler« in Zeile 7, der »daß« in »das« verwandelt.

Nun besagt aber der zwischen A und B geschlossene Vertrag in der Darstellung des Sortimenters B etwas ganz anderes, als in der Rechtsfrage in Nr. 56 zum Ausdruck gebracht ist. Während nämlich dort die Sache so dargestellt wird, als sei dieser Vertrag darauf gerichtet, einen unlauteren Wettbewerb durch den Sortimenter zu verhindern, läßt B lediglich die Verpflichtung gegen sich gelten, »die Exemplare nicht unter einem ziffermäßig bestimmten Preise abzugeben«. Diese Auffassung, von der wir natürlich nicht wissen können, ob sie in Übereinstimmung mit dem Vertrag steht oder nicht, und ob nicht etwa später noch eine dritte oder vierte Lesart auftaucht, ändert das Bild insofern ganz wesentlich, als die Frage des Wettbewerbs zwischen Verleger und Sortimenter damit ausscheidet, und der letztere lediglich an den vertraglich festgesetzten Preis gebunden ist. Hier geht also der Zweck der vertraglichen Bestimmung nur dahin, Schleuderangebote des Sortimenters zu verhindern und für die Aufrechterhaltung eines bestimmten Preises Sorge zu tragen, ohne jede Rücksichtnahme auf weitergehende Interessen des Verlegers, die, auf einen »Wettbewerb« mit dem Sortimenter gerichtet, ja ohnehin einen fatalen Beigeschmack erhalten. Es ist daher auch nur zu prüfen, ob das betr. Werk tatsächlich von dem Käufer C zu dem Preise von 2125 M übernommen wurde und die Lieferung von Antiquaria zu einem angemessenen dem Wert der Ware entsprechenden Preise erfolgte. Denn es kann selbstverständlich dem Sortimenter B nicht verwehrt werden, seinerseits bei C Bestellungen aufzugeben, immer vorausgesetzt, daß es sich nicht um ein Scheingeschäft handelt, wie es unter diesen Umständen auch als zulässig angesehen werden muß, den darauf entfallenden Betrag aufzurechnen. Die Frage, ob A das Geschäft auch gemacht haben würde oder nicht, ist hier vollständig irrelevant, weil B auf ihn nur insofern Rücksicht zu nehmen hat, als er das Werk nicht unter dem festgesetzten Preise abgeben darf. Daß B in seiner Eigenschaft als Antiquar für die übernommenen Werke keine Verwendung habe, wird sich, wenn es nicht ganz ausgefallene Sachen sind, schwerlich beweisen lassen, so daß, wenn die Lieferung des Werkes zu dem Preise von M 2125 erfolgte, eigentlich nur die Frage übrig bleibt, ob der Wert der antiquarisch erworbenen Bücher ein angemessener ist.

Auf die Schlüsselaussführungen des Sortimenters B erübrigt sich ein Eingehen, da Fragen der Moral leider nicht immer auch Fragen des Rechts sind, wenn wir ihm auch wünschen, daß sie das Gericht entsprechend mit bewerten möge.

Red.