

wie Herr Dr. Hillig meint, sich ein Umschwung in unserer Rechtsprechung vollzogen hat, oder ob der Meinung des Hansa-Bundes über die Unzulänglichkeit der vorhandenen Rechtsmittel zur Bekämpfung der Schleuderei beizupflichten ist. Da der Hansa-Bund weitergehend auch die Frage in den Kreis seiner Erörterungen einbeziehen will, ob nicht gesetzgeberische Maßnahmen ganz allgemein gegen Preisschleuderei gefordert werden sollen, so muß auch, wenn sich ein Gewinn daraus für uns ergeben soll, das Verhältnis zwischen Büchern und Markenartikeln einerseits und den bößig ungeschützten Waren andererseits untersucht werden, d. h. also die Frage, welchen größeren oder geringeren Preisschutz Bücher gegenüber Markenartikeln oder sonstigen Waren genießen. Ehe wir jedoch darauf eingehen, wollen wir uns die frohe Botschaft etwas näher ansehen, von der der kurze Artikel des Herrn Dr. Hillig zu berichten weiß.

Das Urteil des Landgerichts, auf das Herr Dr. Hillig eingangs seiner Zuschrift hinweist, ist von uns im Vbl. 1912, Nr. 46 in dem Artikel »Das Recht auf den Ladenpreis« besprochen und seither noch öfter zum Gegenstand der Kritik gemacht worden. Geht uns doch dieses Urteil deswegen besonders an, weil es ganz unmittelbar auf buchhändlerische Verhältnisse Bezug nimmt und einem jener vielen Kämpfe seine Entstehung verdankt, die sich zwischen Buchhandel und Warenhäusern in den letzten Jahren abgespielt haben. In der Hauptsache handelte es sich hier wie auch in dem Prozeß König gegen Jandorf um die Frage, ob in der Art der Beschaffung der Bücher ein Verstoß gegen die guten Sitten zu erblicken sei. Mit dem Reichsgericht, dem das Urteil in Sachen der Preisschleuderei mit Königs Kursbuch unterlag, kam auch das Landgericht Leipzig in dem erwähnten Prozesse — es handelte sich um die Klage der Firma P. Pabst gegen das Kaufhaus Brühl — zu einer Freisprechung der Beklagten, weil in der Art der Beschaffung der Bücher ein Verstoß gegen die guten Sitten nicht zu finden sei. Während aber das Reichsgericht sich darauf stützen konnte, daß — abgesehen von dem nicht erbrachten Nachweis einer Vermögensschädigung — in dem seiner Beurteilung unterliegenden Falle dem Beklagten nicht nachgewiesen werden konnte, daß er Kenntnis von dem Vertragsbruch seines Lieferanten gehabt habe, hat das Landgericht diese Frage überhaupt als belanglos angesehen, da, wie es in dem Urteile heißt, »die Beklagte (das Kaufhaus Brühl) an sich nicht dafür verantwortlich zu machen sei, wie er (ihr Hintermann) sich mit seinen Vertragspflichten absand«. Auch dem »Kampfzustand« der Parteien hat das Gericht so weitgehend in diesem Prozesse Rechnung getragen, daß man zu der Meinung gedrängt wird, als sei im wirtschaftlichen Kampfe jedes Mittel erlaubt. Da der Prozeß durch Vergleich beendet und damit der Beurteilung durch die höheren Instanzen entzogen wurde, so läßt sich nicht sagen, welchen Ausgang er bei einer Weiterverfolgung genommen haben würde, zumal auch von der klagenden Sortimentsfirma eine Vermögensschädigung nicht nachgewiesen werden konnte. Wohl aber läßt sich nach unserem Dafürhalten ohne weiteres behaupten, daß das Landgericht in der Auslegung des Begriffs der guten Sitten sich nicht in Übereinstimmung mit dem Buchhandel wie der Geschäftswelt überhaupt befindet. Denn man ist in diesen Kreisen durchaus nicht der Meinung, daß die Beschaffung von Büchern oder sonstigen Waren auf Schleichwegen nicht gegen Treu und Glauben verstoße oder sich mit dem »Kampfzustand« der Parteien rechtfertigen lasse, solange jemand das Recht hat, seine Waren zu dem Preise in den Handel zu bringen, den er dafür festzusetzen für gut findet.

Während es sich in den erwähnten Prozessen um den Kampf gegen Preisschleuderei mit Büchern handelte, führt uns das von Herrn Dr. Hillig angezogene Urteil des Kammergerichts vom 29. November 1913 auf das Gebiet der Markenartikel und damit zugleich zu der Frage des Verhältnisses zwischen diesen und dem Buche. Denn es ist selbstverständlich, daß die Lehren dieses Urteils nur dann für uns eine einigermaßen richtige Nutzanwendung gestatten, wenn die Verhältnisse im Buchhandel und der Markenartikelbranche gleicher oder doch ähnlicher Art sind. Zu dieser Vorsicht mahnt dieses Urteil wie das von Herrn Dr. Hillig erwähnte Reichsgerichtsurteil ganz besonders deswegen, weil hier wie dort ausdrücklich betont wird, daß die Rechtsprechung beider Ge-

richte »den besonderen Umständen« dieser Fälle Rechnung trage, so daß von einer grundsätzlichen Entscheidung nicht wohl die Rede sein kann. Nach wie vor steht vielmehr auch hier die Anschauung im Vordergrund, daß ein Recht des Fabrikanten, den Verkaufspreis seiner Waren mit bindender Wirkung für jeden Dritten vorzuschreiben, nicht anerkannt werden könne, und daß es nicht als ein Verstoß gegen die guten Sitten angesehen werden könne, wenn ein Kaufmann seine Waren zu einem billigeren Preise als die Konkurrenz verkaufe. Es müssen also besondere Umstände vorliegen, die den freien Wettbewerb und das Recht des Verkäufers auf Unterbietung der Konkurrenz ausschalten und dem Fabrikanten ein Einspruchsrecht gegen Preisschleuderei geben. Von solchen besonderen Umständen handelt das Urteil des Kammergerichts vom 29. November 1913. Dort heißt es in den Gründen:

»Aus dem Grundsatz der wirtschaftlichen Freiheit folgt das Recht der Antragstellerin, für ihre Zigaretten und sonstigen Erzeugnisse Mindestpreise festzusetzen, die auf Grund vertraglicher Abmachung von ihren Abnehmern beim Verkauf der Waren an das Publikum innezuhalten sind. Aus demselben Grundsatz folgt aber auch, daß es an sich im Belieben eines jeden vertraglich nicht gebundenen Gewerbetreibenden, also auch in dem der Antragsgegnerin steht, die Ware zu den Preisen zu veräußern, zu denen es ihm beliebt sie zu verkaufen. Dieser Gesichtspunkt ist jedoch im vorliegenden Rechtsstreit nicht entscheidend. Denn nach den besonderen Umständen dieses Falles erweist sich das Verhalten der Antragsgegnerin beim Bezug und beim Feilhalten der von ihr veräußerten Waren als gegen die guten Sitten verstößend.

Es kann dahingestellt bleiben, ob schon ein bewußtes Hinwirken auf einen Vertragsbruch seitens eines Dritten in der Regel ein sittenwidriges ist, so daß nur im einzelnen Fall die begleitenden Umstände die Sittenwidrigkeit auszuschließen vermögen (Entsch. des R.-G. in JW. 1913, S. 325), oder ob im Eingehen des den Konkurrenten schädigenden Vertrages mit dessen vertragsbrüchigem Vertragsgegner auch bei Kenntnis von dessen Vertragsbruch regelmäßig nicht ohne weiteres ein Verstoß gegen die guten Sitten zu finden, vielmehr ein solcher nur unter besonderen Umständen anzunehmen ist. (Entsch. des R.-G. in R.-G.-Z. 78, S. 12.)

Jedenfalls trifft die Antragsgegnerin der Vorwurf unsittlichen und unlauteren Verhaltens insofern, als sie, wenn sie nicht selbst ihrem Verkäufer B. gegenüber vertragsbrüchig geworden ist, den Vertragsbruch des B. planmäßig und systematisch ausgenutzt hat, wie daraus hervorgeht, daß sie in nicht vereinzelt Fällen Waren, bezüglich deren sie wußte oder mindestens den Umständen nach annehmen mußte, daß B. vertraglich verpflichtet war, seinem Abnehmer die Pflicht der Innehaltung der von der Antragstellerin gesetzten Verkaufspreise jener Waren aufzuerlegen, sich von B. ohne die Übernahme jener Pflicht mit der Absicht verschafft hat, die Fabrikate unter den festgesetzten Preisen zu verkaufen. Auch kommt in dieser Hinsicht in Betracht, daß die Antragsgegnerin die Zigaretten nur in Packungen verkauft, von denen die Kontrollnummer entfernt ist, und daß sie ihren Angestellten dahingehende strenge Weisung erteilt hat, sowie daß sie die Kontrollmarken zum Teil selbst erst durch ihre Angestellten beim Verkaufe hat entfernen lassen.

Es ist glaubhaft gemacht, daß die Antragsgegnerin sich die Zigaretten in unlauterer Weise verschafft hat. Damit ist auch ohne weiteres als glaubhaft gemacht anzusehen, daß sie mit dem Grossisten, der ihr nach ihrer Angabe die fraglichen Waren noch liefert und dessen Namen sie sich zu nennen weigert, ebenfalls in unlauteren geschäftlichen Beziehungen steht. Denn auch diesem muß, da die Antragsgegnerin selbst nicht geltend macht, daß sie ihm gegenüber die Pflicht übernommen habe, die von der Antragstellerin fixierten Verkaufspreise innezuhalten, Vertragsbruch zur Last fallen, weil die Antragstellerin ihren Abnehmern — abgesehen von Großberlin — ohne Unterschied die in Rede stehenden Verkaufsbeschränkungen auferlegt, und die Antragsgegnerin nicht einmal behauptet, geschweige denn glaubhaft gemacht hat, daß der fragliche Grossist in Großberlin domiziliert ist, oder daß er sonst — etwa durch Aufkäufe von