

Hinweis auf die dringende Notwendigkeit. Der Verlag möge durch Abgabe einer freiwilligen Verlegererklärung im Sinne des Antrags des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine das Sortiment nicht unterbleiben.

Die Verhandlungen erstreckten sich mit einer kurzen Mittagspause bis 7 Uhr abends und lieferten aufs neue den Beweis, daß das Sortiment an der Grenze der Zugeständnisse angelangt ist. Die Annahme des Antrags des Vorstandes ist erfolgt, nachdem man den vorgebrachten Gründen sich nicht verschloß, wohl aber einwendete, daß die Zustimmung nur als eine einstweilige anzusehen sei, da niemand wissen könne, welche Überraschungen die Ostermesse 1921 bringe.

Preiserhöhungen bei Abonnements, bei Vorausbezahlungen pro komplett und bei Subskriptionen.

Alle Vorankündigungen von Werken, die in längeren Zwischenräumen erst vollständig werden, franten jetzt daran, daß ihre Angaben nicht mehr stimmen. Alle Voraussicht der Preisentwicklung ist ja zuschanden geworden, und wenn auf ein Lieferungswerk vor längerer Zeit abonniert oder subskribiert worden ist, so kann der seinerzeit angeetzte Preis auf keinen Fall eingehalten werden. Da gibt es nun viele Leute, die, wie es auch in der Sprechsaalnotiz von Rothader in Nr. 130 des Börsenblattes heißt, sich auf den »Rechtsstandpunkt« stellen. Womit sie meinen, daß sie ein Anrecht auf Lieferung zu den seinerzeit angekündigten Preisen haben. Leider versteht man ja oft genug unter »Rechtsstandpunkt« einen solchen Standpunkt, der kraft festes Unrecht bedeutet und sich auf nichts anderes stützen kann als auf das formale »Recht« des Buchstabens. Niemals aber war rein formales Recht falscher als in dieser Zeit der Umwertung und Wandlung aller Dinge. Jetzt erst hat der Einsichtige klar erkannt, daß nicht die Außerlichkeiten, die Beträge und Fixierungen in einem Vertrage dessen Wesen ausmachen, sondern daß hier gewissermaßen eine Relativitätstheorie gilt des Inhalts, daß feste Werte doch nur von relativer Größe sind, wenn sich alles in Bewegung befindet. Feststehend bleibt dabei vielmehr nur der von den Ziffern und Buchstaben losgelöste Sinn der Vereinbarung.

Dies ist auch der wesentliche Inhalt zweier Aufsätze, die Rechtsanwalt Dr. Willy Hoffmann-Leipzig im Börsenblatt Nr. 141 und 160 veröffentlicht hat und denen ich nur zustimmen kann. Wenn die Redaktion des Bbl. mich aufgefordert hat, mich hierzu zu äußern, so geschah das, weil es diese Frage auch noch von einer zweiten Seite beantwortet wissen wollte, und weil es die streng juristische Erörterung auch im Lichte der buchhändlerischen Praxis behandeln zu sehen wünschte. Dr. Hoffmann hat aber schon ganz vorzüglich dargelegt, daß hier mit dem alten verrosteten Müßzeug des Formal-Juristen nicht auszukommen ist, sondern daß man fragen muß, welcher Sinn hinter den Außerlichkeiten der Vereinbarung steht, und er hat in dankenswerter Weise die Urteile des Reichsgerichts und ein sehr wichtiges Urteil des Hanseatischen Oberlandesgerichts herangezogen, um zu zeigen, daß die damals geschlossenen Verträge nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte ausgelegt werden müssen. Freilich darf er dabei nicht allzu sehr den Willen der Parteien als Norm hinstellen. Von der Willens Theorie müssen wir hier absehen und uns den Auslegungsregeln anschließen, die der Jenenser Rechtsgelehrte Erich Danz, seinerzeit Professor und Oberlandesgerichtsrat, in seinen Schriften in ganz vorzüglicher Weise dargelegt hat. Die Auslegung nach der Verkehrssitte ersetzt den Parteilwillen im einzelnen, um das Wesentliche dieses Parteilwillens in die Wirklichkeit zu übersetzen.

Das bedeutet aber soviel, daß in gültig geschlossenem Vertrage dieser Wille des Vertragsabschlusses gültig bleibt, aber der seinerzeit vereinbarte Preis um deswillen nicht mehr gültig sein kann, weil seine Bezifferung bei der heutigen Lage der Dinge eben ganz falsch und

geradezu vertragswidrig werden würde, wenn man die alten Ziffern beibehielte. Also gerade dadurch, daß man die alte Ziffer verändert, rettet man die vertragliche Abmachung. Gerade dadurch, daß man anerkennt, die damals getroffene Bezifferung sollte eine im geschäftlichen Sinne angemessene sein, gelangt man zu dem Ergebnis, daß der Vertrag auch heute so auszulegen ist, daß die Preisbemessung eine angemessene sein muß. Also, was damals in Goldmark ausgedrückt war, muß heute in entsprechender Änderung in Papiermark ausgedrückt werden, wenn der Vertrag richtig erfüllt werden soll.

Darin liegt eigentlich das ganze Geheimnis und die von Dr. Hoffmann mit großem Fleiß angezogenen Entscheidungen sowohl wie seine eigenen Ausführungen gelangen auch zu diesem Ergebnis: Der Lieferungsvertrag ist gültig geblieben gerade dann, wenn der Preis nach Lage der Dinge erhöht wird. Es ist mithin gar kein Rechtsstandpunkt, wenn sich jetzt Abnehmer weigern, die teurere Fortsetzung abzunehmen. Was sie dagegen einwenden können, ist höchstens, daß die Lieferung zu spät erfolge, daß sie aus diesem Grunde die Fortsetzung nicht mehr annehmen wollten. Ob dies rechtlich zutreffend ist, muß nach Lage der Dinge, nach dem Wortlaute der seinerzeitigen Ankündigung und ebenfalls nach Treu und Glauben und Billigkeit entschieden werden und wird fallweise verschieden sein. Die Preiserhöhung als solche aber, soweit sie in dem veränderten Geld- und Wirtschaftsverhältnis liegt, bildet keinen Grund, von einer Abonnements- oder Subskriptionsverpflichtung jetzt Abstand zu nehmen.

Wenn Dr. Hoffmann in seinem Artikel jedoch den Satz schreibt: »Als angemessen sehe ich die Preisfestsetzung an, die dem Verleger Ersatz seiner tatsächlichen Aufwendungen bietet«, und wenn er also einen Anspruch auf Gewinn dem Leistungsverpflichteten versagt, so ist er in dieser Hinsicht meines Erachtens im Irrtum. Ist der Verleger nicht mit seiner Nachlieferung im Verzug, so braucht er in keinerlei Beziehung irgend etwas von seinen guten geschäftlichen Rechten nachzulassen. Er darf vielmehr durchaus die Fortsetzung des Wertes genau so kalkulieren, wie er sie früher kalkuliert hat. Die geschäftlichen Grundsätze, die ihn seinerzeit bei der ersten Lieferung des Unternehmens leiteten, darf er durchaus auch bei der Fortsetzung anwenden.

Es liegt also so, daß unter Umständen die Abnahme der Fortsetzung nicht erzwingbar ist, wenn nämlich der Verleger sich irgendwie im Verzug befindet und der Abnehmer mit einem gewissen Recht sagen kann, die Lieferung habe jetzt für ihn keinen Wert mehr (es sei denn, daß der Zeitpunkt der Lieferung durchaus im Rahmen des seinerzeit Erwarteten lag). Die Preiserhöhung aber, die sich in angemessenen Grenzen bewegt, ist rechtlich erzwingbar, gerade sie ist es, die den Sinn der Leistung laut Bestellsvertrag aufrecht erhält.

Aber noch ein weiterer Unterschied ist zu machen. Kann beispielsweise bei Abonnement oder gewöhnlicher Fortsetzungslieferung, wenn komplett bezahlt ist, der Bezahler wegen zu später Lieferung abspringen — hierüber darf ich auf meinen Artikel »Lieferfristen und Annahmeverweigerung im Buchhandel« in Nr. 293 des Börsenblattes vom 19. Dezember 1918 verweisen —, so liegen die Dinge anders bei Subskriptionen; denn der Subskribent ist seinerseits eine Verpflichtung gegenüber dem Lieferer eingegangen. Er hat durch seine Subskription den Lieferer ermutigt oder veranlaßt, das Werk herzustellen, und der Lieferer, hier also der Verleger, stützte sich auf diese Subskription, ehe er das Wagnis eingehen zu können glaubte. Daraus folgt, daß beim Subskriptionskauf der Subskribent stärker gebunden, der Verleger weniger stark gebunden ist, daß also in diesem Falle viel eher der Verleger ein Recht des Rücktritts hat als der Subskribent.

So ungefähr lauten die Grundsätze, nach denen bei diesen schwierigen Fragen verfahren werden müssen. Im einzelnen wird natürlich noch manche Unklarheit vorhanden sein, die man zutreffend nur beurteilen und klären kann, wenn man den betreffenden Fall vor sich hat.

Dr. jur. A. Elster.