

leger getan hat, einen geringen Rabatt und läßt sich von denjenigen Verlegern aushalten, die einsichtsvoll waren und dem Sortiment gaben, was es haben mußte.

Zu 2.

Die Art der Berechnung ist völlig klar und entspricht den kaufmännischen Grundsätzen.

Zu 3.

a) Angesichts der immer höher steigenden Spesenlast, hervorgerufen durch Geldentwertung, Valutasorgen, Entente-Tribut, Steuer, Porto- und Frachterhöhung, ist es für den Verleger unmöglich, Ladenpreise festzusetzen, die nach Deckung aller Spesen ihm und dem Sortimenter einen angemessenen Gewinn sichern. Im allgemeinen waren wir alle geneigt, veranlaßt durch den äußerlich glänzend aussehenden Geschäftsgang, uns selbst zu betrügen. Die meisten Verleger haben deshalb einen großen Teil ihres ursprünglichen Kapitals eingebüßt. Immerhin war der Verlag in der Lage, durch Erhöhung seiner Preise der Geldentwertung und namentlich der Erhöhung der Spesen einigermaßen Rechnung zu tragen. Daß der einzelne Verlag nicht zuviel verlangte, dafür sorgte schon die liebe Konkurrenz. Was für ihn recht ist, muß er aber auch dem Sortimenter zubilligen, nämlich Festsetzung des Verkaufspreises auf Grund seiner eigenen Spesen. Für eine angemessene Gestaltung muß die freie Konkurrenz sorgen. Der Tüchtige im Verlag und Sortiment soll freies Betätigungsfeld haben, nicht eingeengt durch Schutzbestimmungen für die Schlafmützen. Sind wir aber einmal so weit, so ist es eine ganz unmögliche Sache, denselben Preis für ein in Stuttgart erschienenes Buch in Stuttgart wie in Königsberg oder Hamburg festhalten zu wollen.

Unser altes System des einheitlichen Ladenpreises an allen Orten war aufgebaut auf Grundlagen der Stabilität in der Herstellung der Bücher und der Spesen nach einer auf jahrelanger Erfahrung fußenden Kenntnis aller Unkosten. Heute aber, wo alle Unterlagen fehlen oder sich von Tag zu Tag ändern, wo eine Woche die Zusendung mit Frachtgut die billigere ist, in der nächsten Woche Zusendung mit Postpaketen und in der übernächsten gar die unter Kreuzbändern, ist es einfach nicht mehr möglich, dieses System aufrecht zu erhalten.

Gewiß wird bei freier Konkurrenz durch Verlassen des alten, gleichmäßigen Ladenpreises an jedem Platz, in Nord und Süd, Ost und West, manche Existenz nicht mehr lebensfähig sein; aber haben wir denn, selbst vom Standpunkt eines Verlegers, der viele Verkaufsstellen braucht, aus gesehen, nicht allzu viele Buchhändler (siehe die Neugründungen der letzten Jahre) und ist denn der Verlag verpflichtet, jeder neu gegründeten Buchhandlung sozusagen einen Einkommen-Berechtigungschein für Lebenszeiten durch seine Rabattpolitik auszustellen? Uns Verleger schützt vor der Überflügelung ja auch nichts als die eigene Tüchtigkeit. Soll es im Sortiment anders sein?

b) Die Schleuderei muß verhindert werden durch die Festsetzung eines Mindestverkaufspreises.

Das Sortiment wird sofort, anscheinend mit Recht, den Einwurf machen, daß dann alle Bestellungen direkt an den Verleger gehen, der ja dabei immer noch mehr verdiene als bei Lieferung durch den Buchhändler. Ich glaube nicht. Soweit der Verleger ein Interesse an einem lebensfähigen Sortiment hat, wird er seine Propaganda so einrichten, daß die Bestellungen in erster Linie dem Sortiment zufließen. In meiner Firma z. B. ist der direkte Versand, der sich fast ganz auf die zweite Hälfte November und den Dezember zusammendrängt, 1 bis 2% des Gesamtumsatzes. In erster Linie sind es Lieferungen an kleine Orte, in denen sich keine Buchhandlung befindet, und ferner sind es Bestellungen, die durch Vermittlung des Sortiments nicht mehr rechtzeitig zu den Terminen ausgeführt werden können. Legt sich ein Verleger aber auf den Versandbuchhandel, so ist er zwangsläufig durch die entstehenden Spesen gezwungen, selbst entsprechende Zuschläge zu nehmen.

c) Die Erläuterung zu 3c ist in der Hauptsache schon unter 1. gegeben. Erwünscht wäre Festsetzung von gewissen Verkaufspreisen innerhalb eines größeren Bezirks. Vielleicht würde Sonderbestrebungen auf diese Weise etwas mehr als bisher ent-

gegengearbeitet. Vielleicht würden auch manche kleine Verlegerseelen dazu gebracht, sich etwas mehr dem allgemeinen Preisstand anzunähern. Es ist ein Unding, wenn zwei bekannte erstklassige Roman-Verleger in ihren Preisen um 30 bis 40% auseinandergehen, obwohl die Herstellungskosten bei beiden doch dieselben sind. Hier muß ein Fehler auf der einen Seite vorliegen. Das Sortiment hat gar kein Interesse daran, die gutgehenden Bücher eines eingeführten Schriftstellers zu einem unnötig billigen Ladenpreis zu verkaufen, denn bei höherem Ladenpreis würde das Buch nicht weniger Absatz finden, und das Sortiment würde mehr daran verdienen.

Einigermäßen skeptisch stehe ich den Anstrengungen der sogenannten Leipziger Verlegergruppe und der Arbeitsgemeinschaft gegenüber. Schützen kann der Verleger unmöglich die festgesetzten Preise. Freie Konkurrenz darf vorhanden sein, und jeder Buchhändler im Verlag und Sortiment soll rechnen lernen! Angesichts der jetzigen außerordentlich hohen Spesen würde auch ein großer Schleuderer nur kurze Zeit weitermachen können, ebenso wie auch ein großer Verleger bei den jetzigen Herstellungskosten nicht lange zu allzu billigen Preisen seine Bücher verkaufen kann. Geht doch schon der Mehrbetrag der Herstellungskosten eines mittleren Verlages gegen früher in die Millionen.

Also, kurz zusammengefaßt:

Solange wir nicht den idealen allseitig anerkannten festen Ladenpreis der Vorkriegszeit haben, kann die Lösung nur sein:

»Hinterweg mit dem unwahren Scheinbegriff, Ladenpreis, Festsetzung des Verkaufspreises durch Aufschlag auf den Einkaufspreis nach freiem Ermessen durch das Sortiment, Schutz gegenüber Schleuderern durch einen Mindestverkaufspreis durch den Verlag!«

Stuttgart, 2. Februar 1922. Otto Weitbrecht.

Nachtrag. Soeben lese ich im Börsenblatt Nr. 25 vom 30. Januar die Mitteilungen des Herrn Oscar Schmorl i. Ja. Schmorl & von Seefeld Nachf., Hannover. Ich freue mich, daß solch autoritative Seite im Sortimentsbuchhandel zu denselben Schlussfolgerungen kommt wie ich. Mein Wunsch wäre, daß von recht vielen Seiten nun Zustimmung oder Ablehnung zu meinem Vorschlag käme, um die Frage zu einer wirklichen Klärung zu bringen.

Neue Gerichtsentscheidungen.

I.

(Zuletzt Bbl. 1921, Nr. 266.)

Zur Frage der Clausula rebus sic stantibus.

Im Bbl. Nr. 201 vom 29. August 1921 und Nr. 266 vom 14. November 1921 ist bereits über den Stand der Rechtsprechung des Reichsgerichts bezüglich der Berücksichtigung veränderter Verhältnisse bei der Auslegung von Verträgen berichtet worden. In dieser sehr schwierigen Frage kommt das Reichsgericht unter Ausgleichung der Kontroversen immer mehr zu einer einheitlichen Auffassung, die einen gangbaren Mittelweg zwischen formeller Vertragstreue und billiger Berücksichtigung schwerer Wandlungen einhält. Von zwei hierher gehörigen neuen Entscheidungen muß daher Notiz genommen werden.

In dem einen der Fälle (RG.-Entsch. in Ziv.-Sachen Bd. 103, S. 3) verteilte eine Fabrik die Lieferung eines übernommenen Auftrages zu den vereinbarten Preisen, weil Arbeiterunruhen, Streik usw. sie zur Stilllegung des Betriebes auf einige Zeit gezwungen hätten. Das Reichsgericht erklärt diesen Fall nicht für einen solchen der echten Unmöglichkeit (§ 275 BGB.) und sagt u. a.:

»Es handelt sich nach dem von der Beklagten zu ihrer Verteidigung Vorgebrachten um einen der zurzeit viel erörterten Fälle, in welchen ein Verkäufer aus der durch den Krieg oder die Revolution herbeigeführten Umgestaltung der wirtschaftlichen Verhältnisse das Recht herleitet, die — an sich mögliche — Vertragserfüllung zu verweigern. Damit stimmt es auch überein, daß die Beklagte in dem Briefe vom 23. Oktober 1919 den Rücktritt nicht wegen