

gen Gründen abgesehen, kann aber ein solches Verhalten dem Publikum gegenüber schon deshalb nicht unsittlich sein, weil es erforderlich erscheint, um die wirtschaftliche Lage der Sortimentler mit Erfolg zu bessern. Wie schon der Preisschleuderei nur dadurch wirksam Einhalt getan werden kann, daß auch der Verleger bei direkten Lieferungen an den Ladenpreis gebunden ist und den Sortimentler nicht unterbieten darf, so würde der Kampf der Sortimentler um ihr wirtschaftliches Bestehen untergraben werden können, wenn der Verleger in der Lage wäre, dem Publikum zu billigeren Preisen zu liefern. Ob nicht im Gegenteil ein solches Verfahren der Verleger berechtigten sittlichen Anstoß erregen könnte, bedarf hier keiner Erörterung (zu vgl. auch RGZ. 104, 256). Ebensovienig stehen die Vorschriften über den Preisschleuderei der Gültigkeit der Beschlüsse entgegen. Mit Recht hat der Beklagte darauf hingewiesen, daß der Verleger, der direkt an das Publikum liefert, hierzu, wie der Sortimentler, besonderer Einrichtungen bedarf, die besondere Aufwendungen erfordern; er ist insoweit Sortimentler (zu vgl. auch die Äußerung Lamparts in Reformbewegung II, 487). Aber durch die angegriffene Vorschrift ist gegenüber dem bisherigen Zustande eine grundsätzliche Änderung überhaupt nicht eingeführt worden. Schon bisher erhält der Verleger bei unmittelbarer Lieferung den vollen Ladenpreis, während er dem Sortimentler nur den nach Abzug des üblichen Rabatts verbleibenden Nettopreis in Rechnung stellen kann. Es versteht sich von selbst, daß er diesen Nettopreis so berechnet, daß ihm nach Abzug seiner Geschäftskosten ein angemessener Gewinn verbleibt. Er ist also schon nach den bisherigen Vorschriften wirtschaftlich nicht genötigt, den vollen Ladenpreis von dem direkten Käufer zu verlangen, und doch ist er nach der Verkaufsordnung dazu verpflichtet. Die Auffassung, daß darin ein Verstoß gegen die Buchergesetze liegen könnte, ist, soviel ersichtlich, bisher von keiner Seite, weder von den Verlegern noch von einer mit der Verfolgung der Preiswucherfälle befaßten Behörde vertreten worden. Die Gefahr übermäßiger Zuschläge besteht nach Lage der Sache nicht. Denn die Sortimentler werden die Zuschläge, die übrigens für Gegenstände des wissenschaftlichen Verlags nicht bindend sind (§ 5 Wirtsch.-D.), schon um die Absatzfähigkeit der buchhändlerischen Erzeugnisse nicht zu erschweren, so bemessen müssen, daß sie sich in den durch die wirtschaftlichen Verhältnisse gebotenen Grenzen halten. Die Möglichkeit eines wucherischen Zuschlages in einzelnen Fällen kann die Gültigkeit des Beschlusses als solchen nicht hindern; der Verleger wäre dann in der Lage, von einer direkten Lieferung Abstand zu nehmen.

11. Schließlich vermag auch § 21 Berl.-Ges. die Klage nicht zu stützen. Diese Vorschrift regelt nur das Verhältnis zwischen Verleger und Verfasser (Verlaggeber). Aus deren Satz 1 kann also ein Recht des Verlegers gegenüber dem Sortimentler in dem von den Klägern behaupteten Sinne nicht hergeleitet werden. Für die in Satz 3 behandelte Erhöhung des Ladenpreises hat folgendes zu gelten: Der Verfasser tritt in vertragsrechtliche Beziehungen nur zum Verleger, nicht zum Sortimentler. (Miegler in Ehrenbergs Handbuch des gesamten Handelsrechts V, 2 S. 37). Er hat also darauf, unter welchen Bedingungen, insbesondere zu welchem erhöhten Preise dieser das Werk verkauft, keinen unmittelbaren Einfluß. Er kann lediglich seinen Vertragsgegner, den Verleger, in Anspruch nehmen (§§ 32, 30 Berl.-Ges., RGZ. 63, 394). Gegenüber solchen Ansprüchen aber kann sich der Verleger durch besondere Abmachungen mit dem Verfasser sichern, indem er sich etwa dessen Zustimmung zu sämtlichen durch die angefochtenen Beschlüsse begründeten Zuschlägen im voraus geben läßt oder sich überhaupt die Erhöhung des Ladenpreises vorbehält. Das ist zulässig. Denn die Vorschrift des § 21 Berl.-Ges. enthält nachgiebiges Recht, das durch Parteiabrede abgeändert und außer Kraft gesetzt werden darf. (MG. in Jur. Woch. 1920, 58; Warn. Rspr. 1921, Nr. 73, S. 90). Für die zurzeit laufenden Verlagsverträge könnte der Verleger aber dem Verfasser mit Erfolg die für die sogen. clausula entwickelten Grundsätze entgegenhalten, deren Anwendung auf Verlagsverträge keinem Bedenken unterliegt. Unter den obwaltenden Umständen würde es dem Verleger nicht anzunehmen sein, den ursprünglich vereinbarten Ladenpreis einzuhalten. Nach Befinden würde er sich auch im Hinblick auf die ihm geschlossen gegenüberstehende Gesamtheit des Sortimenterbuchhandels auf eine nachträgliche Unmöglichkeit, das Werk zum festgesetzten Ladenpreise zu vertreiben, berufen

können (§§ 275, 323 BGB.). Zu erwägen wäre schließlich, ob überhaupt von einer Erhöhung des Ladenpreises im Sinne des § 21 Berl.-Ges. gesprochen werden könnte, wenn die Zuschläge lediglich dazu dienen sollen, der eingetretenen Geldentwertung Rechnung zu tragen und sie auszugleichen.

Aus diesen Erwägungen kann sich der Senat den Ausführungen der Kläger nicht anschließen. Bei der Beurteilung sind die Tatsachen, daß die Verleger der »Notstandsordnung« zugestimmt und der Änderung der Verkaufsordnung in den Jahren 1914 und 1917 zwar widersprochen, diesen Widerspruch aber nicht verfolgt haben, außer Betracht geblieben. Sie lassen nach Ansicht des Senates einen irgendwie zwingenden Schluß gegen die Kläger nicht zu.

Demgemäß ist die Berufung unter Beachtung auch der §§ 97, 100 Abs. 1, 101, 708, Ziff. 7 ZPO. zurückzuweisen.

Dr. Degen. Fischer. Dr. Wegig.  
Dr. Reinhardt. Müller.

Streitwert: 100 Millionen Ml.

## Lohn- und Druckpreiserhöhungen im deutschen Buchdruckgewerbe.

Die Steigerung der Lebenshaltungskosten, die seit Mitte April eingesezt hat und die auf das Konto der Dollarhauffe zurückzuführen ist, gab der Arbeitnehmerschaft im Buchdruckgewerbe Veranlassung, das seit 4. März d. J. laufende Lohnabkommen erneut zu kündigen. Bereits vorher war eine Kündigung erfolgt; durch den Schiedsspruch des Zentral-Schlichtungsamtes der Deutschen Buchdrucker, das aus drei unparteiischen Vorsitzenden und je vier Beisitzern der Arbeitgeber und Arbeitnehmer besteht, von denen je zwei dem Buchdruckerberufe nicht angehören dürfen, war am 23. März aber der Antrag der Arbeitnehmer auf Lohnhöhung (25%) und ebenso der Antrag der Arbeitgeber auf Lohnabbau (10%) abgelehnt worden. Der wöchentliche Spitzenlohn betrug seit 3. März 71 250 Ml., den verheiratete Gehilfen im Alter von über 24 Jahren in Orten mit dem höchsten Ortszuschlag (25%) beziehen. Die Maschinenseher erhalten auf diesen Spitzenlohn einen Zuschlag von 7½%.

Die diesmalige Sitzung der Tarifkommission fand am 28. April in Berlin statt. Die Gehilfenvertreter beantragten zunächst eine allgemeine Erhöhung der Löhne um 30%, des weiteren außer diesen 30% eine Sonderzulage von 30% des neuen Lohnes für das besetzte Gebiet des Kreises II (Rheinland-Westfalen) und von 10% für die besetzten Gebiete des Kreises III (Hessen-Rassau) und IV (Baden und Pfalz) sowie für Hamburg, Harburg und Frankfurt a. Main. Die Prinzipalvertreter lehnten sämtliche Forderungen ab. Sie gaben zwar zu, daß in den letzten Wochen wichtige Lebensmittel usw. im Preise gestiegen seien, aber die heutigen Preise seien nicht höher — eher niedriger — als anfangs März, wo der Spitzenlohn von 71 250 Ml. festgesetzt worden sei. Da die Arbeitnehmervertreter auf ihren Forderungen beharrten, so bestand keine Aussicht, in der Tarifkommission zu einer Einigung zu kommen. Die Vertreter der am Tarifvertrag beteiligten Organisationen veranlaßten daher den Zusammentritt des im § 29 des Buchdrucker-Tarifs vorgesehenen, vorhin bereits erwähnten Zentral-Schlichtungsamtes. In stundenlangen Ausführungen trugen nun die Parteien dieser unparteiischen Instanz ihr Für und Wider vor, worauf sich dann das Zentral-Schlichtungsamt zu einer langen Beratung zurückzog und spät abends folgenden Schiedsspruch verkündete:

1. Der Spitzenlohn wird um 15% erhöht;
2. Der Kreis II erhält eine Sonderzulage von 12% des Lohnes;
3. Mannheim, Ludwigshafen, Offenburg, Appenweier, Worms, Kehl, Mainz und Wiesbaden erhalten eine Sonderzulage von 2% des Lohnes;
4. Die Frage, ob für Frankfurt a. M. eine Sonderzulage geboten ist, muß durch Verhandlungen bzw. Vereinbarungen der Organisationen geregelt werden;
5. Diese Lohnregelung gilt vom 28. April bis 11. Mai d. J. einschließlich und verlängert sich von selbst um je 1 Woche, wenn nicht von einer Partei mit stägiger Frist vor Ablauf der Zusammentritt der Tarifkommission beantragt wird.

Es mag dahingestellt bleiben, ob die Prinzipalvertreter mit einer Lohnaufbesserung gerechnet hatten oder nicht; aber an eine so weitgehende Belastung hatte sicherlich kein einziger der Arbeitgebervertreter gedacht. Dabei sollte das neue Lohnabkommen nur für 14 Tage gelten, die Preisanstellungen werden dadurch sehr erschwert, und namentlich für die Zeitungsverleger bedeutet die kurze Befristung eine empfindliche Schädigung. Es ist daher auch sehr erklärlich, daß nach einer nur wenige Minuten dauernden Sonderberatung die Arbeit-