

Reichsgericht (9. April 1924, I 369/23, mitgeteilt in Verkehrsrechtlicher Rundschau 1924, S. 579) verlangte da von der Eisenbahnverwaltung, daß sie auch nur schwachen Anhaltspunkten für die Ermittlung des Verlieters und für die Möglichkeit der Rückgabe an ihn nachgehe.

IV.

Entbindung von Lieferungsspflicht durch höhere Gewalt und »ähnliche« Ereignisse.

In einem Lieferungsvertrage hieß es: »Höhere Gewalt, Krieg, Mobilmachung, Ausfuhrverbote, Blockade, Aufruhr, Plünderung, Betriebsstörungen, Wagenmangel, Rohstoffmangel, Arbeitseinstellung, Arbeitsausperrung, Streik, Brand- und Wasserschaden, sowie ähnliche Ereignisse entbinden mich (den Verkäufer) völlig von der Einhaltung von Lieferfristen und berechtigen mich, von dem abgeschlossenen Geschäft zurückzutreten.« Das sind, wie das Reichsgericht (in *RGZ.* Bd. 109, S. 29) sagt, typische Bedingungen; sie sagen ganz treffend, was man unter höherer Gewalt versteht, nämlich mehr oder weniger gewalttätige Ereignisse, »deren Eintritt dem Beklagten das Liefern der Ware selbst erschwert oder unmöglich gemacht hätte, ohne jede Rücksicht auf die der Klägerin obliegende Gegenleistung oder deren Wert.«

Die zur Lieferung verpflichtete Firma wünschte nun auch die Geldentwertung zu den Fällen höherer Gewalt den in den Lieferungsbedingungen genannten »ähnlichen« Ereignissen zuzurechnen. Das ist die in der Inflationszeit vielfach ins Feld geführte »wirtschaftliche Unmöglichkeit«, die nicht eigentlich die Lieferung unmöglich macht, sondern nur die Lieferung zu den ausbedungenen Preisen unmöglich erscheinen läßt. Das Reichsgericht erklärte dies als nicht zu den »ähnlichen« Ereignissen, also nicht zu Fällen höherer Gewalt gehörig. Wenn nun auch gegenwärtig glücklicherweise solche Inflation nicht besteht, so hat das Urteil doch paradigmatischen Wert für alle Fälle, in denen den einen Vertragsteil der Vertragsabschluß reut, etwa weil ihn die Beschaffung der Ware zu teuer kommt oder er aus anderen Gründen gern zurücktreten würde. In solchen Fällen verlangt das Reichsgericht, in unanfechtbarer Erkenntnis des Rechts, die Vertragstreue, auch wenn sie schwer fällt oder mit Verlusten verbunden ist — falls eben nicht, abgesehen von der wirtschaftlichen Schwierigkeit, eine wirkliche höhere Gewalt im Spiele ist.

Dr. A. Elster.

Wissenschaftliche Bibliothek und Buchhandel.

Von Felix Bárfonyi.

In dem kürzlich erschienenen ersten Teil des ersten Bandes von Svend Dahls Bibliothekshandbuch, schwedische Ausgabe, der hier (*Bbl.* Nr. 34) auch besprochen wurde, befindet sich u. a. ein Kapitel über die Organisation des Buchhandels vom dänischen Oberbibliothekar Dr. P. O. Lange. Wie bereits in der Besprechung erwähnt, schildert der Abschnitt eigentlich mehr die Verhältnisse als die Organisation innerhalb des europäischen Buchhandels. Es finden sich darin auch einige auf Erfahrung und Beobachtung beruhende Äußerungen des Verfassers, die Beachtung seitens derjenigen Buchhändlerkreise verdienen, die Bibliotheken beliefern oder solche als Kunden gewinnen wollen. Der Inhalt des betreffenden Kapitels mag deshalb hier kurz zusammengefaßt werden, wobei allerdings immer zu beachten bleibt, daß ein Bibliothekar und ein Ausländer spricht.

Die Einleitung sagt bald zu Beginn: »Der moderne Buchhandel ist in Deutschland der stärkste und bestorganisierte; kein anderes Land auch stellt dem Buchhandel bessere bibliographische Hilfsmittel zur Verfügung. Der große Börsenverein reguliert fürsorglich das Verhältnis zwischen den Verlegern und den Sortimenterbuchhändlern.« Hierauf bespricht der Verfasser das auch in den nordischen Ländern vorhandene à cond.-System, welches es dem Sortimenter ermöglicht, die Neuigkeiten zur Einsichtnahme zu versenden. (Die Behauptung des Verfassers, daß in Deutschland der gesamte buchhändlerische Verkehr über Leipzig und nicht direkt abgewickelt wird, ist überholt. *Ref.*) Seine Ansicht ist, daß mit der ständig zunehmenden Zahl der Sortimenterbuchhandlungen auch die Auflageziffern vergrößert werden müßten, wodurch eine Verteuerung der Bücher hervorgerufen werde (?). Die intensive Konkurrenz der Verleger untereinander

schaffe allerdings für die Autoren günstigere Honorarbedingungen und erleichtere es auch den Anfängern, für ihre Werke einen Verleger zu finden. Freilich gebe es viele Bücher, die bloß im Kommissionsverlag erscheinen und deren Herstellungskosten der Verfasser bestreiten hat, was indessen keine vereinzelte Erscheinung, sondern in allen Ländern der Fall sei; die Autoren ständen überall denselben Schwierigkeiten gegenüber. Hier spricht der Verfasser wohl vornehmlich von den Erfahrungen seiner Heimat. Bezüglich der Nachkriegsverhältnisse bemerkt er ganz richtig, daß es besonders schwierig sei, diejenigen Maßnahmen zu treffen, die geeignet wären, die durch den Krieg geschwächte buchhändlerische Organisation zu schützen und zu befestigen. Die deutschen Verleger seien wirtschaftlich sehr geschwächt, und die Verlagsproduktion sei in qualitativer wie in quantitativer Hinsicht stark beschränkt worden. Auch das Sortiment habe einen schweren Existenzkampf zu führen. Bemerkenswert sei aber, daß die deutschen Verleger gerade in dieser Zeit sich mehr denn je auf die Herausgabe von sehr teuren bibliophilen Ausgaben geworfen hätten, die Käufer nur unter den Neureichen finden könnten. (Wilt nicht bloß für Deutschland. *Ref.*) »Auf dem Weltmarkte hat der deutsche Buchhandel an Gebiet verloren; man muß aber seinen energischen Kampf um die Überwindung der unerhörten Schwierigkeiten bewundern.«

Die Verdienste der Deutschen um den Auslandsbuchhandel werden ebenfalls kurz gewürdigt und dabei die Namen Quaritch, Trübner, Klindfiedt, Stechert, Troß, Barth und Voelcher erwähnt, die gleich zahlreichen anderen zur Verbreitung der Literatur außerhalb Deutschlands Grenzen beigetragen haben.

Die für die Bibliotheken wichtige Frage des Kundenrabatts zeigt der Verfasser in ihrer neuerlichen Entwicklung (Bibliotheksrabatt, Akademischer Schutzverein, Kontraktistische Verhandlungen) und meint schließlich, daß die gegenwärtigen Bestimmungen außerhalb Deutschlands doch keine Geltung hätten, denn größere Abnehmer dort könnten auch fernerhin sowohl bei direktem Einkauf als bei größerer Abnahme von dem nichtdeutschen Sortimenterbuchhändler einen höheren Rabatt erhalten. (Dies dürfte jetzt doch wohl seltener vorkommen. *Ref.*) Als Gegensatz hierzu werden die Verhältnisse in England herangezogen, wo es dem Verleger weniger als in Deutschland darum zu tun sei, das Wohl des Sortimenterbuchhandels zu beachten. Eine Preisunterbietung sei dort bereits durch das Retrosystem unmöglich gemacht, und gerade aus den Ret-Büchern setze sich der hauptsächlichste Bedarf der wissenschaftlichen Bibliotheken, die auch ausländische Literatur führen, zusammen.

Der Buchhandel in England, wie auch der in Frankreich, verfüge über eine ganz anders geartete Organisation, denn hier seien die Verleger »Grossisten«, die ihre Ware mit einem der jeweils abgenommenen Anzahl angemessenen, nicht einheitlichen Rabatt verkaufen. Das Buch bilde hier einen Gegenstand der Spekulation und müsse vom Verleger so rasch als möglich an den Mann gebracht werden. Der Einkauf des Sortimenters erfolge meist auf Grund von Prospekten und Anzeigen, à cond. werde nicht versandt. Die Verzweigung des Sortimenterbuchhandels bis in die kleinen Städte, wie sie in Deutschland vorhanden ist, sei hier nicht zu finden. Der Schwerpunkt des Handels mit Büchern liege vielmehr in London und Paris. Nur der Antiquariatsbuchhandel sei (besonders in England) auch in der Provinz gut vertreten. Während der deutsche Verleger seine à cond. gelieferten und noch unverkauft lagernden Exemplare vom Sortimenter zurückverlangen und dadurch seinen Vorrat zur Ausführung fester Bestellungen ergänzen könne, fehle ein Werk oft beim englischen Verleger, obwohl dasselbe vielleicht noch zu Hunderten bei den Sortimentern fest auf Lager liege, also vergriffen und doch wieder nicht vergriffen, aber schwer erreichbar sei. Während der deutsche Verleger sich seiner Auflagenreste durch Preisherabsetzungen zu entledigen suche, tue dies der englische Verleger nicht, sondern stoße diese ehestens an die »remainder booksellers« (modernes Antiquariat) ab, die dann die Preisherabsetzung nach eigenem Ermessen vornehmen. Das Gepräge des englischen Buchhandels sei ein individualistisches; der Sortimenter bedürfe einer feinen Nase, um richtig einzukaufen, um den geschäftlichen Wert eines Buches und den Geschmack des Publikums richtig einschätzen zu können. Im Gegensatz zum deutschen Sortimenter (der doch auch ein ansehnliches festes Lager unterhalten muß, *Ref.*) habe sein englischer Kollege das ihm selbst gehörende Lager, dessen Wert allerdings von seiner Einsicht und Tüchtigkeit abhängig sei. Ähnlich wie in Deutschland leide auch der Buchhandel in Frankreich an der Überproduktion. Gegenüber dem deutschen und englischen Buchhandel habe er jedoch den Vorzug, daß er einer kräftigen Steigerung der Bücherpreise entgegengewirkt habe. Seine Arbeitsweise sei der des englischen Buchhandels ähnlich.