

bestimmung (§ 14 f u. g), die zum mindesten für die Mitglieder des Klägers bindend ist. Unerheblich ist auch, ob die Festlegung des Ausnahmepreises vom Fabrikanten selbst ausgeht oder von ihm erst beim Händler gebilligt wird. Wesentlich ist lediglich, daß überhaupt ein Einfluß des Fabrikanten auf den Ladenpreis bestehen bleibt.

Dabei kann sich natürlich das Verhältnis der Ausnahmehandlungen zu den Regelgeschäften in der Praxis nach Zeit und Ort verschieben, kann insbesondere in Zeiten schlechten Geschäftsganges besonders zu Gunsten der Ausnahmehandlungen neigen und den Kläger dadurch sogar zu entsprechender Anpassung seiner Vorschriften zwingen. Von einer Aufhebung der Markenartikeleigenschaft könnte man trotzdem erst dann reden, wenn die Ausnahmehandlungen endgültig das Übergewicht über die Regelgeschäfte erlangten. Mindestens solange aber, als insoweit der Meinungsstreit noch unentschieden ist und der Kläger und mit ihm ein erheblicher Teil seiner Mitglieder, wie gerichtsbekannt ist, an der bisherigen Regelung festhalten, die selbst zur Grundlage für Gesetze geworden ist (vgl. das Verlagsgesetz in seinen Bestimmungen über den Ladenpreis für das Verhältnis zwischen Verleger und Verfasser), behalten die Bücher ihre Markenartikeleigenschaft. Daran kann insbesondere auch der Winterhoff'sche Artikel nichts ändern, der lediglich als eine Stimme aus dem Lager der Gegner des Ladenpreisprinzips bewertet werden kann.

Sind aber Bücher Markenartikel, so stellt sich auch jeder Verkauf unter dem Ladenpreis, soweit ein solcher schlechthin oder innerhalb der nach dem Gesagten zulässigen Ausnahmen herabgesetzt noch besteht, als ein gegen die guten Sitten verstößendes Preisschleudern dar. Wann der organisierte Verleger den Ladenpreis stillschweigend oder ausdrücklich herabsetzen und der organisierte Buchhändler danach verkaufen und der Kläger bei Zuwiderhandlungen gegen seine Mitglieder auf Grund dieser Vorschriften vorgehen darf, regelt die überreichte Verkaufsordnung; die jeweilige Anpassung dieser Regelung an die wirtschaftlichen Zeitverhältnisse ist eine besondere Frage, die mit der jetzigen Entscheidung an sich nichts zu tun hat. Innerhalb dieser Regelung darf die Beklagte erst recht ihre Bücher vertreiben, da sie ja nicht Mitglied des Klägers ist. Außerhalb dieser Regelung darf es auch die Beklagte nicht; ob sie es deshalb nicht darf, weil sie damit buchhändlerischen Gewohnheitsrechten zuwiderhandelt, kann, wie gesagt, dahingestellt bleiben, denn sie darf es jedenfalls deshalb nicht, weil Bücher Markenartikel sind und die Beklagte sonst einen unzulässigen Sondervorteil gegenüber den an die Vorschriften gebundenen organisierten Buchhändlern erlangen würde.

In dieser Hinsicht schließt sich das Gericht der von Rosenthal vertretenen Auffassung an, daß ein Preisschleudern mit Markenartikeln regelmäßig ohne weiteres gegen die guten Sitten verstößt, weil es eine sittenwidrige Anlockung der Kundschaft darstellt, eine Täuschung des Verkehrs insofern enthält, als es im Publikum den Gedanken erwecken muß, als ob die an die Vorschriften der Organisation gebundenen Buchhändler im Ladenpreis einen ungebührlich hohen Preis verlangten, deshalb die Mitbewerber in unlauterer Weise schädigt und dem Verleger die Durchführung seiner Preisvorschriften vereitelt. Dieselbe Meinung vertreten von den überreichten Urteilen auch diejenigen der Landgerichte Berlin III, Breslau und Freiburg.

Voraussetzung dabei ist allerdings, daß die Verleger und der Kläger selbst auf Beobachtung ihres Preissystems dringen, also nicht etwa selbst das Preisschleudern begünstigen oder geflissentlich dulden und dadurch selber die Markenartikeleigenschaft aufheben (vgl. z. B. auch das von der Beklagten überreichte Kammergerichtsurteil). Das ist aber nicht bewiesen und mit dem, was die Beklagte hierzu behauptet und unter Beweis stellt, auch nicht zu beweisen. Es mag zugunsten der Beklagten als richtig unterstellt werden, daß eine solche Begünstigung oder Duldung seitens einzelner Verleger erfolgt. Soweit es sich dabei um Mitglieder des Klägers handeln sollte, würden sich diese selbst einer Zuwiderhandlung gegen die Vorschriften des Klägers, also eines Vertragsbruches schuldig machen, und die be-

wußte Ausnutzung eines fremden Vertragsbruches, die dann auf Seiten der Beklagten vorliegen würde, verstößt anerkanntermaßen regelmäßig gegen die guten Sitten. Soweit es sich aber nicht um Mitglieder des Klägers handeln sollte, kann davon ausgegangen werden, daß dies nur eine unerhebliche Anzahl wäre und daß bei ihnen festgesetzte Ladenpreise kaum in Betracht kommen werden. Daß zahlreiche Verleger, die Mitglieder des Klägers sind, die Beklagte trotz der vom Kläger verhängten Sperre beliefern, mag richtig sein, ist aber, wie der Kläger mit Recht betont, nicht ohne weiteres gleichbedeutend mit einer Duldung des Unterschreitens des festgesetzten Ladenpreises durch die Beklagte und trifft eben keineswegs für alle Verleger zu, wie aus dem eigenen Vorbringen der Beklagten hervorgeht und auch vom Zeugen Petermann bestätigt wurde. Und selbst soweit die Beklagte etwa daraus eine stillschweigende Duldung herleiten könnte, würde sie damit noch nicht ihren eigenen Verstoß gegen die guten Sitten beseitigen können; denn es handelt sich dann wiederum um ein bewußtes Ausnutzen des Vertragsbruches dieser Verleger, die deshalb selbst dem Kläger verantwortlich wären, zum Nachteile der vorhandenen vertragstreuen Verlegerschaft. Daß der Kläger selbst aber in dem von ihm behaupteten Umfange Verstößen entgegentritt, sei es von sich aus, sei es durch angeschlossene Verbände oder durch Mitglieder, ist gerichtsbekannt; auch die insoweit beigebrachten gerichtlichen Entscheidungen bestätigen es selbst. Wenn er es nicht ohne weiteres, sondern jeweils nur auf besondere Anzeige hin tun sollte, so könnte daraus doch jedenfalls noch keine Begünstigung oder geflissentliches Dulden hergeleitet werden. Die Beklagte selbst hat es erforderlichenfalls in der Hand, durch spezialisierte Anzeigen den Kläger zum Einschreiten zu veranlassen, insbesondere für weitere Spezialisierung der insoweit in den jetzigen Rechtsstreit eingeführten Behauptungen zu sorgen, die der Kläger gerade mit Rücksicht auf die hohe bereits jetzt zugelassene Ausnahmezahl mit Recht als noch nicht genügend spezialisiert ansieht; daß der Kläger auf eine solche Anzeige hin bisher nicht eingeschritten wäre, behauptet die Beklagte selbst nicht. Das hinsichtlich der Verleger Gesagte gilt entsprechend hinsichtlich der Händler; im übrigen ist in der Rechtsprechung anerkannt, daß sich ein Schleuderer nicht durch den Hinweis auf das Schleudern auch anderer Händler entlasten kann, wenigstens solange dies nicht zur allgemein geduldeten Erscheinung geworden ist. Daß das Verhalten ausländischer Verleger und Händler nicht zur Entlastung der Beklagten herangezogen werden kann, bedarf keiner Hervorhebung.

Wenn es also auch richtig sein mag, daß die Beklagte es in vielen Fällen nicht nötig hat, sich die von ihr zu vertreibenden Bücher auf Schleichwegen zu beschaffen, so scheut sie doch auch nicht davor zurück, erforderlichenfalls Schleichwege einzuschlagen. Dies ergibt sich aus dem von der Zeugin Wessert und dem Zeugen Petermann bekundeten Falle mit dem Correll'schen Buche und ist von Petermann auch für sonstige Bedarfssfälle bekundet worden. Daß aber Verschleuderung so erlangter Markenartikel wegen der Unlauterkeit des Bezugs eine Sittenwidrigkeit darstellt, wird auch von denjenigen Gerichtsurteilen anerkannt, die im bloßen Preisschleudern mit Markenartikeln ohne Hinzukommen besonderer Umstände noch keine Sittenwidrigkeit erblicken (vgl. z. B. RG. 63, 400 und das überreichte Urteil des LG. I Berlin). Der Verdacht, daß sich die Beklagte in solchen Fällen einen eigenen Verdienst dadurch verschafft, daß sie das Buch ihrem Kunden teurer verkauft, als sie es selbst zum Ladenpreis eingekauft hat, liegt allerdings nahe; der Beweis kann insoweit jedoch durch den Fall Correll noch nicht als geführt gelten, da Petermann die Behauptung der Beklagten, es handle sich hier um ein bloßes Versehen, bestätigt hat und die Möglichkeit, daß die Beklagte in solchen Fällen auf eigenen Verdienst auch ganz verzichtet, immerhin nicht ausgeschlossen ist. Gerade ein solches Verfahren aber würde auch wiederum die sittenwidrige Handlungsweise der Beklagten besonders ins Licht rücken insofern, als es das unlautere Bestreben erkennen ließe, alle ihre Preise als besonders günstig erscheinen zu lassen und dadurch Kunden anzulocken.