

Mitteilungen des Deutschen Verlegervereins

Diese Mitteilungen erscheinen unter alleiniger Verantwortlichkeit des Deutschen Verlegervereins



Die Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblattes finden auf sie keine Anwendung

Nr. IV. (Nr. III j. Bbl. Nr. 186.)

Welche Grenzen hat der Verleger bei Festsetzung des Ladenpreises für das gebundene Exemplar zu beachten, wenn der Verfasser ein Honorar nach dem Ladenpreis des gehefteten Exemplars zu fordern hat?

(Aus den Entscheidungsgründen eines Schiedsspruchs vom 25. Juli 1928 des ständigen Schiedsgerichts des Deutschen Verlegervereins, vereinbart mit dem Verband Deutscher Erzähler und dem Schutzverband Deutscher Schriftsteller.)

Der Kläger leugnet nicht, daß die Beklagte allein befugt ist, den Ladenpreis des broschierten Exemplars zu bestimmen, von dem seine Vergütung zu berechnen ist. Er wehrt sich aber dagegen, daß der Verlag nach dem Vertrag oder nach dem Gesetz berechtigt sei, den Honoraranspruch des Klägers durch Festsetzung verschiedener Ladenpreise für geheftete und gebundene Exemplare mit ungewöhnlicher Spanne zum alleinigen Nachteil des Klägers ohne eigenes Risiko des Beklagten herabzudrücken. Wären die Voraussetzungen des Klägers richtig, so läge in jedem Falle eine schwere Vertragsverletzung vor, die den Kläger zum Rücktritt berechtige. Das ist aber unter den besonderen Umständen des zur Entscheidung stehenden Falles nicht anzuerkennen.

Dem Kläger ist allerdings zunächst zuzugeben, daß das der Beklagten in § 7 des Vertrages eingeräumte Festsetzungsrecht nur insoweit über die Rechte aus § 21 Berl.G. hinausgeht, als der Beklagten ein Recht zur beliebigen Erhöhung oder Ermäßigung des Ladenpreises eingeräumt ist, was hier nicht von Erheblichkeit ist. Die Entscheidung der Streitfrage der Parteien kann deshalb weder aus besonderen Vertragsbestimmungen noch aus positiven gesetzlichen Regeln des Verlagsgesetzes abgeleitet werden. Denn auch § 21 Berl.G. spricht nur von dem Ladenpreis, ohne die Frage der Festsetzung mehrerer Ladenpreise für verschiedene Ausstattungen des Werkes zu erwähnen. Damit ist auch nicht gesagt, daß es nach dem Gesetz nur eine Art von Ladenpreis geben sollte; ebensowenig bestimmt das der Vertrag der Parteien.

Das Schiedsgericht ist sich vollkommen bewußt, daß § 21 Berl.G. kein zwingendes, sondern nur ergänzendes Recht enthält; aber seine Regeln müßten hier mangels vertraglicher Bestimmung zur Anwendung kommen. Es wäre nun möglich, daß das Gesetz dem Verleger nur das Recht auf Festsetzung eines Ladenpreises geben wollte mit der Folge, daß der Ladenpreis für andere Ausgaben nicht in seinem Belieben stände. Aber auch aus den Vorarbeiten zum Verlagsgesetz, das im wesentlichen nur den Niederschlag des im Verkehr herausgebildeten Gewohnheitsrechts darstellen soll, ergibt sich nicht, daß etwa der Verleger nur einen Ladenpreis, etwa für das ungebundene Exemplar, festsetzen könne, und daß daraus sich der Ladenpreis für gebundene Exemplare ohne weiteres ergebe. Es ist eine bekannte Tatsache, daß auch schon vor Erlaß des Verlagsgesetzes verschiedene Ladenpreise für das gebundene und für das broschierte Exemplar

üblich waren, wobei keineswegs eine feste Regel für die zulässige Spanne zwischen beiden Ladenpreisen bestand. Diese Frage hat deshalb das Gesetz offenbar nicht regeln wollen, weil die Aufstellung einer zuverlässigen Regel nicht möglich erschien. Grundsätzlich ist deshalb der Verleger berechtigt, auch darüber zu entscheiden, welchen Aufschlag er für das gebundene Exemplar oder für eine sonstige bessere Ausstattung des Werkes gegenüber dem Ladenpreis des broschierten Exemplars festsetzen will. Man wird das in der Regel dem Verleger auch ruhig überlassen können, da sein eigenes Interesse einen vernünftigen Ausgleich zwischen den verschiedenen Ladenpreisen der verschiedenen Ausstattungen fordert: zu hohe Preise würden den Absatz verhindern, zu niedrige Preise einen Gewinn unmöglich machen.

Indessen darf auch die Freiheit des Verlegers in der Festsetzung des Ladenpreises nicht in Willkür ausarten. Auch für das Verlagsrecht gelten die Grundsätze von Treu und Glauben und erfordern, daß der Verleger die berechtigten Interessen des Verfassers berücksichtigt, welche in gleicher Weise mit einem zu hohen wie mit einem zu niedrigen Ladenpreis unvereinbar sind, zumal wenn das Honorar in Prozenten vom Ladenpreis festgesetzt ist. Damit wird nicht etwa einem Mitbestimmungsrecht des Verfassers bei der Festsetzung des Ladenpreises das Wort geredet. Ein Einspruchsrecht des Verfassers kann nur in Frage kommen, wenn die Festsetzung des Ladenpreises dem Verfasser gegenüber offenbar unbillig ist.

Ein solcher Fall kann bei der Festsetzung mehrerer Ladenpreise besonders dann vorliegen, wenn der Verleger vorwiegend mit dem Absatz gebundener Exemplare rechnet, der Verfasser aber dagegen sein Honorar nur nach dem Ladenpreise der broschierten Exemplare zu erhalten hat, die Spanne zwischen den beiden Ladenpreisen aber unverhältnismäßig groß ist. Dann kann man sagen, daß der Verleger den unbedeutenden Umsatz in broschierten Exemplaren in Kauf nimmt, weil er an den gebundenen Exemplaren genug verdient, während der Verfasser nur nach dem Ladenpreis der broschierten Exemplare honoriert und durch dessen ungewöhnliche Festsetzung in seinem Honorar in unzulässiger Weise herabgedrückt wird. Eine solche Methode ist mit Treu und Glauben und mit dem die Grundlage des Verlagsverhältnisses bildenden Vertrauensverhältnis zwischen Verleger und Verfasser unvereinbar und berechtigt den Verfasser zum Rücktritt, weil ihm dann infolge des vertragswidrigen Verhaltens des anderen Teils eine Fortsetzung des Verlagsverhältnisses nicht mehr zugemutet werden kann.