

Einen solchen Tatbestand behauptet der Kläger. Die Beklagte hält dem entgegen, daß der Kläger sich mit der von ihr getroffenen Festsetzung zwar nicht einverstanden erklärt, aber abgefunden habe; denn er habe nach seinem ursprünglichen Widerspruch und dessen Zurückweisung drei Jahre lang nichts unternommen, auch die ihm gezahlten Beträge widerspruchslos angenommen. Dieser Auffassung kann sich das Schiedsgericht nicht anschließen. Der Schriftsteller ist in der Regel weder kaufmännisch geschult noch steht er dem Verleger nach Vertragsabschluß ganz frei gegenüber; man kann sein Verhalten daher nur gerecht beurteilen, wenn man diese Umstände berücksichtigt. In dem Schweigen des Klägers nach fruchtlosem Widerspruch gegen eine seiner Ansicht nach ungenügende, dem Vertrag nicht gerecht werdende Honorierung läßt sich eine Billigung des Verhaltens der Beklagten nicht finden; auch die widerspruchslose Annahme von Zahlungen kann als Billigung hier nicht aufgefaßt werden. Im vorliegenden Falle könnte nur eine ausdrückliche Erklärung des Klägers als Einverständnis mit den beanstandeten Ladenpreisfestsetzungen der Beklagten gewertet werden.

Es kommt deshalb darauf an, ob die von der Beklagten festgesetzte Spanne zwischen dem Ladenpreise des broschierten und dem des gebundenen Exemplars unverhältnismäßig groß ist. Denn darüber besteht nach den eigenen Angaben der Beklagten kein Zweifel, daß das Werk überwiegend in gebundenen Exemplaren verkauft wird. Dann erregt allerdings die Tatsache Bedenken, daß die Ladenpreise zunächst 4.— Mk. und 8.— Mk., seit 1. September 1926 aber 3.50 Mk. und 7.— Mk. betragen, weil die Spanne 100 Prozent vom Ladenpreise des broschierten Exemplars ausmacht. Die Vermutung spricht daher dafür, daß die Beklagte zum alleinigen Nachteil des Klägers den Ladenpreis für das broschierte Exemplar offenbar unbillig festgesetzt hat. Deshalb war es Sache der Beklagten, nachzuweisen, daß sie sich bei ihrer Ladenpreisfestsetzung innerhalb der Grenzen einer vernünftigen Kalkulation gehalten hat. Die Beklagte hat diesen Beweis zu führen versucht; das Ergebnis kann aber sehr zweifelhaft erscheinen.

Die Beklagte rechnet mit sehr hohem Sortimentsrabatt und sehr hohen Verlagsunkosten, die aber offenbar den tatsächlichen Verhältnissen annähernd entsprechen. Sie muß ferner mit dem sehr hohen und gegenwärtig ganz ungewöhnlichen Honorar von 20 Prozent rechnen. Das alles sind Umstände, die nicht außer acht gelassen werden dürfen. Sie rechtfertigen eine Spanne, die sich mindestens der oberen Grenze der üblichen Preisspannen nähert. Damit ist jedoch eine Spanne von 100 Prozent nicht allein zu rechtfertigen. Trotzdem liegen hier Umstände vor, die die Rücktrittserklärung des Klägers nicht berechtigt erscheinen lassen.

Die aufgestellten Kalkulationen sind vom Schiedsgericht nachgerechnet und sind rechnerisch richtig, ergeben auch, daß die Beklagte die allgemein üblichen Grundsätze bei der Aufstellung von Kalkulationen beachtet hat. Dabei ergibt sich, daß man im Verlagsbuchhandel allgemein von dem Ladenpreise des broschierten Buches auszugehen für notwendig hält und danach den Preis des gebundenen Exemplars unter Beachtung des hieraus sich ergebenden Honorars ermittelt. Der Ladenpreisunterschied wird dabei um so größer werden müssen, je höher der Prozentsatz des Honorars ist. Ob diese Methode, bei der der Ladenpreisunterschied den Unterschied der Herstellungskosten um ein Vielfaches übersteigt, auf die Dauer haltbar ist, kann zweifelhaft erscheinen.

Einen groben Verstoß gegen die übernommenen Vertragspflichten, sodaß dem Kläger nach Treu und Glauben die Fortsetzung des Vertrages nicht zugemutet werden könne, kann man der Beklagten aber nicht vorwerfen, wenn sie nur das getan hat, was im Verlagsbuchhandel allgemein üblich ist und bisher durch eine bessere Methode der Honorarberechnung noch nicht ersetzt werden konnte, zumal da im vorliegenden Falle als erwiesen anzusehen ist, daß die Beklagte sich mit einem bescheidenen Gewinn begnügte. Dazu kommt, daß heute Ladenpreisdifferenzen

von 80—100 Prozent keine allzu große Seltenheit sind; das ist nicht nur durch das von der Beklagten vorgelegte Material belegt, sondern auch sonst dem Schiedsgericht bekannt.

Es läßt sich allerdings nicht verkennen, daß auf diese Weise dem Verleger ein Mittel in die Hand gegeben ist, um durch die Festsetzung der verschiedenen Ladenpreise das Honorar des Verfassers auf einen für den Verleger tragbar erscheinenden Prozentsatz herabzudrücken. Einen den Vertragszweck gefährdenden Verstoß gegen Treu und Glauben kann das Schiedsgericht darin aber doch nicht erblicken. Bei einem im Verhältnis zu der geringen Auflage ungewöhnlich hohen Honorar erscheint nach Ansicht des Schiedsgerichts auch eine ungewöhnliche Spanne zwischen dem Ladenpreis des broschierten und dem des gebundenen Exemplars nicht ungerechtfertigt und deshalb nicht als vertragswidrig.

Nach Ansicht des Schiedsgerichts kann, solange es üblich bleibt, das Honorar des Verfassers vom Ladenpreis des broschierten Exemplars zu berechnen, eine mit dem Vertragswillen des Verfassers kaum noch vereinbare praktische Auswirkung der herrschenden Methode nur dadurch vermieden werden, daß dem Verleger nur das Recht im Vertrage belassen wird, den Ladenpreis des broschierten oder des gebundenen Exemplars zu bestimmen und daß der Ladenpreis für die andere Ausstattung nach einem bestimmten Schlüssel ermittelt wird.

Indessen erscheint es zweifelhaft, ob überhaupt die Honorarberechnung nach dem Ladenpreis unter den heutigen Verhältnissen noch empfehlenswert ist. Der Verfasser soll nach allgemeiner Ansicht ein angemessenes Honorar erhalten. Dabei kommt natürlich eine Honorierung nach der Arbeitsleistung nicht in Frage, da für deren Bewertung alle notwendigen Unterlagen zunächst fehlen. Aber die Vertragsparteien des Verlagsvertrages stehen in einem gesellschaftsähnlichen Verhältnis, bei dem keine Partei allein gewinnen soll, bei dem mindestens eine möglichst gerechte Verteilung des beiderseitigen Risikos anzustreben ist. Zur Vermeidung einer vom Verfasser als ungerecht empfundenen, aber durch die Kalkulation des Verlegers bedingten und gerechtfertigten Ladenpreisfestsetzung dürfte daher nur ein Ausweg möglich sein: Beteiligung des Verfassers am Bruttoerlös derart, daß sein Honorar in einem Prozentsatz vom Bruttoerlös des Verlegers berechnet wird, sodaß die Beteiligung am wirklichen Ertrag den Beteiligten in einem von vornherein feststehenden Verhältnis anteilig zufließt. . . .

(Mitgeteilt vom Obmann des Schiedsgerichts,
Kammergerichtsrat Dr. Pinzger, Berlin.)

Das Gutachtenwerk des Herrn Justizrat Dr. Hillig.

Die seit Jahren von zahlreichen Verlegern gewünschte Sammlung und systematische Ordnung der wichtigsten von Herrn Justizrat Dr. Hillig für die Mitglieder des Deutschen Verlegervereins erstatteten Gutachten ist soeben erschienen. (Siehe Anzeige auf Seite 8661 dieser Nummer.) Das Werk hat den Titel

385 Gutachten
über urheberrechtliche, verlagsrechtliche
und verlegerische Fragen.

Es umfaßt auf 30 Bogen gr. 8^o eine Auswahl der in den Jahren 1924 bis Anfang 1928 erstatteten Gutachten in sachlicher Anordnung und mit einem ausführlichen Schlagwortverzeichnis. Ein geringer Teil der Gutachten ist bereits in diesen Mitteilungen des Deutschen Verlegervereins veröffentlicht.

Das Gutachtenwerk bildet für jeden Verleger einen Ratgeber und ein unentbehrliches Handwerkszeug, da erfahrungsgemäß sich die gleichen Tatbestände und Fragen häufiger wiederholen. In zahlreichen Fällen wird der Besitz und das Studium dieses Nachschlagewerkes die Einholung eines besonderen Gutachtens unnötig machen.

In Leinen gebunden Preis 17.50 Mark netto.

Die Geschäftsstelle
des Deutschen Verlegervereins.