

Verkaufswert hatten, überhaupt unlauter im Sinne des UWG. und deshalb unzulässig, denn ihre Gewährung bedeutet Schleuderei. (Es braucht hier nur in aller Kürze auf die Ausführungen in den Kommentaren von Callmann und Rosenthal zum UWG. verwiesen zu werden.)

Für preisgebundene Waren war also eigentlich ein neues Gesetz nicht notwendig; es genügte für sie die Anwendung des UWG. Das ist auch die Meinung von Senatspräsident a. D. Dr. Baumbach in Jur. Wochenschrift 1931, Heft 7, S. 449. Ob nun die RD. für die Anwendung der bisherigen Rechtsgrundsätze auf preisgebundene Waren eine Wandlung gebracht hat, wird noch zu untersuchen sein. Jedenfalls hielt der Gesetzgeber aus den eingangs angeführten Gründen die gesetzliche Regelung für zweckmäßig und notwendig. Dabei ging er den umgekehrten Weg wie die Rechtsprechung: er erließ ein allgemeines Zugabeverbot, durchlöcherte es aber mit Ausnahmen. Sein Ziel war, auf diese Weise Rechtsicherheit zu schaffen, welche nach Ansicht vieler nicht bestand. Weil er aber nach verschiedenen Richtungen Rücksicht zu nehmen hatte — insbesondere auf die Zugabenindustrie; man wollte nicht durch ein radikales Zugabeverbot eine Reihe weiterer Arbeitsstätten zum Erliegen bringen (so Klauer S. 19) — brachte er kein radikales Zugabeverbot, sondern schuf ein Gesetz mit Januskopf. Die Zugabegegner erhielten das Verbot, die Zugabefreunde die Ausnahmen vom Verbot. So stellt sich das Ganze im Endergebnis höchstens als eine Erschwerung der Zugabegewährung dar, keineswegs aber als eine Unterbindung unlauterer Zugaben. Im Gegenteil: Das Kriterium der Lauterkeit scheidet nach dem Gesetz völlig aus. Die Ausnahmen sind rein schematisch aufgeführt. Trifft der Tatbestand einer der Ausnahmen zu, so ist die Zugabe erlaubt, auch wenn sie nach Lage des Falles unlauter sein sollte. Klauer (S. 17) ist zwar anderer Ansicht. Er meint, daß manche Fälle in Anwendung des UWG. anders zu beurteilen sein werden als nach der starren Regelung in der RD. Ich habe aber starke Zweifel, ob die Rechtsprechung diesen Weg nehmen wird.

Es würde zu weit führen, auf die Ausnahmen im einzelnen einzugehen. Ich darf hierfür auf meinen früheren Aufsatz im Börsenblatt verweisen. Einige Unterschiede bestehen aber zwischen Entwurf und endgültigem Gesetz, auf die ihrer Wichtigkeit wegen hingewiesen werden muß. Die RD. verbietet Zugaben und gewährt die Ausnahmen »im geschäftlichen Verkehr«. Im Entwurf hieß es: »im Einzelhandel«. Der Unterschied ist, daß Einzelhandel die Warenabgabe an die letzte Hand ist; »geschäftlicher Verkehr« erfaßt dagegen auch den Umsatz vom Fabrikanten zum Großhändler und vom Großhändler zum Kleinhändler. Es wäre nun geradezu eine Groteske, wenn einer auf den Gedanken käme, daß etwa die Erhöhung des Rabattes für den Kleinhändler bei größerem Bezuge Zugabe wäre, weil § 1 b der RD. von Zugaben spricht, die in einem bestimmten oder auf bestimmte Art zu berechnenden Geldbetrage bestehen; oder daß das buchhändlerische Partieexemplar als Ausnahme vom Zugabeverbot anzusehen wäre, weil es in § 1 c heißt, daß Zugaben zulässig sind, wenn es sich um Waren in einer bestimmten oder auf bestimmte Art zu berechnenden Menge handelt. In beiden Fällen handelt es sich selbstverständlich um Preisermäßigungen und nicht um Zugaben. So auch Elster S. 45*).

Geblichen ist aus dem Entwurf, daß jede Zugabe erlaubt ist, wenn der Gewährende sich erbietet, an Stelle der Zugabe einen festen von ihm ziffernmäßig zu bezeichnenden Geldbetrag bar auszusahlen. Nur schreibt die RD., über den Entwurf hinausgehend, noch vor, daß der Geldbetrag nicht geringer als der *Einstandpreis* der Zugabe sein darf. Ich muß hier davon absehen, den schwierigen Begriff des Einstandspreises festzulegen oder auch nur zu untersuchen. Wer sich darüber ein Bild machen

*) Elster, Zugabenverordnung. Walter de Gruyter & Co., Berlin 1932. Guttentag'sche Sammlung Nr. 37 a. Diese Arbeit ist bestens zu empfehlen. Sie ist für den praktischen Gebrauch vielleicht manchmal etwas zu weiträumig. Dr. Elster ist wie sonst so auch hier überaus gründlich. Aber die Arbeit ist doch systematisch gut übersichtlich, behandelt eingehend das Für und Wider und berücksichtigt buchhändlerische Fragen.

will, sei auf Klauer S. 37 und Elster S. 52 verwiesen. Diese Ausnahme verkehrt das Zugabeverbot ins Gegenteil. So sagt denn auch Klauer (S. 37), daß diese Ausnahme der Zugabe einen weiten Spielraum lasse; der Zwang, nicht unwesentliche Bar-mittel für Käufer, die den Geldbetrag der Zugabe vorziehen, bereithalten zu müssen, werde einer Übersteigerung des Zugabewesens entgegenwirken und es in den Grenzen eines realen, das Publikum nicht irreführenden Wettbewerbs halten.

Der Buchhandel kann dem Streit, der sich gerade aus dieser Bestimmung und aus einigen anderen der RD. mit Sicherheit ergeben wird, ruhig entgegensehen; denn ihn berührt er nur in geringem Maße. Alles das, was die RD. vorschreibt, gilt nur für nicht preisgebundene Waren, für Gegenstände des Buchhandels also nur, soweit sie nicht mehr Ladenpreisgeschäft sind, z. B. für Antiquariat. Dagegen bleibt es für preisgebundene Waren, also auch für Ladenpreisgeschäfte Gegenstände des Buchhandels, bei der bisherigen Regelung. Für sie gilt das generelle Verbot, welches die Rechtsprechung in Anwendung der Grundsätze des UWG. für Markenartikel aufgestellt hat. Sowohl Waren wie Leistungen (Rabattmarken, Gutscheine, Gutschriften, Gewährung übermäßig langer, das handelsübliche Maß überschreitender Zahlungsfristen und andere Vorteile) als Zugabe sind darnach unzulässig, weil sie die organisatorische und die durch Revers geschaffene Bindung des Sortimenters verletzen. Nur solche Zugaben, die lediglich der Werbung dienen und ihrer Natur nach nicht zum Verkauf bestimmt sind, dürfen nach § 8, Ziff. 1 der buchhändlerischen Verkaufsordnung Verwendung finden. Schülerkalender — darauf sei im Zeitpunkt des Schulbuchgeschäftes besonders hingewiesen — gehören nicht zu solchen erlaubten Zugaben; denn sie sind ihrer Natur nach zum Verkauf bestimmt.

Hervorzuheben ist noch, daß die Bestimmungen der RD. über das Zugabewesen erst am 9. Juni 1932 in Kraft treten. Man hielt eine Übergangszeit für notwendig, um laufende Verpflichtungen zu erfüllen und um insbesondere den Zugabeartikel-fabrikanten Zeit zur Umstellung zu geben.

2. Ausverkaufswesen.

Auf diesem Gebiete hat die Versteifung der wirtschaftlichen Lage zu außerordentlichen Mißständen geführt; es braucht nur an die zahlreichen Notkündigungen der letzten Zeit erinnert zu werden, die regelmäßig einen Ausverkauf wegen Umzugs zur Folge hatten. Die bisherige Bestimmung des § 7 UWG. war nur ein Blankettgesetz, das die Durchführung der Ausverkäufe in die Hände der Verwaltungsbehörden legte. Unter der Bezeichnung Ausverkauf liefen die verschiedensten Veranstaltungen; es wurde mit diesem Begriff argster Mißbrauch getrieben. Auch die Rechtsprechung kam nicht recht durch und zeigte ein ziemlich uneinheitliches Bild. So geht es doch sehr weit, wenn das Reichsgericht in seiner Entscheidung vom 12. Juni 1931 (II, 479/30) in einem Angebot »Oberhemden, angestaubt, in großen Mengen weit unter Preis« einen Ausverkauf erblickt und wenn es zur Begründung hierfür darauf verweist, daß in Berücksichtigung der besonderen Umstände des Einzelfalles die Verhältnisse in einem großen Warenhaus anders zu beurteilen sind als in einem Detailgeschäft.

Es war eine scharfe Trennung zwischen Ausverkäufen, Saison- und Inventur-Ausverkäufen und sonstigen Veranstaltungen notwendig. Wenn ein Geschäftsmann verstaubte Waren abtöft, wenn er wegen baulicher Änderungen, wegen Verlegung des Geschäftes, wegen Auseinandersetzung mit den Mitinhabern räumen will, so sind das die verschiedenartigsten Gründe, die sich nicht einfach mit dem Begriff Ausverkauf decken lassen. Ausverkauf darf und soll nur sein, was der Name besagt: ein Verkauf zwecks Aufgabe. Deshalb bestimmt nunmehr auch die neue Regelung in der durch die RD. gebrachten Neufassung in § 7 UWG., daß als Ausverkäufe nur solche Veranstaltungen durchgeführt werden dürfen, die ihren Grund entweder in der Aufgabe des gesamten Geschäftsbetriebes oder des Geschäftsbetriebs einer Zweigniederlassung oder in der Aufgabe einer einzelnen Warengattung haben. Neben der Aufgabe der Warengattung steht der Verkauf zwecks Räumung eines bestimmten Warenvorrats (§ 7 a). Das ist dann aber kein Ausverkauf mehr und darf auch nicht mehr