



This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

- + *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.
- + *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.
- + *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.
- + *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at <http://books.google.com/>



Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

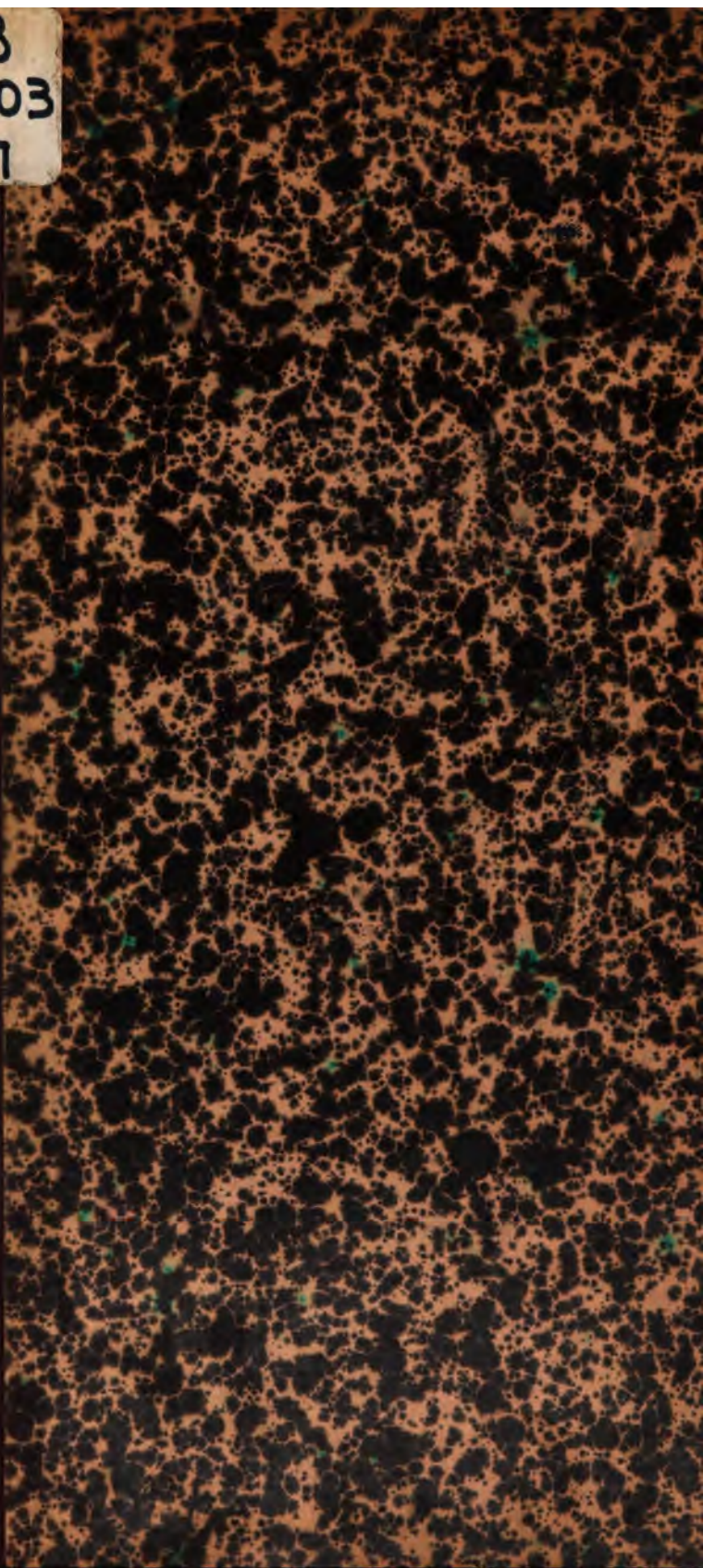
Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

- + *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.
- + *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.
- + *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.
- + *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter <http://books.google.com> durchsuchen.

B
6703
17



B 6703.17



Harvard College Library

FROM

By exchange of
duplicates.

3 November, 1891.

VI-7617

Die
Rechtsverhältnisse des Sortimentsbuchhändlers.

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR ERLANGUNG DER DOCTORWÜRDE

BEI DER

JURISTISCHEN FACULTÄT

DER

UNIVERSITÄT GIESSEN

EINGEREICHT VON

PAUL IKIER

REFERENDAR IN SCHWEDT A. O.

BERLIN.

DRUCK VON M. DRIESNER, KLOSTERSTR. 50.

1890.

~~VI. 7647~~

B6703.17 Harvard College Library,

Nov. 3, 1891.

By Exchange.

LITTERATUR.

- Brinz, Kritische Blätter civilistischen Inhalts No. 1. 1852.
Buchhändlerische Verkehrsordnung, Leipzig. 1888.
H. Buhl in Goldschmidts Zeitschrift für Handelsrecht, Band XXV
S. 142—180. „Das Konditions-geschäft im deutschen Buchhandel.“
zitiert: Buhl.
Cosack, Lehrbuch des Handelsrechts. 1888.
Dernburg, Pandekten, II. Band. 1886.
Endemann, das deutsche Handelsrecht, 3 Auflage. 1876.
Endemann, Handbuch des deutschen Handels-, See- und Wechsel-
rechts, III. Band S. 738—741. 1884. zitiert Endemann, Handbuch.
K. Friedrichs in No. 68 des Börsenblatts für den deutschen Buch-
handel vom 24. März 1890: „Metakritik zu dem Gutachten von
Aug. Schürmann“ in No. 58 dieses Blatts.
Gengler, Lehrbuch des praktischen deutschen Privatrechts. 1852.
Band I S. 468 f.
Goldschmidt in seiner Zeitschrift für Handelsrecht, Band XXXIII:
Kritik über Weidlings „das buchhändlerische Konditions-
geschäft“, S. 491—494.
Häpe in der Allgemeinen Presszeitung von 1844 No. 57—60: „Auf
wessen Gefahr lagern Novitäten, Disponenden und andere
à condition gemachte Sendungen?“
Hecht in Goldschmidts Zeitschrift für Handelsrecht, Band XII
S. 319—323: „Aug. Schürmanns die Usancen des deutschen
Buchhandels und der ihm verwandten Geschäftszweige“, 1. Auf-
lage. zitiert: Hecht.
R. Koch, Sortimentbuchhandel in F. v. Holtzendorffs Rechtslexikon,
III. Band I. Hälfte. 1881. S. 709—711.
F. H. Meyer, die Organisation und der Geschäftsbetrieb des deut-
schen Buchhandels. 1874, zitiert: Meyer.
Pöhls, Darstellung des Handelsrechts, Band I. 1828. S. 241 f.
v. Savigny, System des römischen Rechts, III. Band. 1840.
Schellwitz, Sortimentbuchhandel in Weiskes Rechtslexikon. 1840.
II. Band S 498—499.
Schürmann, die Entwicklung des deutschen Buchhandels zum
Stand der Gegenwart. 1880. zitiert: Schürmann, Entwicklung.
Schürmann, Magazin für den deutschen Buchhandel. 1875. zitiert:
Schürmann, Magazin.

Schürmann, die Usancen des deutschen Buchhandels. 1881. 2. Auflage. zitiert: Schürmann, Usancen.

In demselben Band: Schürmann, Grundordnung des deutschen Buchhandels nach seinen herrschenden Bräuchen. zitiert: Schürmann, Grundordnung.

Thöl, das Handelsrecht, I. Band II. Abteilung. 1876.

O. v. Wächter in Goldschmidts Zeitschrift für Handelsrecht, Band II S. 479—544: „Das Rechtsverhältnis zwischen dem Verleger und dem Sortimentsbuchhändler über die à condition gegebenen Artikel“. zitiert: Wächter.

Konrad Weidling, das buchhändlerische Konditionsgeschäft. 1885.
Windscheid, Lehrbuch des Pandektenrechts. 5. Auflage. II. Band. 1882.

Die
Rechtsverhältnisse des Sortimentsbuchhändlers.

§. 1.

**Welches Recht bietet die Grundlage für die Beurteilung
der Sortimentsbuchhandelsgeschäfte?**

Bis zu dem heutigen Tage haben die Gesetzgebungen in Deutschland eine eingehende genaue Fixierung der rechtlichen Grundsätze des Buchhandels nicht geliefert, obwohl gerade dieser Handelszweig vermöge seiner eigentümlichen Organisation und seiner zum grossen Teil eigenartig entwickelten Geschäftsformen eine durchaus exceptionelle Stellung im Rechts- und Geschäftsleben einnimmt. Das allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch beschränkt sich darauf, im Artikel 272 Absatz 5 die Verlags- und sonstigen Geschäfte des Buch- und Kunsthandels als Handelsgeschäfte zu erklären, wenn sie gewerbmässig betrieben werden. Es kommen daher bei der rechtlichen Beurteilung der Geschäfte des Buchhandels zunächst die Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs über den Handel zur Anwendung und soweit diese nicht ausreichend sind, nach Artikel 1 des Handelsgesetzbuchs die des Handelsgewohnheitsrechts und demnächst des allgemeinen bürgerlichen Rechts. Nach Artikel 278 des Handelsgesetzbuchs hat nun aber „der Richter bei Beurteilung und Auslegung der Handelsgeschäfte den Willen der Kontrahenten zu erforschen und nicht an dem buchstäblichen Sinne des Ausdrucks zu haften“ und hier sind dann nach Artikel 279 die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche in Beziehung auf die Bedeutung und Wirkung von Handlungen und Unterlassungen zu berück-

sichtigen. Während also die auf der *opinio iuris* beruhenden Satzungen des Handelsgewohnheitsrechts nur überall da Platz greifen, wo das Handelsgesetzbuch keine Bestimmungen, weder absolute noch dispositive, getroffen hat — hier allerdings an erster Stelle, so dass das Handelsgewohnheitsrecht auch das allgemeine bürgerliche Recht abzuändern imstande ist —, können die bloss thatsächlich im Handelsverkehr geltenden „auf der reinen *opinio utilitalis* und dem Grundsatz blosser Konvenienz basierenden“¹⁾ Geschäftsgebräuche oder Usancen, welche als Interpretationsmittel für den beim Vertragsschluss vorhandenen, aber nicht ausdrücklich erklärten Willen dienen, sogar dispositive Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs abändern. Neben diesen bloss thatsächlichen Usancen, welche, soweit und weil von den Vertragsschliessenden nichts anderes ausgemacht ist, als stillschweigende Willensäusserung gelten²⁾, kommen als erkennbar gewollte Vertragsbedingungen³⁾ im Buchhandel noch die von Buchhändlervereinen öffentlich bekannt gemachten oder von einzelnen Buchhändlern ihren einzelnen Kunden mitgeteilten als *leges contractus*⁴⁾ für den Verkehr mit ihrer Firma aufgestellten Bestimmungen in Betracht, aber nur für die Fälle, in denen auf Grund dieser Bestimmungen Geschäfte abgeschlossen werden⁵⁾. Es ist also, um das Vorhergesagte kurz zusammenzufassen, das Handelsgesetzbuch ergänzt in erster Linie durch das Handelsgewohnheitsrecht, in zweiter Linie durch das allgemeine bürgerliche Recht, erweitert und hinsichtlich seiner dispositiven Bestimmungen zum Teil abgeändert durch die Gebräuche im buchhändlerischen Geschäftsverkehr, was der juristischen Beurteilung der Rechtsverhältnisse des Buchhandels zur Grundlage dienen muss.

Die Geltung und Bedeutung der vom gewöhnlichen Geschäftsleben abweichenden buchhändlerischen Usancen zeigt sich

¹⁾ Weidling, das buchhändlerische Konditionsgeschäft S. 45.

²⁾ Weidling, a. a. O. S. 36.

³⁾ Goldschmidt, Zeitschrift für Handelsrecht, Band XXXIII. S. 491.

⁴⁾ Weidling, a. a. O. S. 46.
Buhl S. 147.

⁵⁾ Weidling, a. a. O. S. 47 f.

am häufigsten und tritt am deutlichsten hervor bei den Geschäften des Sortimentsbuchhändlers, dessen Rechtsverhältnisse in Folgendem einer eingehenden Prüfung unterworfen werden sollen. Der Sortimentsbuchhändler, auch Sortimenter genannt, hat den Vertrieb der vom Verleger in den Handel gebrachten Artikel zu bewirken, er hat also den kaufmännischen Teil des Geschäfts zu betreiben, im Gegensatze zum Verleger als Fabrikanten¹⁾. Der Sortimenter ist also die Mittelsperson zwischen Verleger und Publikum, und es ist deshalb auch eine zweifache Geschäftsthätigkeit des Sortimenters zu unterscheiden, nämlich die, welche ihn vermöge des Einkaufs der Waren in Beziehung zum Verleger und die, welche ihn beim Verkauf in ein Verhältnis zu dem kaufenden Publikum bringt. Im Anschluss hieran scheint sich die Behandlung der Rechtsverhältnisse des Sortimenters auf die beiden Geschäftsverhältnisse desselben 1) zum Verleger, 2) zum Publikum erstrecken zu müssen. Da indes der Verkehr zwischen Sortimenter und Publikum in den gewöhnlichen Rechtsformen stattfindet²⁾ und aus den zwischen beiden Teilen geschlossenen Geschäften dem Sortimenter nicht andere Rechte und Pflichten erwachsen, wie jedem andern Kaufmann aus den beim Vertriebe seiner Waren erfolgten Geschäften, so können wir das Verhältnis zwischen Sortimenter und Publikum aus dem Rahmen unserer Betrachtung ausscheiden und uns auf die Untersuchung der Rechtsverhältnisse zwischen Sortimenter und Verleger beschränken, wie sie sich in dem Geschäftsverhältnis beider hinsichtlich der einzelnen von ihnen abgeschlossenen Geschäfte ergeben, und zwar wollen wir dies in der Weise thun, dass wir zuerst ein Bild der äusseren Formen des Geschäftsverkehrs zwischen Sortimenter und Verleger, wie er sich usanziell entwickelt hat, geben, um dann auf Grund dieses feststehenden Materials die juristische Natur des Geschäftsverhältnisses und der aus demselben für beide resultierenden Rechte und Pflichten zu prüfen.

¹⁾ Schellwitz, Sortimentsbuchhandel in Weiskes Rechtslexikon 1840, II. Band, S. 498.

²⁾ Cosack, Lehrbuch des Handelsrechts, S. 286.

§. 2.

Äussere Form des Geschäftsverkehrs zwischen Sortimentern und Verleger.

Bezugsweisen der Ware.

Der Sortimenter bezieht seinen Bedarf vom Verleger entweder „gegen bar“ oder „in Rechnung“. Während beim Bar-kauf die beiderseitigen Leistungen Zug um Zug vor sich gehen, durch welche das Rechtsgeschäft abgeschlossen ist, gilt für alle Lieferungen in Rechnung die Leipziger Ostermesse des dem Lieferungsjahre folgenden Jahres als handelsübliche Zahlungszeit. Die Lieferung „in Rechnung“ kann erfolgen „fest“ und „à condition“ oder „pro novitate“. Bei Geschäften in fester Rechnung wird der Käufer bei Übergabe der Bücher durch die Kreditierung des Kaufpreises auch nach gemeinem Recht sofort Eigentümer derselben; es finden somit auf Fest- wie Bar-Geschäfte die allgemeinen Grundsätze des Warenkaufs Anwendung. Anders ist es bei den vom Verleger à condition d. h. auf Rücksendung oder pro novitate, d. h. auf Neuigkeiten bewirkten Sendungen, welche dem Sortimenter mit der Auflage zugehen, sie entweder binnen der handelsüblichen Frist zurückzusenden oder den Preis zu zahlen. Das durch solche Sendungen zustande kommende Geschäft nennt man Konditions-Geschäft. Ein praktischer Unterschied zwischen à condition und pro novitate Sendungen besteht nur insofern, als 1) à condition Sendungen nur auf ausdrückliches Verlangen, pro novitate Sendungen hingegen auch auf generelles Ersuchen oder sogar gänzlich unverlangt ausgeführt zu werden pflegen, in welchem letzterem Falle erst durch Annahme seitens des Sortimenters das Konditions-geschäft perfekt wird¹⁾, 2) à condition auch ältere Artikel bezogen werden können, pro novitate natürlich nicht. Die Artikel, welche dem Verleger auf Grund eines Konditions-geschäfts zurückgeschickt werden, heissen Remittenden.

¹⁾ Weidling, a. a. O. S. 17.

§ 3.

Transportkosten.

Die dem Sortimenter bei Remissionsartikeln für den Versuch des Absatzes gesetzte Zeit kann nicht willkürlich vom Verleger abgeändert werden. Der erstere hat vielmehr einen wohlbegründeten Anspruch darauf, die betreffenden Bücher die ganze Zeit hindurch zum Verkauf zu behalten, weil ihm dieselben auch erhebliche Aufwendungen an Geld verursachen. Letzteres ist zum teil auf die eigentümliche Organisation des deutschen Buchhandels zurückzuführen. Der ganze buchhändlerische Geschäftsverkehr Deutschlands hat zum Zentralpunkt Leipzig, wo jeder Verleger und Sortimentter seinen Kommissionär haben muss, wenn er an den Vorteilen der einheitlichen Geschäftsbedingungen des Buchhandels teilnehmen will¹⁾. Die Bestellungen gehen durch die Hand des Sortimentterkommissionärs an den Verlegerkommissionär und von diesem an den Verleger. Die Ausführung des Auftrags erfolgt auf demselben Wege umgekehrt vom Verleger zum Sortimentter zurück. Nun hat sich usancemässig die Verbindlichkeit des Sortimentterbuchhändlers herausgebildet, die Transportkosten von Leipzig zu tragen, während der Verleger für den Transport bis Leipzig einzustehen hat. Die Remittenden (und Disponenten) muss wiederum der Sortimentter bis Leipzig kostenfrei zurücksenden, wo sie der Kommissionär des Verlegers in Empfang nimmt. Wünscht einer von beiden Teilen, der Sortimentter bei der Bestellung, der Verleger bei der Rücksendung, direkte Lieferung, so hat der betreffende, der von dem gewöhnlichen Wege über Leipzig abweichen will, die Transportkosten ganz zu tragen²⁾.

Auf diesen Auslagen zwecks des Transports der Bücher mit Zurechnung der Vertriebskosten und der dem Leipziger Kommissionär für die Expedierung zustehenden Spesen basiert das unzweifelhafte Recht des Sortimentters, die Remittenden bis zum Abrechnungstermin behalten zu dürfen, allein ausge-

¹⁾ Schürmann, *Entwicklung* S. 302.

²⁾ Schürmann, *Usancen* S. 34.

nommen den Fall, wo der Verleger sogleich bei Abschluss des Vertrages sich das Recht früherer Rückforderung vorbehalten hat¹⁾.

Eine nur scheinbare Abweichung hiervon bestimmt die Buchhändlerische Verkehrsordnung²⁾ im § 31, indem nach ihr „der Sortimenter dem Verlangen des Verlegers, à condition gelieferte Werke im Laufe des Jahres“ — also vor dem usance-mässigen Remissionstermin — „zurückzusenden, thunlichst nachkommen soll“. „Der Verleger ist aber“, heisst es weiter, „falls nicht diesbezüglich ausdrückliche Abmachungen zwischen ihm und dem Sortimenter durch Vorbehalt auf den Begleitfaktoren etc. getroffen sind, nicht berechtigt, die Rücknahme solcher Werke zur Buchhändlermesse zu verweigern.“ Während sich also dieser zweite Satz vollständig unsern Ausführungen anschliesst, scheint der erste Satz den Sortimenter ganz in die Macht des Verlegers zu geben. Die Wirkung dieses ersten Satzes, dass der Sortimenter dem Verleger jederzeit auf Erfordern die Konditionsware zurücksenden muss, ist aber durch das „thunlichst“ in dem Masse abgeschwächt, dass ein praktischer Erfolg dieser Bestimmung für den buchhändlerischen Verkehr ausgeschlossen zu sein scheint, schon aus dem einfachen Grunde, weil die Auslegung dessen, „was unter thunlichst zu verstehen ist“, doch zunächst immer dem Sortimenter zufallen wird. Unseres Erachtens kann die Rechtsunsicherheit durch diese unklare Bestimmung der Buchhändlerischen Verkehrsordnung, — welche die Entscheidung ganz dem subjektiven Ermessen einer Partei und in zweiter Instanz des Richters überlässt, — nur erhöht werden.

§ 4.

Preis und Rabatt.

Diese dem Sortimenter erwachsenden Unkosten, welche im gewöhnlichen Geschäftsverkehr unter Kaufleuten dem Käufer nicht zufallen, erfordern als Äquivalent einen Einkaufspreis,

¹⁾ Buhl S. 155.

²⁾ Buchhändlerische Verkehrsordnung, Leipzig. 1888.

der ihm einen entsprechend höheren Verdienst ermöglicht. Der Verleger bestimmt den Ladenpreis oder Ordinärpreis, der für das Publikum gelten soll, und in Form eines nach Prozenten geregelten Nachlasses oder Rabatts vom Ladenpreise den Netto- oder Buchhändlerpreis, den die Buchhändler zahlen müssen¹⁾. Der Rabatt schwankt mit der Zeit und differiert je nach der Art der Geschäfte, welche abgeschlossen werden. Gegenwärtig gilt fast allgemein als der gewöhnliche Minimalrabatt 25% vom Ladenpreise, wobei der Sortimenter 33 1/3% vom Einkaufspreis verdient. Dieser Rabatt ist der meist auf Konditions- und Novasendungen angewendete. Nur die Gewährung dieses Rabatts von 25% verpflichtet den Sortimenter zum Tragen der Frachtspesen²⁾, im entgegengesetzten Fall erwachsen dem Verleger die Kosten aus dem Transport.

Bei Lieferungen in fester Rechnung wird häufig ein Rabatt von 33 1/3% und bei Bar- und Partiekäufen von 40—50% erzielt. Doch müssen diese Preise besonders ausgemacht sein, widrigenfalls der gewöhnliche Rabatt von 25% angenommen wird. Bei Partiekäufen wird vielfach der Rabatt noch durch Freixemplare erhöht.

§ 5.

Offerte und Acceptation.

Das Kaufgeschäft zwischen Verleger und Sortimenter kommt zustande durch Offerte und Acceptation. Die Offerte kann sowohl vom Sortimenter, als auch vom Verleger ausgehen. Meist erfolgt die Lieferung der Bücher auf Verlangen des Sortimenters. Sein Antrag kann entweder speziell eine Bestellung bei einem bestimmten Verleger auf Lieferung ganz bestimmter Bücher enthalten oder er kann generell gefasst sein. Letztere Art von Anträgen erfolgt entweder durch Versendung von Zirkularen an einzelne Verleger oder durch Mitteilung im „Allgemeinen Adressbuch für den deutschen Buchhandel“. Die generelle Offerte kommt indess nur vor bei Novitäten und zwar

¹⁾ Meyer S. 49.

²⁾ Schürmann, Entwicklung S. 301.

auch hier meist mit einschränkenden Modifikationen, so dass sich z. B. der Sortimentler bereit erklärt, Novitäten nur aus einem oder mehreren näher zu bezeichnenden Gebieten anzunehmen. Ausserdem setzen solche Offerten immer stillschweigend beiderseitige Anerkennung der usancemässigen Bedingungen voraus. Als Novitäten werden hier nur angesehen die im laufenden Kalenderjahre erschienenen und noch nicht zur Versendung gekommenen Artikel. Nicht als Novitäten gelten alte Bücher, die unter neuen Titeln erscheinen, wohl aber neue Auflagen und neu gedruckte Ausgaben¹⁾. Ist die Zahl der gewünschten Exemplare nicht angegeben, so gilt im Zweifel eins als verlangt. Diese generellen Offerten des Sortimenters haben nach den bestehenden Usancen bindende Kraft. Es findet hier nicht etwa das im Artikel 337 des Handelsgesetzbuchs für Offerten zum Verkauf ausgedrückte Grundprinzip, dass allgemein gehaltene Offerten keinen verbindlichen Antrag zum Kauf enthalten, analoge Anwendung.

Der Sortimentler muss auf eine derartige generelle Offerte hin effektuierte Lieferungen annehmen und darf nicht etwa Zahlung der Transportkosten verweigern²⁾. Sind ihm dagegen ohne vorausgegangene Offerte seinerseits Novasendungen zugegangen — welche dann als Offerte des Verlegers aufzufassen sind und daher erst durch Annahme seitens des Sortimenters den zum Vertrage nötigen Konsens herbeiführen und somit das Geschäft perfekt machen — so ist er nicht verpflichtet, selbige anzunehmen, kann sie vielmehr dem Absender zur Disposition stellen oder mit Nachnahme der Rücktransportspesen zurückschicken.

Bei Bestellungen speziell bestimmter Bücher bedient man sich gewisser Formulare: der Wahl- und Verlangzetteln. Die Wahlzettel, welche von den Verlegern versandt werden, bringen Ankündigungen von Neuigkeiten, die nähere Bezeichnung der Artikel, Preis, Bezugsbedingungen, kurz, sie geben dem Sortimentler alles das an, was er zur Erteilung seines Auftrages

¹⁾ Schürmann, Usancen S. 39.

²⁾ Buhl S. 148.

wissen muss¹⁾ und verlangen, dass bei Bestellungen der Name der bestellenden Firma zugeschrieben wird. Es ist eine allgemeine Offerte, welche nach Artikel 337 des Handelsgesetzbuchs für den Verleger nicht rechtsverbindlich ist, so dass die auf Grund eines Wahlzettels gemachte Bestellung nicht als Annahme einer Offerte, sondern als neue Offerte gilt. Die Wahlzettel enthalten demnach nur eine Aufforderung Offerten zu machen. Die Verlangzettel enthalten ausser den für die Aufträge nötigen Bezeichnungen gewisse Vorbehalte für Preisermässigungen und verschiedenartige Bezugsbedingungen²⁾. Was nicht als à condition zu liefern ausdrücklich angeführt ist, gilt als „fest“ bestellt. Ein bedeutungsvoller Unterschied der Verlangzettel von den Wahlzetteln ist darin zu finden, dass auf die Verlangzettel der Name der bestellenden Firma heraufgedruckt, also keine Unterschrift nötig ist, weswegen viel leichter ein Missbrauch mit diesen Formularen getrieben werden kann z. B. durch Unterschlagung solcher Formulare, Ausfüllung derselben und Unterschlagung der auf dieselben folgenden Lieferungen oder durch Fälschung der Exemplare durch Nachdruck und darauf folgende Unterschlagung der Sendungen. Es fragt sich nun, wer im Falle eines solchen Missbrauchs den Schaden trägt. Diese Frage ist im Anschluss an die Ausführungen Weidlings³⁾ und Schürmanns⁴⁾ dahin zu beantworten, dass derjenige, welcher zunächst oder allein imstande ist, den Betrug zu verhüten, als betrogen anzusehen ist und demgemäss allein den Verlust auf sich nehmen muss.

Hat nun also der Verleger Bestellungen auf gefälschte, d. h. vom Betrüger angefertigte Verlangzettel ausgeführt, so ist er, da der Sortimentler als ausserhalb der ganzen auf die Lieferung hinielenden Operation unfähig ist, seinerseits den Erfolg des Betrugsversuchs zu beeinflussen, ganz allein in der Lage, den Betrug zu merken, da bei einer Fälschung

¹⁾ Schürmann, Usancen S. 42.

²⁾ Schürmann, Usancen S. 43.

³⁾ Weidling a. a. O. S. 89.

⁴⁾ Schürmann, Usancen S. 50 - 52.

Schürmann, Magazin 1875. S. 136. 165.

ja immerhin die Möglichkeit vorliegt, sie zu erkennen und er allein ist daher für den Ausfall verantwortlich. Bedient sich dagegen der Betrüger solcher Formulare, welche der Firma des Sortimenters entwendet sind — welche der Sortimenter also ebenso gut selbst, wären sie nicht entwendet, zu Bestellungen hätte benutzen können —, so ist der Verleger ausserstande, die Täuschung zu bemerken, während es vollständig in der Macht des Sortimenters liegt, die Verwendung seiner Verlangzetteln in seinem Geschäftsbetriebe zu überwachen. Man kann es also der eigenen Schuld des Sortimenters zuschreiben, wenn er durch Unterschlagung von Verlangzetteln geschädigt wird¹⁾. Wenn Cosack²⁾ bemerkt, der Verleger müsse in allen Fällen den Schaden tragen, „die für den Missbrauch von Chekformularen geltende Entscheidung sei hier nicht möglich, weil es an einem auf diese Formulare bezüglichen, dem Chekvertrage entsprechenden Vorvertrage zwischen Verleger und Sortimenter fehle“, so scheint er doch vor allen Dingen die besonderen Eigentümlichkeiten des buchhändlerischen Verkehrs nicht zu berücksichtigen, welcher bei seinen leichten freien Geschäftsformen und wegen derselben, einen hervorstechenden Mangel an äusseren Sicherungsmassregeln³⁾ aufweist. Der Verleger ist zwar durch keinen Vertrag verbunden, alle oder gewisse Verlangzetteln anzunehmen und deren Aufträge auszuführen — wie dies bei dem Chekvertrage der Bankier zur Einlösung der Chekformulare ist⁴⁾ —, aber er müsste direkt aufhören, Verleger zu sein, wenn er dies nicht thäte, da die bei weitem meisten Geschäfte, die gemacht werden, Zettelgeschäfte sind, kurz er ist an die Anerkennung der Verlangzetteln thatsächlich ebenso gebunden, wie rechtlich der Bankier an die Einlösung seiner Chekformulare. Es wäre somit unbillig und der Natur des ganzen Geschäftsverkehrs zwischen Sortimenter und Verleger, der hauptsächlich auf dem gegenseitigen Vertrauen und der Gemeinschaft der beiderseitigen

1) Buhl S. 149.

2) Cosack, Lehrbuch des Handelsrechts S. 281.

3) Schürmann, Entwicklung S. 307.

4) Cosack, Lehrbuch des Handelsrechts S. 238 u. 239.

Interessen basiert, durchaus widersprechend, wollte man hier einseitig dem Verleger den Schaden aufbürden. Ausserdem erscheint es angemessen, dass gerade derjenige, welcher sich dieser Formbequemlichkeit der Verlangzetteln bedient, auch für den hieraus resultirenden Schaden einzustehen hat.

Die Acceptation der Offerte des Sortimenters durch den Verleger erfolgt stets stillschweigend durch Ausführung des Auftrages¹⁾ und zwar gilt der Vertrag als perfekt mit Übergabe oder Absendung des Buches an den Sortimenter oder dessen Kommissionär in Leipzig. Die Ausführung des Auftrages muss demselben genau entsprechen. Sie muss insbesondere rechtzeitig geschehen²⁾. Bei Novasendungen ist dazu nötig, dass dieselben allen Konkurrenten desselben Orts gleichzeitig zugehen. Sind der Annahmeerklärung des Auftrags abweichende Bedingungen beigefügt, so gilt diese nicht als Acceptation, sondern als Ablehnung, verbunden mit einer Gegenofferte³⁾.

Vom Sortimenter wird die Offerte des Verlegers acceptiert entweder durch ausdrückliche Erklärung oder durch konkludente Handlungen⁴⁾, z. B. das Invertriebnehmen der Ware. Ob Stillschweigen als Zustimmung gilt, ist nach dem einzelnen Falle zu entscheiden. Im Allgemeinen kann aus dem blossen Schweigen nicht die Annahme gefolgert werden⁵⁾, da keine Verpflichtung besteht, sich über die Annahme zu erklären⁶⁾. Steht aber der Offerent mit dem Oblaten in Geschäftsverbindung und hat er früher solche Novasendungen angenommen, so verlangt die allgemeine und buchhändlerische Praxis für den Fall der Ablehnung sofortigen Protest gegen die Sendung, widrigenfalls Zustimmung angenommen wird⁷⁾.

Zur vertragsmässigen Erfüllung eines Auftrags durch den Verleger gehört nicht allein, dass dieselbe der Offerte genau

¹⁾ Buhl S. 149.

²⁾ Schürmann, Usancen S. 40.

³⁾ H. G. B. Art. 322.

⁴⁾ Buhl S. 151.

⁵⁾ v. Savigny: System des römischen Rechts, Band III § 132. S. 248.

⁶⁾ Endemann, Das deutsche Handelsrecht S. 442 § 94.

⁷⁾ Schürmann Usancen S. 105.

entspreche; es giebt für die Annehmbarkeit der Ware auch Voraussetzungen allgemeiner Natur, welche für alle Lieferungen gelten und daher in der Offerte als selbstverständlich nicht ausdrücklich erwähnt sind. Diese Voraussetzungen betreffen die Beschaffenheit der Ware. Zunächst ist ein prinzipiales Erfordernis, dass die gelieferten Exemplare ungebraucht sind. Hierbei ist nicht die äussere Makellosigkeit massgebend, sondern die blosse Thatsache des Ingebrauchnehmens, um das Buch zu nutzen. Während es also erlaubt ist, um sich über den Wert eines Buches und die Art seines Inhalts oberflächlich zu orientieren, bei gehefteten Büchern die ersten paar Blätter aufzuschneiden, gilt es als unstatthaft, das ganze Buch oder einen grösseren Abschnitt aufzuschneiden. Dass schadhafte Lieferungen, die sich zum Vertriebe nicht eignen, nicht erlaubt sind, ist selbstverständlich¹⁾. Der Sortimenter ist berechtigt, dem Verleger, der ihm solche schadhafte oder gebrauchte Exemplare liefert, dieselben mit Spesennachnahme zurückzusenden. Dasselbe gilt von defekten Exemplaren, falls der Verleger nicht imstande oder nicht willens ist, das zur Vervollständigung Fehlende nachzuliefern, was portofrei zu geschehen hat²⁾. Schliesslich ist noch zu bemerken, dass der Verleger stets Bücher der bei der Bestellung vorhandenen neuesten Auflage zu liefern hat. Ist eine weitere Auflage in Vorbereitung, so kann Lieferung in derselben nur dann beansprucht werden, wenn sie vorher angekündigt war und daher anzunehmen ist, dass der Sortimenter speziell durch die Ankündigung zu der Bestellung veranlasst wurde³⁾.

§. 6.

Abrechnung.

Für alle aus den auf Rechnung geschlossenen Geschäften zwischen Verleger und Sortimenter kontrahierten Verpflichtun-

¹⁾ Schürmann, Grundordnung S. 238.

Schürmann, Usancen S. 65.

Weidling, a. a. O. S. 93.

²⁾ Schürmann, Usancen S. 61. 61.

³⁾ Schürmann, Usancen S. 63.

gen, welche nicht durch sofortige Erfüllung aufgehoben werden, ist die usancemässige Erfüllungszeit der Abrechnungstermin der Leipziger Ostermesse, welche sich für den Buchhandel vom Montag nach dem Cantate-Sonntage (4. Sonntag nach Ostern) bis zum Mittwoch vor Himmelfahrt erstreckt¹⁾. Hier kommen der Regel nach die Ansprüche des Verlegers an den Sortimenter zur Verrechnung, welche in dem der Messe vorangehenden Kalenderjahre vom 1. Januar bis 31. Dezember durch Warensendungen an den Sortimenter entstanden sind. Diese Geschäfte, als deren Abschlusszeit nach dem Termin der Versendung die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember gilt, sind bis zum 31. Dezember desselben Jahres Geschäfte der laufenden Rechnung, werden mit dem 1. Januar des folgenden Jahres Geschäfte alter Rechnung und Geschäfte, die zwischen den 1. Januar und die Ostermesse desselben Jahres fallen, zählen bis zu dieser Ostermesse zur neuen Rechnung, die von der Ostermesse an wieder laufende genannt wird²⁾. Von dieser allgemeinen Klassifizierung der Geschäfte giebt es im einzelnen Ausnahmen. So werden häufig Sendungen aus den letzten Monaten des Jahres in neuer Rechnung geliefert, wodurch für diese Geschäfte der Termin der Abrechnung um ein Jahr hinausgerückt wird³⁾. In der Regel geschieht dies bei den vom Leipziger Kommissionsplatze weit entfernt liegenden Firmen, wie denen Russlands und Amerikas, wegen der grösseren Transportkosten. Es kommt auch vor, dass Verleger Sendungen, die im Anfang eines Jahres gemacht sind, als im Vorjahre geschehen auf alte Rechnung schreiben, um für sie die Abrechnung desselben Jahres zur geltenden zu machen. Diese Rechnungsweise ist jedoch unzulässig und der Sortimenter ist infolgedessen nicht an sie gebunden⁴⁾. Auf dem durch die Ostermesse fixierten Abrechnungstermine muss nun die ganze

¹⁾ Buhl S. 158.

²⁾ Schürmann, Usancen S. 69.

³⁾ Buhl S. 157.

Schürmann, Usancen S. 68.

⁴⁾ Buhl S. 107. 108.

Schürmann, Usancen S. 68.

Jahresrechnung, wie sie sich nach den eben angeführten Modifikationen gestaltet, ausgeglichen werden. Um dies zur rechten Zeit zu ermöglichen, muss bereits vor Beginn der Abrechnung festgestellt sein, welche Posten zur Zahlung kommen. Was gezahlt werden muss, kann besonders zweifelhaft sein bei den Remissionsartikeln, welche daher, soweit bei ihnen das Rücksendungsrecht geltend gemacht werden soll, vor dem Abrechnungstermine dem Verleger zurückgeliefert werden müssen¹⁾. Eine Ausnahme hiervon findet sich in den bisweilen gestatteten sogenannten Nach- und Restremittenden, bei denen sich der Sortimentler das Recht vorbehält, die betreffenden Artikel binnen einer kürzeren näher bestimmten²⁾ Zeit, meist Pfingsten, zurückzusenden. Der Unterschied zwischen beiden besteht darin, dass die Nachremittenden erst bei der effektiven Rücksendung als zurückerhalten berechnet werden, während bei den Restremittenden die Entlastung sofort eintritt, obwohl die Rücksendung noch nicht erfolgt, vielmehr Nachlieferung vorbehalten wird. Der Verleger braucht jedoch dergleichen Vorbehalte späterer Rücksendung nicht zu genehmigen, gestattet er sie aber, so gilt usancemässig Pfingsten als der letzte Rücklieferungs-termin³⁾. Durch besondere Vereinbarung mit dem Verleger wird es dem Sortimentler oft gestattet, diejenigen Bücher, deren Verkauf sich nicht in der bestimmten Frist hat realisieren lassen, über diese Zeit hinaus, meist um ein Jahr länger, bis zur nächstfolgenden Ostermesse unter denselben Bedingungen als Konditions- und weiter zu behalten. Dies geschieht in der Weise, dass der Sortimentler vor der Abrechnung dem Verleger eine Liste derjenigen Artikel einreicht, für welche er das Konditionsverhältnis verlängert wissen möchte, und die in dieser Liste aufgeführten Bücher demselben zur Disposition stellt. Werden diese zur Disposition gestellten Waren, Disponenden genannt, nicht ausdrücklich vom Verleger zurückverlangt, so

¹⁾ Schürmann, Usancen S. 73.
Buhl S. 158.

²⁾ Wächter S. 540.
³⁾ Buhl S. 159.

gilt usancemässig sein Stillschweigen als Genehmigung¹⁾). Disponenden werden mit Recht dann vorzugsweise beansprucht werden, wenn die Waren erst gegen Ende des der Ostermesse vorangehenden Jahres geliefert waren, also verhältnissmässig nur kurze Zeit zum Vertriebe geboten war und daher zu erwarten ist, dass sich im folgenden Jahre noch Käufer finden werden. In diesen Fällen ist es für den Verleger Sache der Billigkeit, Disponenden zu gestatten und es wird bei der nunmehr länger vorhandenen Erleichterung des Verkaufs der betreffenden Waren auch meist sein eigener Vorteil sein. Er ist aber nicht dazu verpflichtet, Disponenden zu gestatten, und kann sie infolgedessen nicht nur versagen, — in welchem Falle die betreffenden zur Disposition gestellten Artikel dem Verleger noch vor der in der Ostermesse stattfindenden Abrechnung zurückgeliefert werden müssen — sondern auch jederzeit die concedierten Disponenden zurückverlangen²⁾), was besonders dann geschieht, wenn es dem Verleger wegen neu zu veranstaltender Auflagen, Verkauf des Geschäfts oder anderer Verhältnisse wünschenswert erscheinen muss, alles nicht Abgesetzte zurückzuerhalten³⁾). Eine usancemässig fixierte Frist, binnen welcher der Sortimentler ausserhalb der gewöhnlichen Zeit zurückverlangte Disponenden dem Verleger zuzustellen hat, giebt es nicht. Der Berliner und Leipziger Verlegerverein bewilligen Disponenden nur unter der Bedingung⁴⁾), dass der Sortimentler dieselben auf direktes oder im Buchhändlerbörsenblatt bekannt gegebenes Ersuchen um Rücksendung, binnen zwei Monaten zurückliefere, widrigenfalls er sein Remissionsrecht verliert und auf der nächsten Ostermesse Zahlung leisten muss.

¹⁾ Schürmann, Usancen S. 80.

²⁾ Weidling, a. a. O. S. 101, abweichend Meyer S. 48.

³⁾ Meyer S. 48.

⁴⁾ Koch in Holtzendorffs Rechtslexikon, III. Band, I. Hälfte unter Sortimentsbuchhandel S. 711.

Wächter S. 540.

§ 7.

Juristische Natur des Geschäftsverhältnisses zwischen Sortimenter und Verleger.

Grundidee des Konditionsgeschäfts.

Nachdem wir im Vorhergehenden eine Darstellung der äusseren Formen des Geschäftsverkehrs zwischen Sortimenter und Verleger gegeben haben, können wir nunmehr die Feststellung der juristischen Natur des zwischen beiden bestehenden Rechtsverhältnisses versuchen, indem wir dabei immer vom Konditionsgeschäft, als dem Geschäft ausgehen, welches die Grundlage des ganzen Geschäftsbetriebes bildet und vorzüglich dem Sortimentsbuchhandel sein eigentümlich charakteristisches Gepräge verliehen hat.

Durch die Konditionssendungen wird dem Verleger der ausserordentliche Vorteil geboten, die von ihm auf den Markt gebrachten Waren in einer unbeschränkten Zahl von Sortimentsbuchhandlungen zum Verkauf kommen zu sehen, ohne dass er auch nur einigermaßen dementsprechende Unkosten zwecks Vertriebs der Ware zu tragen hätte. Der Sortimenter erlangt wiederum durch solche Geschäfte die Möglichkeit, mit verhältnismässig ganz geringem Anlagekapital aus einer fremden Ware Gewinn zu ziehen. Sowohl dem Verleger, als auch dem Sortimenter erwächst infolge jedes durch letzteren vermittelten Verkaufs eines Konditionsguts ein Verdienst, beide haben also ein Interesse an dem Verkauf. Realisiert sich letzterer dagegen nicht, so werden noch dazu beide von Verlusten betroffen; der Sortimenter hat seine Fracht- und Vertriebskosten und seine Mühewaltung vergeblich aufgewandt und der Verleger hat ebenso seine Frachtspesen verloren, ausserdem aber von dem in der Ware verkörperten Anlagekapital keine Zinsen gezogen und auf beiden Seiten sind Kommissionsspesen erfolglos bezahlt worden. Diese Interessengemeinschaft vom Verleger und Sortimenter beim Konditionsgeschäft, welches sich in dem geteilten Risiko und dem beiderseitigen Vorteil des Geschäfts¹⁾ zeigt, ist

¹⁾ Weidling a. a. O. S. 67.

die Basis des ganzen Konditionsgeschäfts. Von diesem Grundgedanken des Konditionsvertrages muss man ausgehen, wenn man die einzelnen Verpflichtungen und Rechte, welche dem Sortimenten und Verleger aus dem Vertrage zustehen, richtig erkennen will. Aus dem Vorhergehenden erkennen wir, dass der Konditionsvertrag ein gegenseitig verpflichtender Vertrag ist. Welcher Kategorie von Kontrakten er angehört, können wir indes erst entscheiden, nachdem wir die einzelnen dem Sortimenten aus dem Vertragsschlusse usancemässig auferlegten Pflichten und zugebilligten Rechte festgestellt haben.

§ 8.

Die Kreditpflicht des Verlegers.

Wenden wir uns zunächst der sogenannten Kreditpflicht zu. Da ist nun verschiedentlich eine ganz wunderliche Ansicht geäußert worden, die allerdings jetzt allseitig aufgegeben ist. Schellwitz¹⁾ sagt nämlich: „Nach der in Teutschland seit länger als einem Jahrhundert hergebrachten Geschäftsweise liegt dem Verleger ob, ein neuerschienenes Werk an alle Sortimentshändler in Teutschland zu versenden . . . oder wenigstens Verzeichnisse der Neuigkeiten (Novitätenzettel).“⁴ Diese Meinung, die ganz allgemein dem Verleger die Pflicht auferlegt, allen Sortimentshändlern Novitäten zuzusenden, teilt auch Gengler²⁾ und Häpe nimmt diese Verpflichtung gegenüber solchen Sortimentern an, mit denen der Verleger nicht aus besonderen Gründen die Geschäftsverbindung abgebrochen hat³⁾. Eine derartige Verbindlichkeit des Verlegers, durch solche Novitätensendungen jedem beliebigen Sortimenten seinen Kredit zu eröffnen, ist ganz undenkbar. Der Verleger hat selbstredend wie jeder andere Kaufmann vollständige Freiheit zu liefern, wem und wieviel er will. Denn wenn der Verleger jedem Sortimenten Kredit geben würde, so müsste er regelmässig, sobald ein Sortimenten die

¹⁾ In Weiskes Rechtslexikon, II. Band (1840) unter Buchhandel S. 498.

²⁾ Gengler, Lehrbuch des praktischen deutschen Privatrechts. 1852. Band I S. 468 f.

³⁾ Häpe, Allgemeine Presszeitung 1844 No. 57. Auf wessen Gefahr lagern Disponenden und andere à condition Sendungen? S. 225

Zahlungen einstellte und die gelieferten Bücher schon verkauft wären, einen Verlust davontragen, was dann bei der oft länger als ein Jahr dauernden Kreditierung des Kaufpreises ziemlich oft vorkommen dürfte und dem Sortimenter würde es jedenfalls ebenso unangenehm sein, wenn er für alle möglichen unbedeutenden Novitäten, für die er nachher nicht Käufer findet, Transport- und Vertriebspesen zahlen müsste, da der Pflicht des Verlegers, jedem Sortimenter seine Novitäten zuzusenden, natürlich die Gegenpflicht des letzteren entsprechen würde, die so gesandten Neuigkeiten als Konditionsware anzunehmen. Das Rechtsverhältnis zwischen Verleger und Sortimenter besteht nicht durch ein Rechtsgeschäft beider ins Leben gerufen, dauernd fort mit präjudizierender Wirkung für die nächsten, sondern es entsteht vielmehr durch jede einzelne Sendung von neuem. Der Kredit ist entsprechend dem im deutschen Buchhandelsverkehr dokumentierten besonderen Vertrauen ein rein persönlicher, der sich nicht einmal auf die Firma erstreckt, sondern am einzelnen Inhaber haftet¹⁾; deshalb ist die Bekanntmachung des Inhaberwechsels einer Firma im Sortimentsbuchhandel von besonderer Wichtigkeit. Wird der durch Artikel 25 des Handelsgesetzbuchs gebotenen Anzeigepflicht nicht genügt, so tritt eine teilweise ausserkontraktliche Haftung ein und zwar in folgender Weise²⁾: Wo der Firmenwechsel nicht bekannt gemacht ist, haftet der Verkäufer des Geschäfts dem Verleger nicht nur für die vor Verkauf des Geschäfts auf Rechnung, sondern auch nachher bezogenen Artikel, und selbst wenn der Verkäufer vorher mit dem Verleger abgerechnet hat, haftet er für die von seinem Nachfolger, bis zur Kenntnis des Verlegers vom Inhaberwechsel, auf Rechnung erhaltenen Artikel, weil letzterer dem neuen Inhaber auf den Namen des alten hin Kredit eröffnet hat. Schürmann lässt, falls der Firmenwechsel nicht bekannt gemacht ist, auch den Käufer des Geschäfts (solidarisch mit dem Verkäufer) für die vor Verkauf des Geschäfts auf Rechnung erhaltenen Artikel haften, ja sogar dann, wenn das Geschäft unter Aus-

¹⁾ Schürmann, Usancen S. 142.

²⁾ Schürmann, Usancen S. 143.

schluss der Passiven verkauft ist, da „das Zweifelhafte eines solchen Verfahrens (Verkauf des Geschäfts in seinen Aktiven unter Ausschluss der Passiven) es zur unabweisbaren Forderung für die Sicherheit des Verkehrs mache, dass der Käufer dabei mithaftet.“ Diese von Schürmann vertretene Art der Haftung lässt sich jedoch nicht als durch Usance feststehend erweisen und muss daher in diesem Punkte für den Käufer eines Sortimentsgeschäfts nur dieselbe Haftung eintreten, wie für den Käufer jedes anderen Geschäfts im Sinne des Artikels 25 des Handelsgesetzbuchs, wonach sich die Geschäftsgläubiger nicht ohne Weiteres an den Käufer des Geschäfts halten können, selbst wenn die Absicht der Parteien feststeht, dass die Geschäftsschulden auf den neuen Erwerber übergehen sollten¹⁾, wo es vielmehr besonderer Bekanntmachung der Übernahme der Passiven bedarf, um den Geschäftskäufer haftbar zu machen.

Wird die Übertragung des Geschäfts an einen anderen bekannt gemacht, so kann der Verleger sofortige Abrechnung und Zahlung respektive Remittieren der in Rechnung gelieferten Ware verlangen; thut er dies nicht, so haftet ihm der Verkäufer des Geschäfts nur für die Ware, die er selbst auf Rechnung erhalten hat²⁾.

§ 9.

Die Vertriebspflicht des Sortimenters.

Eine zweite Frage, welche das zwischen Sortimenter und Verleger über die Konditionssendungen bestehende Rechtsverhältnis betrifft, ist die, ob der Sortimenter aus dem Konditionsvertrage verpflichtet ist, sich um den Verkauf der à condition gelieferten Artikel zu bemühen und wieweit diese Verpflichtung sich eventuell erstreckt. Schürmann³⁾ und Weidling⁴⁾ bestreiten im Gegensatze zu denen, welche das Konditionsgeschäft als Kommissionsgeschäft oder Mandat⁵⁾ auffassen und aus diesem

¹⁾ Cosack a. a. O. S. 43 f.

²⁾ Schürmann, Usancen S. 144 f.

³⁾ Schürmann, Usancen S. 17 ff.

⁴⁾ Weidling a. a. O. S. 77 ff.

⁵⁾ Häpe, Allgemeine Presszeitung 1884, No. 58. S. 230.

Grunde dem Sortimenter die Vertriebspflicht auferlegen, absolut jeden derartigen auf den Sortimenter auszuübenden Zwang, indem sie darauf hinweisen, dass letzterer der verwendeten Kosten und des zu erhoffenden Gewinnes wegen ja selbst ein Interesse am Verkaufe habe und darüber hinaus durch den Vertrag nicht gebunden werden könne. Wenn ein Kommissions- oder Mandatverhältnis hier als vorliegend angenommen werden müsste, so dürfte die Entscheidung zu Ungunsten des Sortimenters unzweifelhaft sein. Aber auch wenn dies nicht der Fall ist, kann man den Sortimenter nicht unbedingt davon freisprechen, dass er den Absatz der Konditionslieferungen zu betreiben hat. Der Zweck des ganzen Geschäfts besteht für den Verleger gerade darin, dass durch das Ausbieten der Werke zum Verkauf ihm Gelegenheit geboten wird, dieselben abzusetzen¹⁾. Nur aus diesem Vorteil erklären sich die ausserordentlichen Vorzugsbedingungen für den Sortimenter beim Überlassen der Ware als Konditionsgut.

Fällt nun diese Möglichkeit des Verkaufs für den Verleger fort, so bleibt der wesentliche Zweck des Geschäfts für ihn unerfüllt und er wird sich, wenn er vorher eine solche Verwendung der Ware erwartet, nie auf solche Geschäfte einlassen. Es liegt also im Konditionsvertrage die Vertriebspflicht des Sortimenters begründet, wenn wir es so nennen dürfen, als Recht des Verlegers auf Möglichkeit des Verkaufs der Ware, welchem auf Seite des Sortimenters analog ein Recht auf Möglichkeit des Verkaufs gegenübersteht, das sich darin äussert, dass er die Ware bis zu dem usancemässigen Abrechnungstermin behalten darf, vor welchem vom Verleger eine Rücksendung nicht gefordert werden kann.

Die Frage, wieweit sich nun diese Vertriebspflicht erstreckt, ist dahin zu beantworten, dass hierfür der gewöhnliche ordnungsmässige Geschäftsbetrieb entscheidend ist. Dieser gewöhnliche ordnungsmässige Geschäftsbetrieb ist natürlich ein äusserst freier, in keine Fesseln eingengter, der sich ganz nach dem persönlichen Gutachten des Sortimenters richtet, und hier wird

¹⁾ Endemann, Handbuch S. 740.

dann allerdings thatsächlich das Interesse, welches der Sortimenter an dem Verkauf hat, meistens für seine Thätigkeit massgebend sein. Es muss ihm infolgedessen also wohl zunächst überlassen bleiben, seinen eigenen Vorteil vor dem des Verlegers wahrzunehmen, so dass es ihm freisteht, seine fest bezogenen Werke vor den à condition gelieferten zu verkaufen.

Es können ihm selbstverständlich auch über die Art des Vertriebes keine Vorschriften gemacht werden, so dass er die erschienenen und bei ihm zum Verkauf kommenden Werke in öffentlichen Ankündigungen seinen Kunden empfiehlt oder nicht, ganz nach seinem Ermessen. Mag nun aber auch das Recht des Verlegers auf Feilhalten seiner dem Sortimenter gelieferten Waren durch die Usance, welche bestrebt ist, dem Sortimenter so wenig wie möglich Einschränkungen in seinem Geschäftsbetrieb aufzuerlegen, ihm vielmehr vollste Freiheit in der Art des Vertriebs zu lassen, auf ein noch so geringes Mass reduziert sein, so lässt sich dies Recht doch nicht vollständig negieren. Lässt nun z. B. der Sortimenter die Waren unausgepackt dastehn und bietet sie auch nicht durch Ankündigungen zum Verkauf aus, so verstösst er hiermit, indem er durch sein negatives Verhalten die Möglichkeit des Verkaufs illusorisch macht, gegen seine Kontraktspflicht und der Verleger kann sofortige Rücksendung der Ware oder Zahlung verlangen¹⁾. Gegen den Sortimenter auf Erfüllung seiner Kontraktspflichtung zu klagen, hätte für den Verleger gar keinen Zweck, da die Zeit, in welcher die Bücher nutzlos auf dem Lager des Sortimenters gelegen haben, durch fernere Vertriebsthätigkeit desselben nicht ersetzt werden kann, denn das in den Büchern verkörperte Kapital hat keine Zinsen getragen, wenn infolge der Schuld des Sortimenters in der nunmehr von der Verurteilung bis zum Remissionstermin nur noch kurzen übrigbleibenden Zeit der Verkauf nicht gelingt. Es wird daher dem Verleger, um ihn vor Verletzungen der Kontraktspflicht des Sortimenters zu

¹⁾ Endemann, Handbuch S. 740.

Goldschmidt, Zeitschrift für Handelsrecht, Band XXXIII. S. 492.
Buhl S. 174.

schützen, gestattet, vom Vertrage zurückzutreten. Das gleiche Recht vom Sortimenten sofortige Rücksendung oder Zahlung zu verlangen, hat der Verleger, wenn der Sortimenter aus persönlichen Gründen, z. B. weil die religiöse oder politische Tendenz eines Werkes seinen diesbezüglichen Anschauungen nicht entspricht, den Absatz der Waren nicht betreibt und direkte Bestellungen der betreffenden Werke nicht ausführt. Denn der Sortimenter kann wohl, wenn er es aus persönlichen Gründen für nicht anständig hält, an gewissen Artikeln durch Beihülfe zu ihrem Verkaufe selbst etwas zu verdienen, für sich auf sein Recht, auf die Möglichkeit des Verkaufs und somit Verdienstes verzichten, aber nicht für den Verleger auf dessen Recht.

§ 10.

Das Eigentum an der Konditionsware in der Schwebezeit.

Das ausserordentlich freie Verfügungsrecht des Sortimenters über seine Konditionswaren legt die Frage nahe und lässt sie nicht überflüssig erscheinen, in wessen Eigentum sich die dem Sortimenter à condition übergebenen Artikel befinden? — Es besteht jetzt eine allgemein anerkannte Usance, welche dem Verleger im Konkurse des Sortimenters das Vindikationsrecht aller à condition gelieferten Waren, die noch nicht verkauft sind, giebt¹⁾. Der Verleger bleibt also bei der Übergabe der Konditionsware zunächst Eigentümer und er verliert das Eigentum erst entweder durch Verkauf des Buches an einen Dritten oder durch die stillschweigende oder ausdrückliche Willenserklärung des Sortimenters, das Buch selber zu behalten²⁾. In beiden Fällen ist das Eigentum gemeinrechtlich auf Grund eines Kaufes durch vorherige Tradition und folgende Kreditierung des Kaufpreises, das erste Mal über den Sortimenter auf den Käufer, das zweite Mal auf den Sortimenter als Käufer übergegangen. Für das Remittieren der vom Sortimenter nicht verwendeten sowie für das Bezahlen der fest gehaltenen Artikel hat die

¹⁾ Wächter S. 504.

Buhl S. 174.

²⁾ Buhl S. 175.

Usance, wie (Seite 17 und 18) gezeigt ist, zwei verschiedene Zeitpunkte bestimmt, nämlich das Remittieren muss bis zum Anfang der Abrechnung erfolgt sein und die Zahlung geschieht am Schluss der Abrechnung. Es wird also durch Eingehen des Konditionsvertrages von vornherein für die Artikel, welche der Sortimenter behalten wird, der Kaufpreis bis zum usance-mässigen Zahlungstag kreditiert¹⁾.

§ 11.

Die Pflicht des Sortimenters, den Ladenpreis einzuhalten.

Ähnlich wie bei der Vertriebspflicht des Sortimenters in Hinsicht auf den Verkauf der Waren eine Kollision der Interessen des Sortimenters und Verlegers eintreten kann, so verhält es sich auch bei der vielfach behaupteten und sehr bestrittenen Verpflichtung des Sortimenters, den vom Verleger bestimmten Ladenpreis einzuhalten. Der Ladenpreis wird vom Verleger bei Ankündigungen neuer Bücher und meistens auch bei Ausführung von Bestellungen auf der Frankatur neben dem Nettopreise angeführt. Aus diesen Formalien hat man die Verbindlichkeit des Sortimenters hergeleitet, beim Verkauf am Ladenpreise festzuhalten²⁾. Die Richtigkeit dieser Begründung lässt sich indes nicht erweisen. Vielmehr scheint die Anführung des Ladenpreises einen andern Zweck zu haben. Der Ladenpreis bleibt immer derselbe, während der Nettopreis je nach der Art der zwischen Sortimenter und Verleger abgeschlossenen Geschäfte wechselt. Der Nettopreis ist also bei Ankündigungen im allgemeinen nicht gut anwendbar, da er meist erst Gegenstand besonderer Abmachung zwischen Verleger und Sortimenter ist. Bei Ankündigungen nur des Nettopreises neuer Bücher wäre der Sortimenter also stets im Unklaren, wofür nun eigentlich der genannte Preis gilt, für fest-, Barkäufe oder à condition-Sendungen. Ist der Ladenpreis dagegen genannt, so kann der

¹⁾ Abweichend Weidling, der S. 134 und 140 das Eigentum erst durch Zahlung auf den Sortimenter übergehen lässt, sich aber S. 110 und 140 insofern widerspricht, als er dem Verleger das Vindikationsrecht nur bei vor der Abrechnung (vor der Zahlung müsste es nach seiner oben angeführten Meinung heissen) ausgebrochenen Konkurse des Sortimenters zuspricht.

²⁾ Schürmann, Usancen S. 26.

Sortimenter gewöhnlich sofort wenigstens ungefähr auf die verschiedenen Nettopreise einen Schluss ziehen. Dass der Ladenpreis aber bei Effektivierung der Bestellungen neben dem Nettopreise vermerkt wird, ist für den Sortimenter besonders bei Novitäten sehr wesentlich, weil er hieraus die Höhe des Rabatts ersieht. Denn da er bekanntlich bei Novitäten, bei denen ihm nicht mindestens 25% Rabatt vom Ladenpreise gewährt werden, die Transportspesen nicht zu tragen braucht und infolgedessen auch nicht verpflichtet ist, überhaupt solche Sendungen anzunehmen, so muss ihm doch mitgeteilt werden, ob die Grundbedingung seiner Annahmepflicht vorliegt oder nicht. Er hat also geradezu ein Recht auf Mitteilung des Ladenpreises¹⁾. Man kann die übliche Anführung des Ladenpreises aus den entwickelten Gründen als rein praktische Geschäftsmaßregel auffassen.

Es fragt sich nun, da die Nennung des Ladenpreises eine Verpflichtung für den Sortimenter nicht begründet, ob vielleicht die bloße Feststellung des Preises den Sortimenter aus dem Vertragsschluss rechtlich binden kann. Hierbei sind die beiden Möglichkeiten zu unterscheiden, dass der Sortimenter mit dem Verkaufspreise entweder unter den Ladenpreis heruntergeht oder diesen übersteigt. Durch den Kauf „gegen bar“ und „in fester Rechnung“ hat der Käufer, der mit dem Kauf Eigentümer der Ware wird, da ja, wie wir gesehen, die Anführung des Ladenpreises bei Ankündigungen eine Verbindlichkeit nicht erzeugt, unzweifelhaft das Recht, den Verkaufspreis selbst zu bestimmen, es müsste denn beim Vertragsabschluss eine besondere Abrede erfolgt sein, als welche auch die deutlich als *leges contractus* zur Kenntnis des Sortimenters gebrachten und von diesem angenommenen Bestimmungen der Verleger bei Verkaufsofferten gelten müssen.

Besteht nun vielleicht für das Konditionsgeschäft aus dem Verträge ein Recht des Verlegers auf Innehaltung des Ladenpreises durch den Sortimenter? Wie wir bei der Behandlung der Vertriebspflicht des Sortimenters gezeigt haben,

¹⁾ Weidling, a. a. O. S. 74. ..

hat derselbe vollständige Freiheit in der Art und Weise, wie er den Absatz betreibt, wenn er ihn nur nicht unmöglich macht, oder dolos erschwert, und dass dem Verleger für den Fall eines Verstosses des Sortimenters gegen diese Kontraktspflicht nur ein Recht auf sofortige Rücksendung der Waren beziehungsweise Zahlung des Nettopreises zusteht. Dieses Recht des Verlegers verletzt der Sortimenter nun keinesfalls dadurch, dass er die Waren unter dem Ladenpreise verkauft. Denn der Verleger erhält den ausbedungenen Nettopreis und es ist anzunehmen, dass bei dem niedrigeren Ladenpreise noch dazu mehr Exemplare verkauft werden, als bei dem hohen Preise verkauft würden. Über diesen Punkt sind auch die meisten Schriftsteller einig und es wird daher die behandelte Frage über den Ladenpreis vielfach auch so formuliert: „Darf der Sortimenter beim Verkauf der Konditionswaren über den Ladenpreis derselben hinausgehen oder nicht?“¹⁾ Die Verteuerung des Verkaufspreises wirkt natürlich auf die Verkäuflichkeit der Ware nachteilig ein. Dass der Sortimenter einen so hohen Preis ansetzt, dass sich die Bücher überhaupt nicht oder wenigstens unter gewöhnlichen Verhältnissen nicht absetzen lassen, muss als ausgeschlossen betrachtet werden, da er hiermit seinem eigenen Interesse entgegenarbeiten würde. Wäre dies aber der Fall, um chicanöser Weise ein Werk unverkäuflich zu machen²⁾, so kann vom Verleger sofortige Rücksendung verlangt werden. Es ist nun zweifelhaft, ob der Sortimenter nicht wenigstens berechtigt ist, seinen Vorteil vor dem des Verlegers wahrzunehmen, indem er zwar weniger Ware verkauft, durch den höheren Preis für sich aber doch noch einen grösseren Gewinn erzielt. Diese Befugnis ist dem Sortimenter unbedingt zuzusprechen³⁾. Er

¹⁾ Wächter S. 498.

Häpe, Allgemeine Presszeitung 1844. No. 58. S. 230.

²⁾ Buhl S. 166.

³⁾ Abw. Wächter S. 522, Goldschmidt, Zeitschrift für Handelsrecht, Band XXXIII. S. 492.

Gengler a. a. O. S. 46.).

Cosack a. a. O. S. 283 insofern, als er dem Sortimenter nicht das Recht zugesteht, Bestellungen der Kunden zum Ladenpreise abzulehnen.

hat, wie wir gezeigt haben, eine vollständige Aktionsfreiheit in der Bewerksstellung des Absatzes, soweit sie nicht dem gewöhnlichen ordnungsmässigen Geschäftsbetriebe widerspricht. Der Ladenpreis dient daher dem Sortimenter nur als Anhalt für den ungefähren Verkaufspreis und da seine Bekanntmachung durch den Verleger jedem, der sonst vom Sortimenter kaufen würde, die Möglichkeit giebt, mit Umgehung des letzteren das Buch direkt vom Verleger zu beziehen¹⁾, so ist in der Erhöhung des Ladenpreises erst recht keine Benachteiligung des Verlegers zu sehen.

Wäre nun aber der Sortimenter an den Ladenpreis gebunden, so dürfte nach den Grundsätzen der Billigkeit ebensowenig dem Verleger erlaubt sein, mit dem (Netto-) Preise herunterzugehen. Hiermit wäre für diesen oft ein viel grösserer Verlust verbunden, als ihm durch den höheren Ladenpreis zugefügt werden kann. Denn jeder bei Feststellung des Anfangspreises eines in Vertrieb kommenden Werkes gemachte Kalkulationsfehler in bezug auf die bei diesem Preise vorhandene Absatzfähigkeit könnte, weil nicht korrigierbar, das ganze Unternehmen zu Fall bringen. Dadurch, dass diese Kalkulationsfehler sich oft erst durch den Vertrieb herausstellen²⁾, tritt diese Unbilligkeit der Unmöglichkeit der Preisänderung um so mehr hervor. Es muss also schon aus praktischen Rücksichten zu Gunsten der beiderseitigen gemeinschaftlichen Interessen des Sortimenters und Verlegers beiden gestattet sein, ihre beiderseitigen Verkaufspreise jederzeit selbst zu bestimmen. Schliesslich sei noch bemerkt, dass zwar thatsächlich infolge der Konkurrenz der Sortimenter und der Bekanntmachung des Ladenpreises durch den Verleger der Verkaufspreis den Ladenpreis fast nie übersteigt, — letzteres kommt hauptsächlich nur im Auslande für die durch den Export teurer gewordenen Artikel oder in Badeorten vor, in denen ja meist eine allgemeine verhältnissmässige Preissteigerung statthat —, dass aber eine Usance, welche den Sortimenter an den Ladenpreis bindet, nicht besteht.

¹⁾ Buhl S. 166.

²⁾ Schürmann, Usancen S. 28.

§. 12.

Die Haftpflicht.

Wir kommen nun zu der schwierigsten und bestrittensten Frage, nach der Haftpflicht für die à condition gelieferten Waren in der Schwebezeit.

Dass der Sortimenter wegen seines fast unbeschränkten Verfügungsrechts über diese Waren und des Interesses, welches er an der Überlassung derselben à condition hat, nicht nur für dolus, sondern auch für omnis culpa haftet, ist nach dem übereinstimmenden Urteil der Schriftsteller unzweifelhaft¹⁾. Anders ist es mit der Haftung für den durch Zufall verursachten Schaden. Obgleich sich auch die Geschäftswelt vielfach mit der Regelung dieser Frage beschäftigt hat, ist eine endgültige Lösung durch Bildung einer festen Usance noch nicht erfolgt und es steht bis jetzt nur fest, dass eine allgemein anerkannte Usance, die für die Haftung des Sortimentsbuchhändlers spräche, nicht vorliegt²⁾. Schürmann allein tritt für eine angeblich bestehende Usance ein³⁾, die dem Sortimenter „die unbedingte und vollständige Haftung auferlegte. Sein Beweis ist aber als vollständig misslungen zu betrachten⁴⁾, weshalb wir auf denselben näher einzugehen nicht für nötig halten.

Wir müssen nun, um die Frage der Gefahrstragung entscheiden zu können, da das Handelsgesetzbuch im Artikel 345 nur allgemein dem Käufer, sobald die Ware übergeben ist, die Gefahr auferlegt, „durch diese Bestimmungen aber nicht ausschliesst, dass die Gefahr schon seit einem früheren Zeitpunkte von dem Käufer getragen wird, sofern dies nach dem bürgerlichen Recht der Fall sein würde“ eine Konstruierung des beim Konditionsgechäft vorliegenden Rechtsverhältnisses versuchen

¹⁾ Buhl S. 166.

Schürmann, Usancen S. 102.

Weidling, a. a. O. S. 107.

²⁾ Goldschmidt, Zeitschrift für Handelsrecht, Band XXXIII. S. 492.

Weidling, a. a. O. S. 108.

³⁾ Schürmann, Usancen S. 103—137.

⁴⁾ Hecht S. 320. 321.

Buhl S. 168.

Weidling, a. a. O. S. 107. 108.

Denn je nachdem man diesem Geschäft die eine oder andere der bekannten Vertragsformen unterlegt, tritt eine verschiedene Haftung ein. Fasst man das Konditionsgeschäft als Mandat oder Verkaufskommission¹⁾ auf, so muss man dem Verleger den durch Zufall entstehenden Schaden auferlegen. Die gleiche Entscheidung muss getroffen werden, wenn man in dem Konditionsgeschäft eine *locatio conductio*²⁾ sieht; also in allen diesen Verträgen trifft der durch Gefahr verursachte Schaden den Eigentümer, wobei man jedoch nicht, wie Weidling³⁾ dies gethan hat, für den Übergang der Gefahr als im gemeinen Recht allgemein geltend den Satz annehmen darf *casum sentit dominus*⁴⁾. Beim Trödelvertrage, welchem Buhl und Goldschmidt das Konditionsgeschäft subsumiren, trägt nach gemeinem Recht derjenige die Gefahr, der durch seine Offerte den Anstoss zum Geschäft giebt⁵⁾, nach allgemeinem preussischen Landrecht⁶⁾ derjenige, welcher die Sache zum Verkauf hingiebt.

Der Kauf kann hier nur als bedingter in Frage kommen. Nimmt man Kauf unter einer Resolutivbedingung an⁷⁾, so fällt der Verlust dem Sortimenten zu⁸⁾. Beim suspensiv bedingten Kauf trifft dagegen, weil ein reiner Kauf nicht vorliegt und es auch noch ungewiss ist, ob ein solcher zustande kommen wird, die Gefahr des Unterganges in der Schwebezeit den Verkäufer, die der Verschlechterung dagegen, falls die Bedingung eintritt, den Käufer⁹⁾; falls die Bedingung nicht eintritt, hat der Käufer auch nicht einmal für Verschlechterung einzustehen, da dann gar kein Kauf vorhanden ist¹⁰⁾, so dass also beim Kauf auf

¹⁾ Häpe, Allgemeine Presszeitung 1844. No. 58. S. 230.

²⁾ Wächter S. 499.

³⁾ Weidling, a. a. O. S. 108.

⁴⁾ Goldschmidt, Zeitschrift für Handelsrecht Band XXXIII. S. 493.

⁵⁾ Buhl S. 180; dies ist übrigens bestritten.

⁶⁾ A. L. R. I. Teil XI. Titel § 516.

⁷⁾ Schürmann, Usancen S. 112.

⁸⁾ Endemann, Das deutsche Handelsrecht § 110B. S. 516.

⁹⁾ Windscheid, Lehrbuch des Pandektenrechts, § 390 Ib. S. 468.

Thöl, Das Handelsrecht I. Bd. II. Abteil. § 226. S. 280.

Endemann, a. a. O. S. 515.

¹⁰⁾ Thöl a. a. O. S. 280.

l 8 pr. D. de periculo et commodo rei venditae (18,6): si quidem defecerit condicio, nulla est emptio.

Probe, wo das Eintreten der Bedingung in das Belieben des Käufers gestellt ist, stets der Verkäufer den ganzen Verlust durch *casus* tragen muss¹⁾.

Wir wollen nun das Konditionsgeschäft, wie es sich durch feststehende Usancen herausgebildet hat, mit den einzelnen bekannten Vertragskategorien vergleichen, um zu sehen, ob wir so einen Anhalt für die Beurteilung der Frage nach der Haftpflicht gewinnen. Wenden wir uns zunächst der Auffassung zu, welche den Konditionsvertrag für ein einfaches Mandat hält. Abgesehen davon, dass das Mandat seiner Natur nach unentgeltlich ist²⁾, so ist selbst, wenn man dem Mandatar für die dem Mandanten geleisteten Dienste ein Entgelt zubilligt³⁾, der Konditionsvertrag kein Mandat, da letzteres vom Auftraggeber jederzeit widerrufen werden kann, während der Verleger das Konditionsgut dem Sortimenter die bestimmte Zeit hindurch zum Verkauf überlassen muss. Der von Buhl S. 176 und Wächter S. 497 angezogene Beweisgrund für die Verschiedenheit zwischen Mandat und Konditionsgeschäft, nach welchem der Tod des Mandanten das Mandat aufhebt, während der Tod des Verlegers auf das bestehende Rechtsverhältnis nicht einwirkt, ist hier nicht anwendbar, da das Handelsgesetzbuch das bürgerliche Recht insofern abgeändert hat, als es ausdrücklich⁴⁾ einen Einfluss des Todes des Auftraggebers auf das Fortbestehen des Auftrages ausgeschlossen hat. Der Hauptunterschied ist indes der, dass beim Konditionsgeschäft kein Auftrag des Verlegers an den Sortimenter vorliegt, dass letzterer den Verkauf vielmehr vollständig selbstständig betreibt, ohne Instruktionen vom Verleger zu empfangen und zwar im eigenen Namen, während der Mandatar meistens im Namen des Mandanten handelt. Dieser letzte Unterschied liesse vielleicht noch eine Art des Mandats, das Verkaufskommissionsgeschäft, möglich erscheinen. Denn der Kommissionär führt die Ge-

¹⁾ Endemann, a. a. O. § 117 IV. S. 577.

²⁾ l. 13 pr. D. de praeser. verb. (19,5): Si tibi rem vendendam certo pretio dedissem, ut quo pluris vendidisses, tibi haberes, placet, neque mandati esse actionem . . . quia mandata gratuita esse debent.

³⁾ Windscheid, Lehrbuch des Pandektenrechts Band II. § 40. S. 538.

⁴⁾ H. G. B. Artikel 279.

schäfte ebenso wie der Sortimenter im eigenen Namen aus, aber auf Rechnung des Kommittenten, der Sortimenter dagegen auf eigene Rechnung. Das Konditionsgeschäft ist ein Propregeschäft; der Sortimenter läuft daher bei dem Konditionsgeschäft ebenso wie der Verleger ein Risiko, da er die Auslagen für Transport nicht zurückerhält, auch wenn die Bücher nicht verkauft werden. Der Rabatt bietet ihm daher einen Gewinn aus einem Geschäft¹⁾, die Provision wird dagegen für die Dienste des Kommissionärs gezahlt, der auch Transportspesen nicht zu zahlen braucht. Letzterer muss seinen Kommittenten von jedem Verkauf benachrichtigen und stets Rechnung ablegen, der Sortimenter nicht²⁾.

Ebensowenig ist das Konditionsgeschäft ein Mietsvertrag. Die *locatio conductio rei* ist hier von vornherein ausgeschlossen, da beim Konditionsgeschäft die Waren zum Verkauf, nicht zum *uti frui licere* gegeben werden³⁾. Eine *locatio conductio operarum* liegt deshalb nicht vor, weil, wie wir aus dem Fall des Nichtverkaufs gesehen haben, der Lohn nicht mit dem Verdienst des Sortimenters zu identifizieren ist⁴⁾. Aus demselben Grunde ist das Konditionsgeschäft keine *locatio conductio operis*. Ausserdem wird bei der Werkmiete eine gewisse Arbeit vermietet. Der Sortimenter übernimmt aber nicht die Pflicht der Lieferung einer gewissen Arbeit, welche in der Leistung des Verkaufs bestehen müsste, sondern er versucht nur den Verkauf und zwar liegt in diesem Versuch zugleich ein Recht für ihn. Er nimmt keine Bestellung auf eine Leistung an und erhält keine Vorschriften vom Verleger als Auftraggeber über die Art der Herstellung des opus.

Auch der Kauf in seinen verschiedensten Variationen ist zur Bestimmung der juristischen Natur des Konditionsvertragsverhältnisses herangezogen worden.

Der resolutiv bedingte Kauf unterscheidet sich dadurch vom Konditionsgeschäft, dass bei letzterem der Verleger in der Schwebe-

¹⁾ Weidling, a. a. O. S. 115.

²⁾ H. G. B. Artikel 361.

³⁾ Brinz, Kritische Blätter civilistischen Inhalts No. 1 S. 5.

⁴⁾ Weidling, a. a. O. S. 113.

zeit Eigentümer des Konditionsguts bleibt und daher das Vindikationsrecht an demselben im Sortimenterkonkurse hat, während beim Kauf unter einer Resolutivbedingung das Eigentum mit Übergabe der Ware an den Sortimenter auf diesen übergehen müsste und erst wieder bei Nichteintritt der Bedingung an den Verleger zurückfiele, beziehungsweise zurückübertragen würde¹⁾).

Den suspensivbedingten Kauf hat man zunächst als Kauf auf Probe oder nach Belieben unter einer Suspensivbedingung für anwendbar erachtet²⁾ so Endemann, auch Koch³⁾ hält das Konditionsgeschäft wenigstens zum teil verwandt mit dem Kauf nach Belieben. Beim Kauf auf Probe ist die Perfektion des reinen Kaufs abhängig nur vom Willen des Käufers⁴⁾. Dies passt nur insofern auf das Konditionsgeschäft, als es auf den Willen des Sortimenters, die Waren zu behalten oder nicht, nur dann ankommt, wenn sich in der Schwebezeit kein Käufer für die Waren findet. Denn in dieser Zeit steht die Vertriebspflicht des Sortimenters über seinem Willen.

Pöhls⁵⁾ lässt beim Handel auf Kondition den Sortimenter „nur dann zur Bezahlung verpflichtet sein, wenn er die Bücher bis zur nächsten Messe wirklich verkauft hat“, sodass das Gelingen des Absatzes entscheidet. Er übersieht dabei vollständig, dass auch das Unterlassen rechtzeitiger Remission den Sortimenter zur Zahlung verpflichtet.

Unmöglich ist auch die von Hecht⁶⁾ aufgestellte Bedingung: „Der Verleger verkauft an den Sortimenter die Bücher unter der Bedingung, dass das Eigentum auf ihn übergehen solle, wenn Zahlung geleistet werde. Zahlungstermin ist der durch Unsance übliche. Wird an demselben Zahlung nicht geleistet, so ist die Suspensivbedingung defekt und der Sortimenter ist zur ordnungsmässigen Remission verpflichtet“. Wie denkt sich Hecht hierbei die Remission der Bücher, wenn dieselben bereits

¹⁾ Streitfrage.

²⁾ Endemann, das deutsche Handelsrecht § 133 No. 99 S. 832.

³⁾ Koch in Holtzendorffs Rechtslexikon III. Band I. Hälfte Sortimentsbuchhandel S. 711.

⁴⁾ Thöl, das Handelsrecht I. Band II. Abteil. § 259 S. 242.

⁵⁾ Pöhls, Darstellung des Handelsrechts, Band I S. 242.

⁶⁾ Hecht S. 323.

weiterverkauft sind und Zahlung nicht rechtzeitig geleistet ist, abgesehen davon, dass die Remission nicht eine Folge der nicht geschehenen Zahlung ist, sondern schon vor der Abrechnung ausgeführt sein muss¹⁾).

Weidling erklärt das Konditionsgeschäft für einen Kauf, gestellt unter die negative Bedingung, dass der Kauf unbedingt werde, wenn nicht bis zu einem gewissen Termine Rückgabe der Konditionsware erfolgt ist.“ Hiernach würde der Verkauf der Ware an einen Dritten das zwischen Verleger und Sortimenterschwebende Kaufgeschäft noch nicht unbedingt machen²⁾ und Weidling zieht hieraus denn auch die Konsequenz (S. 110), dass der Sortimenter berechtigt sei, à condition erhaltene Bücher, die er schon weiter verkauft hat, wenn er sie durch Schenkung, Erbschaft oder sonst irgendwie zurückerhält, dem Verleger zu remittieren. Diese Ansicht beruht auf einer vollständigen Verkennung der Grundbedingung des Konditionsgeschäfts, wie sich aus der geschichtlichen Entwicklung des Geschäfts ergibt. Der Sortimenter kauft das Buch nicht sofort fest, weil er nicht wissen kann, ob er es wird verkaufen können. Der Verleger überlässt es ihm daher à condition, um ihm einen Teil des Risikos abzunehmen, damit er den Verkauf versuche mit der stillschweigenden Voraussetzung, dass er, wenn ihm der Verkauf gelingt, zur Zahlung des zwischen beiden vereinbarten Preises verpflichtet sei. Erst in zweiter Linie kommt die Festsetzung einer bestimmten Zeit in Betracht, innerhalb deren die Remission des Nichtverkauften erfolgen soll, damit der Verleger für die Verwendung seiner Werke, die der eine Sortimenter nicht verkaufen kann, anderweitig Sorge zu tragen imstande ist. Die Nichtremission ist nur ein äusseres Zeichen (Willensäußerung) für den Verleger, dass der Sortimenter die Ware entweder verkauft oder selbst fest behalten hat und ihm daher aus einem

¹⁾ Weidling, a. a. O. S. 123.

²⁾ Weidling, a. a. O. S. 123.

S. 2 sagt Weidling im Widerspruch zu S. 123. Es ist dies das buchhändlerische Konditionsgeschäft d. h. das Rechtsverhältniss, welches entsteht, wenn ein Sortimentsbuchhändler von einem Verleger Artikel nimmt unter der Bedingung, das Nichtverkaufte bis zu einem bestimmten Abrechnungstermine wiedergeben zu können, das Nichtzurückgegebene aber an diesem Termine bezahlen zu müssen.

dieser beiden Gründe für den Preis verhaftet ist. So definiert Meyer¹⁾ das Konditionsgeschäft denn auch folgendermassen: „Unter à condition-Sendungen versteht man diejenigen Sendungen, welche unter der für jeden Fall stillschweigend verstandenen und daher nicht besonders und ausdrücklich zu stellenden Bedingung bestellt und expediert werden, dass das Abgesetzte oder Festbehaltene zum nächsten Abrechnungstermine bezahlt, das Nichtabgesetzte und Nichtbehaltene bis zu demselben Termine an den Verleger zurückgegeben werde“ und Buhl²⁾ formuliert die Bedingung bei dem Konditionsgeschäft, falls es als suspensiv bedingter Kauf aufgefasst wird, wie folgt: „wenn der Sortimentler das Buch verkauft oder fest behält“. Nimmt man nun noch zu der Haftung des Sortimenters für den Preis aus den beiden Gründen des Weiterverkaufs oder Festhaltens hinzu, dass, wie wir gezeigt haben, das Kaufgeld für alle Konditionswaren, die der Verleger nicht zurückerhält, ein für alle mal erst am Zahlungstage auf der Otsermesse fällig ist, d. h. dass es so lange kreditiert ist, so ist es auch gemeinrechtlich ganz unzweifelhaft, dass mit dem Verkauf der Konditionswaren durch den Sortimentler an einen Dritten die Bedingung eines etwa angenommenen suspensiven Kaufs erfüllt ist.

Buhl³⁾ will das Konditionsgeschäft auch als suspensiv bedingten Kauf nach seiner Formulierung der Bedingung nicht gelten lassen. „Mit der Annahme eines solchen wäre das Remissionsrecht des Sortimenters unvereinbar.“ Wenn diese Argumentation richtig wäre, so gäbe es überhaupt keinen suspensiv bedingten Kauf, bei welchem dem Käufer vor Eintritt der Bedingung das Kaufobjekt übergeben würde. Buhl denkt hier offenbar an einen puren Kauf. Dies zeigt sich auch aus Folgendem: er sagt: „Wenn der Sortimentler von dieser Befugnis — nämlich dem Remissionsrecht — Gebrauch macht, so wird dadurch nicht die Perfektion des Vertrags vereitelt, sondern einfach die Obligation, welche der Sortimentler auf sich nimmt, erfüllt.“

¹⁾ Meyer S. 46.

²⁾ Buhl S. 167.

³⁾ Buhl S. 177.

Es wird durch die Remission aber doch gar nicht die Perfektion des Vertrags beim suspensiv bedingten Kauf vereitelt, sondern nur das Unbedingtwerden des Kaufs¹⁾.

Streng genommen bedient man sich überhaupt nicht eines scharf logischen Ausdrucks, wenn man von einem Rechte der Remission des Sortimenters spricht. Die Remission ist, wie schon oben angedeutet ist, nur eine Willensäußerung des Sortimenters, welche dem Verleger anzeigt, dass das beim Eingehen des Konditionsvertrages erwünschte Resultat eines reinen Kaufgeschäfts zwischen Sortimenter und Verleger infolge mangelnden Konsenses von Seiten des Sortimenters nicht eingetreten ist. Man kann die Remission auch geradezu eine aus dem Nichteintreten des reinen Kaufs resultierende Pflicht nennen, nämlich dem Verleger die Bücher, welche sein Eigentum sind, wieder zuzustellen, da die Kontraktionsverpflichtung des Verlegers, dem Sortimenter die Waren zum Verkauf zu überlassen, nun aufgehört hat, eine Pflicht, welche der Sortimenter einhalten muss, wenn er sich nicht des Rechts begeben will, den Kauf der in seinem Besitz befindlichen Konditionsartikel und somit deren Bezahlung zu vermeiden.

Der Konditionsvertrag begründet nicht wie der Trödelvertrag eine alternative Obligation des Sortimenters, entweder zu zahlen oder rechtzeitig zu remittieren, sondern nur zu zahlen, wenn der Fall des reinen Kaufs, der durch Nichtremission zu dem bestimmten Termine offenbar wird, eingetreten ist. Die Klage des Verlegers geht daher beim Konditionsgeschäft, wenn nicht bis zu dem usancemässigen oder besonders bestimmten Termine Remission erfolgt ist, nicht alternativ auf Zahlung oder Remission. Weder kann der Sortimenter alternative Klageanstellung beanspruchen, noch darf der Verleger nach seiner Wahl, wie Cosack²⁾ behauptet, entweder auf Zahlung oder auf Rückgabe der Bücher klagen. Denn die Nichtremission zeigt das Zustandekommen eines reinen Kaufs an, und der Verleger hat nun nur noch das Recht, auf Grund eines

¹⁾ Weidling a. a. O. S. 136.

²⁾ Cosack, a. a. O. S. 280.

perfekten reinen Kaufgeschäfts Zahlung des Kaufpreises zu verlangen.

Beim Trödelvertrage dagegen lautet die Klage alternativ auf Zahlung oder Rückgabe der Kaufsache. Der Trödler kann nach seiner Wahl nach der Verurteilung die eine oder andere Klagforderung erfüllen. Diese Verschiedenheit der aus dem Vertrage zu gebote stehenden Klaganstellung beim Trödel- und Konditionsgeschäft ist das massgebende Unterscheidungsmerkmal zwischen beiden Geschäften.

Wir haben also gesehen, dass Mandat, Verkaufskommission, Mietsvertrag, Kauf auf Probe, resolutiv bedingter Kauf und der suspensiv bedingte Kauf in den verschiedenen Formulierungen seiner Suspensivbedingung durch Pöhls, Hecht, Weidling sich mit dem Konditionsvertrage nicht decken. Wir haben ferner das Konditionsgeschäft unter dem Gesichtspunkt eines Kaufs unter der Suspensivbedingung nach der Buhl'schen Fassung betrachtet, „wenn der Sortimenter das Buch verkauft oder festbehält“, und haben hierbei, indem wir die von Buhl gegen eine solche Auffassung des Konditionsgeschäfts gemachten Einwendungen als unzutreffend widerlegten, gefunden, dass der Annahme eines suspensiv bedingten Kaufs beim Konditionsvertrage nichts entgegensteht, soweit die Bedingung „wenn der Sortimenter das Buch fest behält“ in Frage kommt. Schon vorher hatten wir gegen Weidling nachgewiesen, dass ein reines Kaufgeschäft zwischen Verleger und Sortimenter durch Weiterverkauf der Waren durch den Sortimenter zustandekomme, mit andern Worten, dass dieser reine Kauf der Waren des Sortimenters vom Verleger durch den Weiterverkauf bedingt sei. Endlich hat der von uns geführte Beweis dafür, dass der Konditionsvertrag kein Trödelvertrag ist, gezeigt, dass die Verpflichtungen hinsichtlich der Zahlung oder Remission und die dementsprechend dem Verleger gegebenen Klagen auf einen bedingten Kauf schliessen lassen. Denn alles, was hier gegen den Trödelvertrag gesagt ist, spricht zugleich für den suspensiv bedingten Kauf. Somit könnte man das Konditionsgeschäft für einen Kauf unter der alternativen Suspensivbedingung ansehen: „wenn der Sortimenter das Buch verkauft oder fest

behält“. Der Begriff des suspensiv bedingten Kaufs würde aber nicht unmittelbar die dem Konditionsgeschäft wesentliche Pflicht des Verlegers, dem Sortimenter die Ware bis zu dem durch Usance feststehenden respektive speziell festgesetzten Remissionstermine zu überlassen und die dementsprechende Gegenpflicht des Sortimenters, sich um den Verkauf der Waren zu bemühen, einschliessen.

Dr. jur. Karl Friedrichs zeigt, dass die Form des bedingten Kaufs das Rechtsverhältnis zwischen Sortimenter und Verleger über die à condition erhaltenen Artikel nicht vollkommen umfasse, indem er¹⁾ den Konditionsvertrag für eine „Kombination eines bedingten Kaufes mit einem bedingten, der Leihe (commodatum) ähnlichen Geschäfte erklärt“. Dem Kommodat sieht nun allerdings dieses Vertragsverhältnis zwischen Verleger und Sortimenter nicht ähnlich, welches den ersteren zur Überlassung der Waren ohne Widerruf bis zum usancemässigen Termin, den letzteren zur Betreibung des Absatzes der Waren verpflichtet. Denn das Kommodat ist unentgeltlich, also nur im Interesse des Kommodatars. Beim Kommodat wird ausserdem die betreffende Sache dem Kommodatar zum persönlichen Gebrauch übergeben, beim Konditionsgeschäft ist dies nicht der Fall. Wohl aber kann man dieses gegenseitige Verpflichtungsverhältnis des Sortimenters und Verlegers jener Klasse der Innominatkontrakte des gemeinen Rechts unterstellen, welche durch die Formel bezeichnet wird: *facio ut facias*. Wir halten daher den Konditionsvertrag für einen eigenartigen, durch die buchhändlerische Usance besonders ausgestalteten Kontrakt, kombiniert aus der näher bezeichneten Kategorie der Innominatkontrakte mit dem Kauf unter der Bedingung: „wenn der Sortimenter die Bücher verkauft oder fest behält“. Die Klagen aus dem Innominatkontrakte werden natürlich nur insoweit in Anwendung kommen, als sie sich auf diese gegenseitige Verpflichtung von Sortimenter und Verleger beziehen, die durch Übergabe der Konditionsware an den Sorti-

¹⁾ No. 68 des Börsenblatts für den deutschen Buchhandel vom 24. März 1890. Metakritik zu dem Gutachten von Aug. Schürmann No. 58 des Blatts.

menter entsteht, also die Fälle, welche sich auf die Verpflichtung des Verlegers beziehen, dem Sortimenter die Ware die usancemässige Zeit zu überlassen und auf die Gegenverpflichtung des Sortimenters, den Absatz zu betreiben. Hier passt denn auch das Recht des Verlegers, die Bücher sofort zurückzuverlangen, wenn der Sortimenter sich seiner Vertriebspflicht entzieht, sehr gut zu der Berechtigung aus dem Innominatkontrakt, nach welcher derjenige, welcher zuerst geleistet hat, statt auf Erfüllung zu klagen, auch vom Vertrage zurücktreten kann¹⁾. Für die Gefahrtragung werden dagegen die Bestimmungen, welche für den suspensiv bedingten Kauf gelten, in Anwendung kommen müssen, so dass dem Verleger der Schaden des Untergangs der Waren durch casus anzurechnen ist. Was die Gefahr der Verschlechterung anbetrifft, so kommt es zunächst, wie oben gezeigt ist, darauf an, ob die Bedingung eintritt oder nicht. Da nun sowohl die eine Bedingung, dass die Bücher verkauft werden, thatsächlich nicht erfüllt werden wird — denn wer wird sich ein verschlechtes Werk kaufen und denselben Preis zahlen wie für ein gut erhaltenes — und die Erfüllung der anderen Bedingung, dass der Sortimenter die Bücher fest behält, in sein Belieben gestellt ist, also auch nicht eintreten wird, so wird stets der Verleger auch den Verlust, welcher aus der Verschlechterung der Ware erwächst, tragen müssen. Diese Grundsätze über das *periculum* erfahren eine Ausnahme durch *mora*, wo stets der in *mora* Befindliche die Gefahr zu prästieren hat und da sie nicht *essentialia*, sondern *naturalia negotii* sind²⁾, auch durch besondere Verabredung der kontrahierenden Parteien.

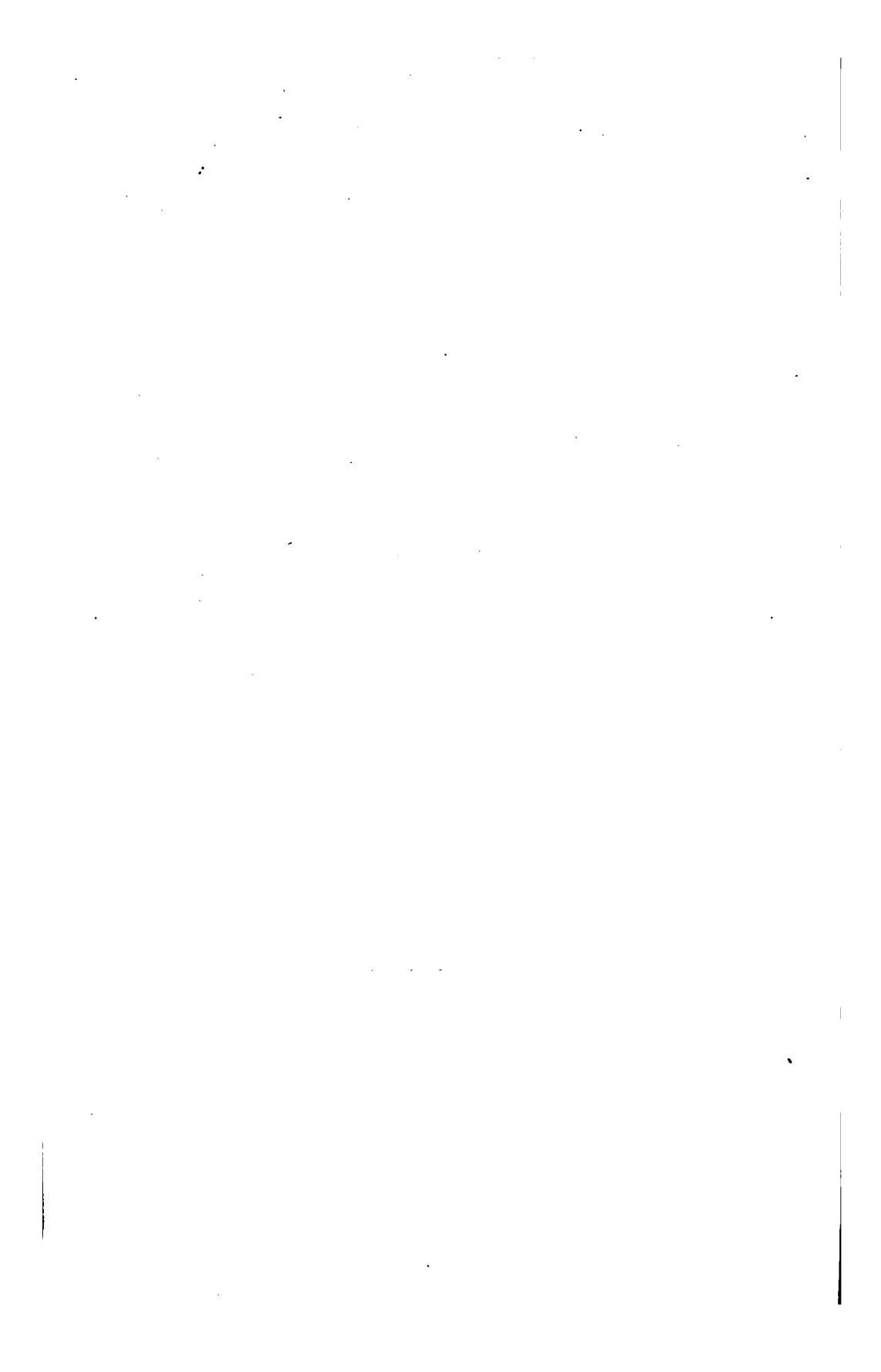
Es erübrigt noch, die Zeit zu fixieren, in der die Gefahr auf den Sortimenter übergeht. Bei Käufen gegen bar und in fester Rechnung trägt die Gefahr bis zum Eintreffen der Ware beim Kommissionär des Sortimenters der Verleger, von da an voll der Sortimenter; dies gilt natürlich nur für das Gebiet des preussischen Privatrechts; im Gebiete des gemeinen Rechts

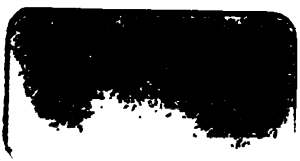
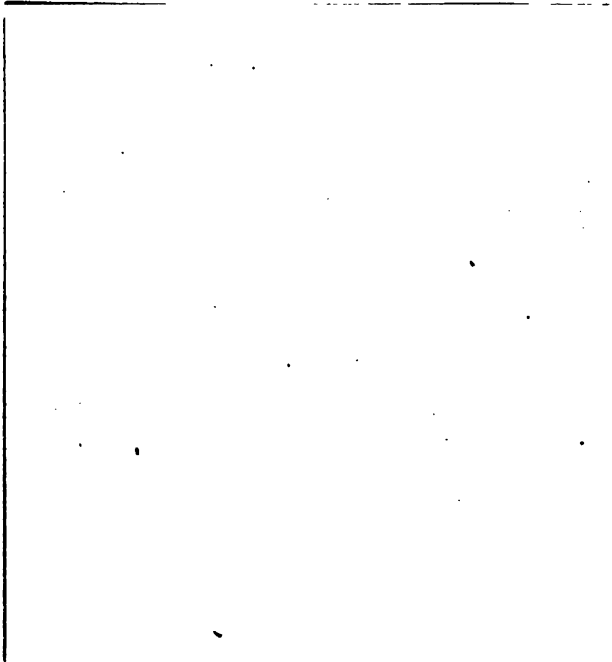
¹⁾ Dernburg. Pandekten Band II S. 19.

²⁾ Buhl S. 167.

Lebenslauf.

Verfasser der vorliegenden Dissertation, Paul Richard Max Ikier, geboren den 28. März 1867 zu Wongrowitz (Prov. Posen) als Sohn des Gutsbesitzers Rudolf Ikier und seiner Ehefrau Auguste geb. Arndt, evangelischer Konfession, erhielt seine gymnasiale Ausbildung auf dem Königlichen Gymnasium zu Wongrowitz und dem Askanischen Gymnasium zu Berlin, welches letztere er Michaelis 1886 mit dem Zeugnis der Reife verliess, um Staats- und Rechtswissenschaften zu studieren. Die beiden ersten Semester verbrachte er in Lausanne, wo er die Herren Professoren Erman, Roguin und Rambert hörte, die folgenden 5 Semester studierte er in Berlin und besuchte hier die Vorlesungen folgender Herren Professoren: Brunner, Dambach, Dernburg, Eck, Giercke, von Gneist, Goldschmidt, Gradenwitz, Hinschius, Hübler, Kohler, Rubo. Während seines 3. und 4. Studiensemesters genügte er gleichzeitig seiner militärischen Dienstpflicht bei der 2. reitenden Batterie 1. Garde-Feld-Artillerie-Regiments in Berlin. Den 9. Juni 1890 bestand er die erste juristische Prüfung auf dem Königlichen Kammergericht zu Berlin und wurde den 14. Juni zum Referendar in Schwedt a. O. ernannt.





B 6703.17

Die Rechtsverhältnisse des sortime

Widener Library

005692285



3 2044 080 296 999