

60. Ist der Verfasser (schlechthin oder unter gewissen Voraussetzungen) zum Rücktritte vom Verlagsvertrage berechtigt, wenn der Verleger einseitig den Ladenpreis erhöht?

VerfG. §§ 21, 23, 30, 32. BGB. § 326.

I. Zivilsenat. Ur. v. 16. März 1925 i. S. Rr. (Rl.) m. F. (Bekl.).  
I 285/24.

I. Landgericht Weimar.

II. Oberlandesgericht Jena.

Unter dem 26.—27. Juli 1901 schlossen die Parteien über ein vom Kläger zu verfassendes Repetitorium der Haut- und Geschlechtskrankheiten einen Verlagsvertrag, wonach der Beklagte das Verlagsrecht für alle Auflagen erhielt und die Vergütung des Klägers nach der Zahl der Druckbogen berechnet werden sollte. Das Buch erlebte weitere Auflagen; im Mai 1922 erschien die zwölfte (6000 Stück). Für diese vereinbarten die Parteien, daß der Kläger 15% des Ladenpreises für das geheftete Buch erhalten sollte. Der Beklagte setzte am 6. Mai 1922 den Ladenpreis auf 20 *M* fest und überwies gleichzeitig dem Kläger 18000 *M* als Vergütung für die ganze Auflage. Ende September 1922 ging der Beklagte, wie die meisten Verleger, zur Preisbestimmung nach Grund- und Schlüsselzahl über. Er setzte die Grundzahlen für das Werk — wie hoch im Anfang, ist streitig — fest, ohne den Kläger zu fragen. Etwa Ende Januar 1923 betrug die Grundzahl für das geheftete Stück 1,80 *M*, für das gebundene 3 *M*. In einem Schriftwechsel, der im November 1922 begann und teils von den Parteien selbst, teils von ihren Rechtsanwältinnen geführt wurde, machte der Kläger geltend, daß in der vom Beklagten vorgenommenen Regelung eine Erhöhung des Ladenpreises liege, und beanspruchte die Zahlung einer weiteren Vergütung. Als keine Einigung zustande kam, erklärte der Kläger unterm 12. Juli 1923, daß er vom Verlagsvertrag zurücktrete. Mit der im September 1923 erhobenen Klage verlangte er 1. die Feststellung, daß er an den Vertrag nicht mehr gebunden sei, und 2. Verurteilung des Beklagten zur Unterlassung weiteren Vertriebs des Werkes. Der Beklagte beantragte Klageabweisung.

Das Landgericht erkannte nach dem Klageantrage. Auf Berufung des Beklagten wies das Oberlandesgericht die Klage ab. Die Revision des Klägers blieb ohne Erfolg.

#### Gründe:

Der Klageanspruch auf Feststellung und Unterlassung gründet sich darauf, daß der Verlagsvertrag durch gesetzlich gerechtfertigten Rücktritt des Klägers aufgelöst worden sei. Als Grund zu seiner unterm 12. Juli 1923 abgegebenen, im Rechtsstreit dann mit Berufung auf die §§ 32, 30 des VerfG. vom 19. Juni 1901 wiederholten Rücktrittserklärung bezeichnet der Kläger, daß der Beklagte bei der Verbreitung des ihm in Verlag gegebenen Werkes nicht ver-

tragsmäßig verfahren sei. Vertragswidrig habe er gehandelt, indem er 1. den Ladenpreis (dem § 21 Satz 3 des Verlagsgesetzes zuwider) ohne Zustimmung des Verfassers erhöht habe, 2. vom Juni 1922 ab das Buch nur gebunden in den Handel gebracht, den Preis dafür unverhältnismäßig viel höher als für das geheftete Stück berechnet, auf diese Weise sich selber einen versteckten Gewinn verschafft, den Kläger aber, dessen Vergütung nach dem gehefteten Buche berechnet worden sei, an seinem Anspruch verkürzt habe, 3. die Ausgleichsverhandlungen wegen Zahlung einer weiteren Vergütung nicht im Einklang mit Treu und Glauben geführt, namentlich dabei nicht mitgeteilt habe, daß er das Buch nur gebunden verkaufe.

1. Es wird ausgeführt, daß auf den Vertrag nach dem Willen der Beteiligten das VerlG. anzuwenden ist, obwohl er vor dessen Inkrafttreten geschlossen wurde.

2. Das Berufungsgericht kommt nach rechtlich bedenkenfreier Darlegung der geschäftlichen Umstände, welche mit der Selbstverwertung für den Absatz des Buches wie für den Buchhandel überhaupt eintraten, zu dem Ergebnis: Der Beklagte habe durch Bestimmung des Preises nach Grund- und Schlüsselzahl allerdings, in jedem Fall seit dem März 1923, eine wesentliche und dauernde Erhöhung des Ladenpreises vorgenommen, die nach gesetzlicher Vorschrift (§ 21 Satz 3 VerlG.) stets der Zustimmung des Verfassers bedürfe. Zur neuen Festsetzung der Grundzahlen hätte er also dessen Einverständnis nachsuchen müssen. Dadurch, daß er sie festgesetzt habe, ohne den Kläger zu fragen, habe er gegen den § 21 VerlG. verstoßen. Unter den näher geschilderten und rechtlich fehlerfrei gewürdigten Umständen des vorliegenden Falles gewinnt das angefochtene Urteil jedoch die Überzeugung, daß der Verstoß des Beklagten nur unerheblich, mithin der deswegen erklärte Rücktritt des Klägers ungerechtfertigt sei (§ 32 verb. mit § 30 Abs. 3 VerlG.).

a) Der Kläger habe, so führt das Urteil aus, die einseitige Erhöhung des Ladenpreises durch den Verleger als eine Verletzung seiner Rechte nur im Hinblick auf seinen Vergütungsanspruch empfunden, aber nicht nachgewiesen, daß er in seinen Ansprüchen geschädigt worden sei.

Durch die Auszahlung der 18000 M am 6. Mai 1922 habe

er den Wert von rund 62 Dollar erhalten, während er, monatlich nach dem jeweiligen Absatz bezahlt, bis zum November 1923 einschließlich (wo er auf das Urteil des Landgerichts hin den Vertrieb einstellte) etwa  $48\frac{1}{2}$  Dollar bekommen hätte. Das Oberlandesgericht verkennt nicht, daß bei Vergleichung mehrerer Zahlungen, die zu verschiedener Zeit unter wirtschaftlich verschiedenen, zumal durch schwankende oder verfallende Währung gekennzeichneten Umständen, geleistet wurden, gewisse Ungenauigkeiten unterlaufen; daß weder der Dollarstand, noch die etwa verwendbaren Richtzahlen in Grundlage und Ergebnis zuverlässig und völlig frei von Willkür und Fehlern sind. Aber es gelangt, alles dies erwägend, aus eingehend erörterten Gründen, die großenteils in Tatsachenwürdigung und freier Schätzung bestehen (§§ 286, 287 ZPO.), zu der Überzeugung: der Kläger habe schon am 6. Mai 1922 mehr erhalten, als ihm nach der von ihm selbst vorgeschlagenen Zahlungsweise (je nach dem Absatz bis zur Zeit des oberlandesgerichtlichen Urteils) zugeflossen wäre.

Vorwiegend tatsächlicher Art sind auch die Erwägungen, mit denen das Oberlandesgericht in Betracht zieht, daß ein Teil der Auflage — nach der für glaubhaft erachteten Angabe des Beklagten (§ 286 ZPO.) 1483 Stück — infolge der Einstellung des Vertriebs noch unverkauft ist. Hierfür würde, so führt das Urteil aus, dem Kläger bei monatlicher Vergütung nach dem Absatz noch sein Anteil von 15% gebühren. Wann der Rest abgesetzt werde, sei ungewiß, es könne sich noch ein Jahr oder länger verzögern. Möge nun im Ergebnis die Summe, welche der Kläger seit 1922 bis zur endgültigen Erschöpfung der Auflage nach dem Absatz erhalten würde, höher sein als jene, die er am 6. Mai 1922 mit einer einzigen Zahlung empfangen habe, so sei er doch niemals geschädigt. Denn der Empfang eines Markbetrags im Werte von 62 Dollar am 6. Mai 1922 habe — bei der hohen Kaufkraft eines solchen Betrags zu damaliger Zeit, dem hohen Zinssatz während der ganzen Zwischenzeit und ferner deshalb, weil tropfenmäßige Zahlung geringer, auf mehrere Jahre verteilter Einzelposten nicht den wirtschaftlichen Wert einer einzigen größeren Zahlung besitze — so viel Vorteil geboten, daß der Kläger nicht geschädigt, sondern begünstigt erscheine.

Die Rechtsansicht des Berufungsgerichts, daß der Kläger in

seinen Ansprüchen nicht geschädigt worden sei, findet schon im Gesetz, von dem die vorgetragenen Vereinbarungen nicht abweichen, ausreichende Begründung. Nach ihm ist die Vergütung bei der Ablieferung des Werkes zu entrichten (BerlG. § 23 Satz 1). Als die 12. Auflage des Buches fertig vorlag, übermittelte der Beklagte dem Kläger als Entgelt, der Abmachung entsprechend, 15% des damals auf je 20 M bestimmten Ladenpreises der 6000 Stück, also 18 000 M. Damit war der Kläger vorerst vertragsgemäß abgefunden. Um etwaige Nachforderungen, die aus nachträglicher Erhöhung des Ladenpreises entstanden wären, handelt es sich hier nicht, weil der Kläger keinen Anspruch auf Mehrvergütung geltend macht, sondern Folgen aus seinem Rücktritt vom Vertrag gezogen wissen will. Deshalb geht es auch fehl, wenn der Kläger ausführt, der Beklagte hätte sich bei den im Rechtsstreit von ihm gegebenen Übersichten der monatlichen Verkaufspreise (nach Grundzahl und Schlüsselzahl) und der daraus zu berechnenden Vergütung nicht auf bloße Durchschnittsangaben beschränken dürfen, sondern eine genaue Abrechnung nach den wirklich erzielten Preisen bieten müssen.

Die Einwendungen der Revision wider die Gründe des Berufungsgerichts weisen nirgends einen rechtlichen Fehler nach. Mit Unrecht bemängelt der Kläger, daß das Oberlandesgericht bei der Abwägung der tatsächlich geleisteten Zahlung gegen die, welche nach anderer Berechnungs- und Vergütungsart zu leisten gewesen wäre, die jeweilige Wirtschaftslage, besonders die wechselnde Kaufkraft der Mark, berücksichtigt. Je nach der Kaufkraft des Zahlungsmittels bedeutet die in ihm gebotene Leistung einen verschiedenen wirtschaftlichen Wert; sie wird im Verkehr dementsprechend eingeschätzt. Und das Berufungsgericht wäre unrichtig verfahren, wenn es den grundsätzlich angewandten Maßstab des Dollarstandes angelegt hätte, ohne seine Tauglichkeit durch Heranziehung der Begleitumstände nachzuprüfen, die Schätzung danach gegebenenfalls zu berichtigen. Die aus dem angefochtenen Urteil ersichtliche Betrachtungsweise war also durchaus angebracht und wegen des Einflusses, den die Geldverschlechterung samt ihren Folgen auf die Verhältnisse des Buchhandels ausgeübt hat, erforderlich. — Auch darin ist der Revision nicht beizustimmen, daß mindestens bis zum Sommer 1922 jeder Preisaufschlag, selbst der nur zur Ausgleichung gesunkenen Geld-

werts vorgenommene, als Erhöhung des Ladenpreises angesehen werden müsse, weil Recht und Pflicht zur Aufwertung erst für spätere Zeit von der Rechtsprechung anerkannt worden seien. Doch kommt es hierauf nicht an, und die Rüge ist insoweit überhaupt gegenstandslos, weil der Ladenpreis von 20 *M.*, auf Grund dessen im Mai 1922 der Beklagte das Honorar der 12. Auflage berechnete und dem Kläger zahlte, bis zum 22. September 1922 unverändert beibehalten worden ist. — Gelangt das Berufungsgericht — indem es nach einem rechtlich fehlerfreien Maßstabe die dem Kläger gewährte Leistung mit dem Betrage vergleicht, den er bei Zahlung von 15 % Anteil am monatlichen Absatz empfinde, — zu dem Ergebnis, daß der Kläger keinen Schaden erlitten habe, so ist das nach allem dem nicht zu beanstanden. Die Einzelheiten der Schätzung gehören dem Bereiche der freien Tatsachenwürdigung an (§§ 286, 287 *B. P. O.*), aus dem zurzeit keine Revisionsrüge hergeleitet werden kann (*B. O. v.* 15. Januar 1924, *RGBl. I* S. 29). Dies gilt auch von dem Streit der Parteien über die Grundzahl in der Zeit von September 1922 bis zum Januar 1923 und den daraus folgenden Unterschied für das rechnungsmäßige Ergebnis. Das angefochtene Urteil hat übrigens diesen Streitpunkt keineswegs, wie der Kläger meint, außer acht gelassen. (Wird ausgeführt.)

b) Die Revision führt jedoch weiterhin aus, daß der Kläger gesetzlichen Grund gehabt habe, vom Vertrag zurückzutreten, selbst wenn er an seinen Vergütungsansprüchen nicht nachweislich verkürzt sein sollte. In der Erhöhung des Ladenpreises ohne Zustimmung des Verfassers dürfe nie eine bloß unerhebliche Verfehlung des Verlegers gesehen werden. Dergleichen Auffassung widerspreche der Vorschrift des § 21 Satz 3 *Verl. G.*, wonach schlechthin Zustimmung des Verfassers geboten sei, gleichviel, ob ihn die Erhöhung des Ladenpreises schädige oder nicht. Eigenmächtige Erhöhung sei stets geeignet, eine — nicht notwendig in Schmälerung des Absatzes bestehende — Schädigung herbeizuführen. Immer liege deshalb in ihr eine erhebliche Verletzung des Verlagsvertrags, auf die sich der § 30 Abs. 3 *Verl. G.* nicht entsprechend anwenden lasse. Hier, wo der Kläger 15 % vom Ladenpreis des gehefteten Buches habe beziehen sollen, sei durch eigenmächtige Erhöhung des Preises Unklarheit des Vergütungsanspruches herbeigeführt worden; sie widerstreite

dem Zweck des Gesetzes wie den Belangen des Verfassers und bedeute für diesen stets einen erheblichen Nachteil.

Umgekehrt wird für den Beklagten die Ansicht verfochten, daß einseitige Erhöhung des Ladenpreises durch den Verleger dem Verfasser keinen Rücktrittsgrund gebe, weil die Preisbestimmung nicht zur Vielfältigung oder Verbreitung des Werkes gehöre, mithin die erforderliche Voraussetzung fehle, nach § 32 den § 30 BerlGes. entsprechend anzuwenden.

Diese Auslegung des § 32 BerlG. kann nicht gebilligt werden. Sie wird auch im Schrifttum nicht vertreten. Alle Erläuterungen des Gesetzes, die der Frage überhaupt gedenken, beantworten sie dahin, daß eigenmächtige Erhöhung des Ladenpreises durch den Verleger den Tatbestand des § 32 enthalten, also einen Rücktrittsgrund bieten könne. Denn unter Vielfältigung und Verbreitung des Werkes wird mit Recht das gesamte Verhalten begriffen, welches diesem Zweck dient; dazu gehört die Preisbestimmung.

Nicht beizupflichten ist aber auch der Meinung des Klägers, daß einseitige Erhöhung des Ladenpreises durch den Verleger dem Verfasser schlechthin ein Rücktrittsrecht gebe, daß sie also stets unter die erheblichen Vertragsverletzungen zu zählen sei, wenn es bei ihr auf Erheblichkeit überhaupt ankomme.

Allerdings eignet dem Verlagsvertrag ein persönliches Vertrauensverhältnis. „Der Urheber vertraut dem Verleger sein Persönlichkeitsgut an, der Verleger traut dem inneren Wert und der äußeren Verwertbarkeit der fremden geistigen Schöpfung. Für den Urheber hängt von der Persönlichkeit des Verlegers, von dessen Tätigkeit, Ruf und Gewissenhaftigkeit, für den Verleger von der Persönlichkeit des Urhebers, von dessen Befähigung, Namen und Kraftanspannung in erheblichem Umfang die Erreichung des beabsichtigten Erfolges ab. Es handelt sich zulezt auf beiden Seiten um eine Fülle nicht erzwingbarer Verpflichtungen, die in einer gegenseitigen Treupflicht zusammenlaufen“ (v. Gierke, Deutsches Privatrecht III S. 751; Kohler, UrheberR. (1907) S. 310; de Boor, Urheberrecht und Verlagsrecht (1917) S. 273ff.). Wird das Vertrauen erschüttert, so kann dadurch eine erhebliche Gefährdung des Vertragszwecks und eine grobe Verletzung vertraglicher Pflichten gegeben sein (RG. I 339/20 v. 20. April 1921). Erschütterung oder

Verlust des Vertrauens darf aber nicht von Irrtum oder gar Willkür abhängen; es muß eine vernünftige, den Grundsätzen von Treu und Glauben im Verkehr und dem Wesen und Zweck des besonderen Vertrags entsprechende Ursache vorliegen. In eigenmächtiger Erhöhung des Ladenpreises kann nicht, wie die Revision will, schlecht hin und allgemein, ohne Rücksicht auf Anlaß, Umstände und Maß der Erhöhung, ein Grund zur Erschütterung des Vertrauens und eine solche Verletzung des Vertrags gefunden werden, die den Verfasser erheblich benachteiligt. Die vom Kläger vertretene Auslegung hat die Stimmen des Schrifttums gegen sich. (So z. B. Kohler S. 298 § 50 a. E.; Allfeld Anm. 3b zu § 32 verb. m. Anm. 3e zu § 30; Daube zu § 32 S. 173 Abs. 4; Mittelstaedt und Hillig, VerlagsR. S. 115 Bem. 3 verb. m. S. 114 Bem. 1.) Aus dem im § 32 enthaltenen Gebot entsprechender Anwendung ergibt sich, daß grundsätzlich in jedem Fall geprüft werden muß, ob der Verstoß des Verlegers gegen den Vertrag dem Verfasser einen erheblichen Nachteil bringt. Nur wenn das zu bejahen ist, kann der Verfasser vom Vertrag zurücktreten.

Für den gegenwärtigen Fall wird im angefochtenen Urteil — unter Würdigung der besonderen aus den §§ 21 und 26 VerlG. etwa zu entnehmenden Gegengründe — dargelegt, daß dem Kläger keine Verkürzung an Vergütung und auch sonst kein erheblicher Nachteil entstanden ist, der als „besonderes Interesse“ den sofortigen Rücktritt vom Vertrag rechtfertigen könnte (VerlG. § 32 verb. m. § 30 Abs. 2). Es wird ausgeführt, in welche außerordentlichen wirtschaftlichen Zustände sich der Beklagte durch den Währungsverfall versetzt sah: „Die Marktentwertung, wie sie in ihrem ungeheuren Ausmaß gerade in den hier in Betracht kommenden Jahren 1922 und 1923 eintrat, hat Verhältnisse geschaffen, die unvorhersehbar und völlig andere waren, als sie bei der Regelung des § 21 VerlG. vorausgesetzt wurden. Hätte ein Verleger in diesen Jahren etwa den Ladenpreis unverändert gelassen, so hätte er nicht nur seine, sondern auch des Verfassers Interessen verletzt, da er dann das Buch tatsächlich umsonst verschleudert haben würde. In diesem Sinn hat die beklagte Verlagsbuchhandlung den Ladenpreis des Werkes im Laufe des Sommers 1922 erheblich ermäßigt, indem sie ihn vom Mai bis September unverändert beließ. Daß dies nachträglich ausgeglichen

werden durfte, ja mußte, liegt auf der Hand.“ Die Erwägung der Revision, daß der Kläger durch die ohne seine Zustimmung vorgenommene Preiserhöhung in Unklarheit über die ihm wirklich gebührende Vergütung verfehlt worden sei, erscheint demgegenüber nicht stichhaltig. Jedenfalls gab sie dem Kläger zum Rücktritt keinen zureichenden Grund, um so weniger, als, auch ohne eigenmächtige Preiserhöhung des Verlegers, der Währungsverfall schon für sich allein genügte, Zweifel über die als entsprechendes Entgelt zu bestimmende Vergütung hervorzurufen.

Nicht zu billigen ist allerdings die Auffassung des Oberlandesgerichts, daß dem Verfasser ein Rücktrittsrecht nur einzuräumen sei, wenn ein besonders wichtiger Grund für die Aufhebung des Vertrags, namentlich eine schwere Verletzung der dem Verleger obliegenden Pflichten gegeben sei. Mit solcher Auslegung würde im Ergebnis eine wesentlich verschiedene Behandlung des Verfassers und des Verlegers herbeigeführt: Für den Verleger wäre der Rücktritt wegen nicht rechtzeitiger Ablieferung bloß dann ausgeschlossen, wenn das Unterbleiben rechtzeitiger Ablieferung für ihn einen unerheblichen Nachteil mit sich brächte (§ 30 Abs. 3 VerlG.). Der Verfasser dagegen dürfte bei vertragswidrigem Verhalten des Verlegers in Ver vielfältigung oder Verbreitung des Werkes schon dann nicht zurücktreten, wenn die Verfehlung des Gegners keine schwere, der ihm zur Seite stehende Grund kein besonders wichtiger wäre. Das entspräche weder dem Wortsinne, noch dem Zweck des Gesetzes und würde dem Wesen des Verlagsvertrags nicht gerecht.

Obwohl diese Rechtsansicht des Berufungsgerichts abgelehnt werden muß, legen seine Ausführungen doch schlüssig dar, daß der Beklagte durch die in eigenmächtiger Preisbestimmung enthaltene Vertragsverletzung dem Kläger weder in geldlicher noch in sittlicher Hinsicht einen erheblichen Nachteil zugefügt hat. Wie bereits erwähnt, hat nach den Feststellungen des Berufungsgerichts der Kläger durch die vom Beklagten einseitig vorgenommene Ladenpreiserhöhung keine Verkürzung an Vergütungsansprüchen, also überhaupt keinen Vermögensnachteil erlitten; denn daß ein Schaden am Absatz des Buches oder sonst in geldlicher Beziehung eingetreten sei, ist nicht behauptet und wird vom Berufungsgericht obendrein ausdrücklich als nicht zutreffend bezeichnet. Übrigens wäre ein Vermögensschaden

selbst dann nicht ohne weiteres als entstanden zu betrachten, wenn nach der genau durchgeführten neuen Preisbemessung sich doch eine gewisse Nachtragsforderung für den Kläger ergeben hätte; denn es durfte damit gerechnet werden, daß die Parteien sich darüber noch geeinigt haben würden. Ohne zureichenden Grund meint sodann der Kläger, daß sein für das Verlagsverhältnis unentbehrliches Vertrauen durch die Handlungsweise des Beklagten stärker erschüttert worden sei, als sich mit dem Fortbestehen des Vertrags vereinigen lasse. Diese Auffassung — letztlich hervorgerufen oder doch stark beeinflusst durch den geraume Zeit vorherrschenden Irrtum, daß „Mark gleich Mark“ sei — wird den außergewöhnlichen wirtschaftlichen Verhältnissen nicht gerecht, unter deren Druck der Beklagte die Berechnung nach Grundzahl und Schlüsselzahl einführte. Der Buchhandel hatte eine Zeitlang versäumt, sich bei der Bestimmung seiner Preise der Geldentwertung anzupassen. Dies sollte nachgeholt werden. Erstrebt wurde möglichst gemeinsames und gleichartiges Vorgehen des ganzen Berufsstandes. Die aus weiterem Zögern drohenden nachteiligen Folgen mahnten zu schleunigem Handeln. Da zunächst wenigstens als Ziel eine Ausglei chung der geschehenen und eine Anpassung an weiter fortschreitende Geldentwertung ins Auge gefaßt wurde, so ist erklärlich und muß berücksichtigt werden, daß es vielfach nicht klar zum Bewußtsein kam, ob und in welchem Umfang die getroffenen Maßnahmen eine wirkliche Erhöhung des Ladenpreises bedeuteten. In der Zweifel, ob es überhaupt eine solche gewesen sei, läßt sich nicht schlechthin als grundlos beiseite schieben. Das Berufungsgericht begeht keinen Rechtsirrtum, wenn es angesichts derartiger außerordentlicher Umstände annimmt: durch das Verhalten des Beklagten habe das Vertrauen des Klägers nicht erschüttert oder gar völlig beseitigt zu werden brauchen; ein erheblicher Nachteil sei dem Kläger auch in dieser Hinsicht nicht zugefügt worden.

c) Ebenso wenig wie hiernach das Berufungsgericht bei der Beurteilung der einseitigen Ladenpreiserhöhung gegen die §§ 21, 32, 30 des Verlagsgesetzes verstößen hat, liegt eine Verletzung des § 326 BGB. vor. Zutreffend führt das angefochtene Urteil aus, daß die im § 326 BGB. verordneten Rechtsfolgen nur bei Verletzung einer Hauptverpflichtung, nicht beim Verstoß gegen bloße Nebenpflichten, einzutreten haben. Ohne Rechtsirrtum würdigt es das Verhalten

des Beklagten dahin, daß er eine solche Pflichtverletzung, eine schuldhaftige „positive Vertragsverletzung“, nicht begangen habe. — Die Ausführung der Revision, daß überhaupt nur der § 326 BGB. Anwendung finde, weil der Verleger in Verzug gekommen sei und für den § 30 Abs. 3 BerlG. kein Raum bleibe, geht fehl. Das Berufungsgericht entnimmt, ohne Verstoß gegen Rechtsgrundsätze, dem Gesamthalt des Klagevortrags in Verbindung mit dem Schriftwechsel, daß der Kläger die Ladenpreiserhöhung durch den Beklagten als Verletzung seiner Rechte nur im Hinblick auf seinen Vergütungsanspruch empfunden habe. An ihr aber ist er nach der bereits vorhin erwähnten rechtsirrtumsfreien Feststellung des Berufungsgerichts nicht verkürzt; ein Anspruch auf Vergütung, mit dessen Erfüllung der Beklagte in Verzug gekommen wäre, besteht nicht. Und abzulehnen ist die schon in anderem Zusammenhang als unhaltbar dargelegte Ansicht, daß dem Kläger lediglich wegen der einseitigen Erhöhung des Ladenpreises nichts mehr an der weiteren Erfüllung des Verlagsvertrags durch den Beklagten gelegen sei.

3. Zu der Frage nach dem Preisunterschied des gehefteten und des gebundenen Buches nebst den daraus zu ziehenden Folgerungen bemerkt das Berufungsgericht mit Recht: es sei gleichgültig, ob überhaupt geheftete Stücke abgesetzt seien, wenn der Preisunterschied zwischen gebundenen und gehefteten nur Auslagen für Stoff, Buchbinderarbeit und Kapitalzins umfasse; denn die Berechnung der Vergütung nach dem gehefteten Buch sei dann, sofern keine besondere abweichende Vereinbarung dargetan werde, die richtige und schädige den Verfasser nicht. Es erörtert sodann eingehend die Angaben der Parteien und erachtet in freier richterlicher Beweiswürdigung die Ausführungen des Beklagten, wonach an dem gebundenen Buche kein besonderer Verlegerverdienst gegenüber dem gehefteten vorhanden sei, für glaubhaft. . . . Daß der Vorderrichter mit dieser Würdigung den in der Revisionsbegründung besonders hervorgehobenen § 138 Abs. 2 BPD. verletzt habe, ist nicht ersichtlich. War es danach gleichgültig für die Vergütung, ob und in welchem Umfang geheftete oder gebundene Bücher abgesetzt wurden, so kann der Kläger auch keinen rechtserheblichen Vorwurf daraus herleiten, daß der Beklagte ihm in den Auseinandersetzungsverhandlungen wegen der Vergütung nicht mitgeteilt hat, er verkaufe das Buch nur gebunden.

Inwiefern der Beklagte bei den Ausgleichsverhandlungen sonst noch gegen Treu und Glauben verstoßen haben sollte, ist nicht dargelegt und jedenfalls nicht Gegenstand besonderer Revisionsrüge.