

34. Inwieweit kann der Verfasser eines Schriftwerks, der vom Verleger die Vergütung in Hundertteilen des Ladenpreises bereits bei Erscheinen der Auflage vorweg erhalten hat, noch einen Anteil an den später vom Verleger erhobenen Lenkungs- und Salutzuschlägen verlangen?

VerfG. § 22.

I. Zivilsenat. Urf. v. 25. März 1926 i. S. B. (Kl.) w. L. (Bekl.).  
I 238/25.

I. Landgericht München I.

II. Oberlandesgericht daselbst.

Der Kläger ist Erbe der verstorbenen Schriftstellerin B. Diese hatte durch Verträge aus den Jahren 1908, 1910, 1912 und 1913 drei ihrer Werke der Beklagten in Verlag gegeben und sich als Honorar teils 25, teils  $27\frac{1}{2}\%$  vom Ladenpreis des broschürierten Exemplars, vorauszahlbar für die ganze Auflage bei ihrem Erscheinen, ausbedungen. Die Beklagte hat die Vorauszahlung bei jeder Neu-

auflage rechtzeitig geleistet, weigert sich jedoch, der Bestimmung des Ladenpreises nachträglich die Teuerungszuschläge der Inflationszeit und die für den Verkauf ins Ausland vorgeschriebenen Valutazuschläge mit zugrunde zu legen. Mit der Klage verlangt der Kläger die Feststellung, daß die Beklagte verpflichtet ist, nach dieser Rechnungsweise Zahlung zu leisten und über die erhobenen Zuschläge und die Zahl der unverkauften Exemplare Rechnung zu legen. Die Vorinstanzen haben die Klage abgewiesen. Die Revision des Klägers blieb ohne Erfolg.

#### Gründe:

Wenn der Kläger trotz Vorauszahlung des Schriftstellerhonorars bei Erscheinen jeder Auflage im Hinblick auf die Teuerungs- und Valutazuschläge noch die Nachzahlung einer Vergütung verlangen könnte, so würde sich diese insofern nach dem Absatz bestimmen, als der Kläger seinen Anteil an den Preiszuschlägen nach dem bei ihrer Festsetzung jeweils vorhandenen, noch nicht abgesetzten Auflagenrest berechnet wissen will; daraus würde sich ein Anspruch auf Rechnungslegung nach § 24 BerlG. ergeben. Dieser Anspruch steht und fällt mit dem Zahlungsanspruch.

Dem Berufungsrichter ist zunächst darin zuzustimmen, daß eine nachträgliche Einigung der Parteien über die Zahlung einer weiteren Vergütung im Sinne des Klägers niemals zustande gekommen ist. (Wird näher ausgeführt.)

Es kommt hiernach entscheidend auf die Auslegung der ursprünglich zwischen der Verfasserin und der Beklagten geschlossenen Verträge im Hinblick auf das später sich entwickelnde System der Preiszuschläge an. Der Berufungsrichter hat nicht verkannt, daß die Vorauszahlung der Vergütung, zu der sich die Beklagte verpflichtet hatte, an sich der Beteiligung des Klägers an späteren Zuschlägen nicht entgegensteht. Soll der Ladenpreis die Vergütung des Verfassers bestimmen, so muß auch die Erhöhung des Ladenpreises Berücksichtigung finden. Aber mit Recht hat das Oberlandesgericht verneint, daß in den von den Verlegern in der Notzeit der Geldentwertung erhobenen Teuerungszuschlägen eine Erhöhung des Ladenpreises zu erblicken ist. Der Senat hatte bereits einmal Veranlassung, die gegenteilige Ansicht zurückzuweisen, daß jeder Preisaufschlag zur Ausgleichung gesunkenen Geldwerts in einer Zeit, in der Recht-

und Pflicht zur Aufwertung noch nicht anerkannt waren, als Erhöhung des Ladenpreises angesehen werden müsse (RGZ. Bd. 110 S. 279). Dabei ist nicht außer acht gelassen, daß die rechtliche Bedeutung der Berechnung der Buchpreise nach Grund- und Schlüsselzahlen vielfach den beteiligten Kreisen nicht klar zum Bewußtsein gekommen sein wird (vgl. a. a. O. S. 284). Auch ließ sich noch nicht immer übersehen, ob diese Berechnung in ihrer weiteren Entwicklung nicht schließlich doch zu einer wahren Preiserhöhung führen würde. Und es mag angesichts dieser Unklarheit berechtigt gewesen sein, daß in den zwischen dem Akademischen Schutzverein und dem Verband der Deutschen Hochschulen einerseits und dem Deutschen Verlegerverein andererseits am 15. März 1922 vereinbarten Vertragsnormen der Anregung keine Folge gegeben wurde, ein Anrecht des Verfassers an der zur Anpassung an die Geldentwertung erfolgten Preiserhöhung dann ausdrücklich abzulehnen, wenn er vor der Geldentwertung die vereinbarte Vergütung empfangen hatte (vgl. Wach in den Schriften des Vereins f. Sozialpolitik Bd. 152 Teil I S. 457). Ein Rückblick auf die jetzt abgeschlossene Entwicklung ergibt aber in Übereinstimmung mit der Feststellung des Berufungsrichters, daß aus den Teuerungszuschlägen, die schon durch die Notstandsordnung des Vorstandes des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler vom 29. April 1918 (Börsenblatt vom 1. Mai 1918) grundsätzlich eingeführt waren, eine wahre Erhöhung des Ladenpreises sich nur einmal für die kurze Zeit vom 22. bis zum 30. November 1923 durch eine Steigerung der Schlüsselzahl über den Goldmarkkurs hinaus ergab. In der ganzen übrigen Inflationszeit blieb die Schlüsselzahl hinter dem Goldmarkkurs zurück, was zur Folge hatte, daß hier der ursprüngliche Ladenpreis nicht nur nicht erhöht wurde, sondern niemals erreicht werden konnte.

Bei dieser Sachlage würde es, wie der Berufungsrichter mit Recht ausführt, gegen Treu und Glauben verstoßen, wenn der Kläger aus der als Erhöhung des Ladenpreises anzusehenden vorübergehenden Preissteigerung in der letzten Novemberdelade den Anspruch auf Nachzahlung einer Vergütung sollte herleiten können, nachdem er sein in den Ladenpreis miteingerechnetes Honorar in gutem Geld vorweg erhalten und auf der anderen Seite die Beklagte wegen der Herabdrückung des Preises durch die Geldentwertung in der ganzen übrigen

Inflationszeit ein dem ursprünglichen Ladenpreis entsprechendes Entgelt nicht erzielt hatte.

Anders liegen die Verhältnisse bei den Valutazuschlägen, an denen der Kläger ferner beteiligt zu werden wünscht. Hier ist der Beklagten nach der Feststellung des Berufungsrichters ein bei Abschluß der Verträge nicht erwarteter Verdienst zugeflossen. Sie konnte diese Zuschläge auf Grund der Verkaufsordnung für Auslandslieferung erheben, die der Börsenverein der Deutschen Buchhändler am 14. Januar 1920 erließ und deren Beachtung alsbald auch durch das Ausführverbot der Reichsregierung vom 8. März 1920 erzwungen wurde. Indessen ist vom Berufungsgericht bereits richtig erkannt worden, daß mit dem Ladenpreis, der nach den Verträgen der Honorarberechnung zugrunde gelegt werden sollte, nur der Inlandladenpreis gemeint sein konnte. Zutreffend sagt der Vorderrichter, daß größerer oder geringerer Nutzen aus dem Verkauf ins Ausland zu Gunsten oder Lasten des Verlegers gehen sollte. Ist das aber schon der Ausgangspunkt der Verträge, so kann der Kläger um so weniger einen Anteil an den Zuschlägen verlangen, die nach der Absicht der Reichsregierung der allgemeinen deutschen Volkswirtschaft zugute kommen sollten, wenn daraus auch zwangsläufig im Einzelfall zugleich dem einzelnen Verleger ein Vorteil erwuchs.

In Frage könnte hiernach nur kommen, ob unter dem Gesichtspunkt von Treu und Glauben, der auch das Verlagsrecht beherrscht, ausnahmsweise nach der besonderen Lage des Einzelfalles der Kläger Anspruch auf einen Teil dieser Auslandszuschläge erheben kann. Der Annahme eines solchen Ausnahmefalles steht aber die tatsächliche Feststellung des Berufungsrichters entgegen, daß unverhältnismäßig hohe Gewinne der Beklagten aus den Valutazuschlägen, die zu einer Beteiligung des Klägers zwingen könnten, sich nicht haben feststellen lassen. Im einzelnen ist diese Entscheidung des Berufungsrichters der Nachprüfung in der Revisionsinstanz entzogen. An einem nicht übermäßigen Gewinn der Beklagten aus dem Auslandsgeschäft aber den Kläger über den Wortlaut der Verträge hinaus zu beteiligen, erscheint um so weniger geboten, als, wie oben ausgeführt, das Inlandgeschäft der Beklagten auf Grund derselben Verträge unter der Geldbewertung fast die ganze Inflationszeit hindurch gelitten hat.

Wenn endlich die Revision geltend macht, daß die vom Kläger begehrte Nachzahlung durch die Herauffetzung der Grundzahlen und damit des Ladenpreises für das gebundene Exemplar gerechtfertigt wurde, so scheitert auch dieser Angriff an der tatsächlichen Feststellung des Berufungsurteils, daß damit nur die gesteigerten Kosten des Buchbindens gedeckt worden seien, so daß die Herauffetzung des Preises für das gebundene Buch geboten gewesen sei, um nicht die gehefteten Exemplare zu Unrecht mit diesen sie nicht betreffenden besonderen Unkosten zu belasten (vgl. hierzu auch *RGZ.* Bd. 110 S. 285).

Danach ist in dieser Preisfestsetzung auch keine Vertragsverletzung der Beklagten zu erblicken; sie bedeutet nicht etwa, wie der Kläger darzulegen sucht, eine Umgehung der an sich nötigen Herauffetzung des Preises für das geheftete Buch. . . .

Sollten schließlich, worauf die Revision hinweist, bei Herauffetzung der Grundzahl noch gebundene Exemplare auf Lager gewesen sein, so daß für diese die gesteigerten Buchbinderpreise nicht mehr in Betracht kamen, so würde ihre Zahl jedenfalls nicht so erheblich gewesen sein, daß sich daraus nach Treu und Glauben ein unerträglicher Vorteil für die Beklagte ergäbe. Auch pflegten zuerst die Unkosten in die Höhe zu gehen, ehe die Bücherpreise ihnen angepaßt wurden. An der tatsächlichen Feststellung des Berufungsgerichts könnte sich also hierdurch nichts ändern.