

Nachschlagewerk: ja
BGHZ: nein

BGB §§ 157 B, 433

- a) Zur Rechtsnatur der zwischen einem Zeitschriftenverleger und den verbenden Buch- und Zeitschriften-(WBZ)-Händlern bestehenden Beziehungen ("Rahmenvertrag").
- b) Das Bestehen dieses "Rahmenvertrages" hindert den Verleger nicht daran, außer Preis und Händlerrabatt auch den Umfang der Zeitschriftenhefte zu bestimmen.

BGH, Urt.v. 6. November 1967 - VIII ZR 175/65 - OLG Hamburg
LG Hamburg

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 175/65

URTEIL

Verkündet am
6. November 1967
Klett, Justiz-
hauptsekretär

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Firma P. [REDACTED] & Co., Inhaber Dipl.-Kaufmann
Werner P. [REDACTED] in St. [REDACTED]-S., Str. [REDACTED],

Klägerin und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

den Verlag Henri N. [REDACTED], Gesellschaft mit beschränk-
ter Haftung in H. [REDACTED], Sp. [REDACTED], gesetzlich ver-
treten durch ihre Geschäftsführer Dr. B. [REDACTED] und
Stre. [REDACTED], ebenda,

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Prof. Dr. [REDACTED]
und Dr. [REDACTED] -.

- 2 -

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat
auf die mündliche Verhandlung vom 6. November 1967
unter Mitwirkung der Bundesrichter Dr. Gelhaar,
Dr. Mezger, Dr. Messner, Dr. Weber und Mormann

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des 1. Zivilsenats des Hanseatischen Oberlandesgerichts in Hamburg vom 1. Juli 1965 wird
auf Kosten der Klägerin zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin ist ein Unternehmen des werbenden Buch- und Zeitschriftenhandels (WBZ-Händler), der durch seine Werber Abonnenten für die Zeitschriften der Verleger gewinnt und seinen Kunden die Hefte ins Haus liefert. Seit mindestens 1951 hat die Klägerin von dem Henri-N[REDACTED]-Verlag, der Beklagten, die Illustrierte "stern" bezogen. Schriftliche Vereinbarungen haben sie nicht getroffen. Den Endverkaufspreis der Hefte setzt die Beklagte fest. Sie gewährt den WBZ-Händlern grundsätzlich einen Rabatt von 50 % des Brutto-Verkaufspreises.

Bis Ende 1961 betrug der Preis je Heft 50 Pf,
so daß der Klägerin für jedes Heft 25 Pf verblieben,



JLaw – Gesetze und Urteile
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
[\(mobile App\)](#)



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

von denen sie ihre Unkosten, vor allem für den Transport der Hefte (Zustellung durch die Post, Boten, Kraftfahrzeuge, für Verpackung usw.) bestreiten mußte. Ab 1. Januar 1962 erhöhte die Beklagte den Verkaufspreis auf 60 Pf, setzte aber den "Einkaufspreis" auf nur 27,5 Pf fest. Dies tat sie, wie sie in ihrem Rundschreiben vom 4. Januar 1962 an die WBZ-Händler erklärte, "im Hinblick auf die gestiegenen Versandkosten und allgemeinen Unkosten". Inzwischen war nämlich der Umfang der Hefte, im wesentlichen infolge Vermehrung der Anzeigen, ganz erheblich gestiegen. Nach einer Aufstellung der Klägerin sollen die Hefte von anfangs durchschnittlich 50 Seiten mit rd. 100 gr Gewicht auf durchschnittlich 140 Seiten mit über 500 gr Gewicht im Jahre 1962 angewachsen sein.

Schon seit 1957 bemühte sich die Klägerin darum, von der Beklagten einen Zuschuß zur Deckung der erheblich gestiegenen Versandkosten zu erhalten. Nachdem sie auf ihre wiederholten Schreiben keine befriedigende Antwort erhalten hatte, erklärte sie am 9. April 1963, sie zahle nur noch unter Vorbehalt, bis die Frage eines Versandkostenzuschusses geregelt sei. Ihre weiteren Bemühungen blieben jedoch ebenfalls ohne Erfolg. Wohl gelang es dem Verband der WBZ-Händler, einige andere Zeitschriften-Verleger zu günstigeren Konditionen zu veranlassen. Die Beklagte machte indes lediglich dem Verband der Zeitschriften-Großhändler und den Lesezirkel-Unternehmen Zugeständnisse.

Daraufhin verlangte die Klägerin von der Beklagten mit Schreiben ihres Rechtsanwalts vom 6. September 1963 3 706,95 DM als Schadensersatz für die ihr

im ersten Halbjahr 1963 durch die "überschweren Hefte" entstandenen Mehrkosten. Die Beklagte lehnte diese Forderung mit Schreiben vom 20. September 1963 ab und erklärte der Klägerin, sie solle die Werbung neuer Abonnenten einstellen, sie, die Beklagte, werde nur noch die Hefte ausliefern, die zur Erfüllung der bisher geschlossenen Bezugsverträge erforderlich seien.

Im Januar 1964 erhob die Klägerin Klage, mit der sie Zahlung von 9 891,73 DM nebst Zinsen als Schadensersatz für die Zeit vom 1. Januar 1962 bis zum Heft 44/63 (also bis etwa Ende Oktober 1963) verlangt. Die Klägerin meint, die Beklagte habe sich durch die Lieferung von Heften, deren Gewicht einen gewissen Umfang überstieg, einer positiven Vertragsverletzung des zwischen ihnen bestehenden Dauerschuldverhältnisses schuldig gemacht. Auch stehe ihr der Klagebetrag als Ausgleich aufgrund Anpassung des Bezugsvertrags an die veränderte Geschäftsgrundlage zu.

Die Vorinstanzen haben die Klage abgewiesen. Mit der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision verfolgt die Klägerin ihr Begehren weiter. Die Beklagte bittet, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

Nach Ansicht des Berufungsgerichts kann die Klägerin weder einen Anspruch auf Schadensersatz noch auf Ausgleich wegen Änderung der Geschäftsgrundlage geltend machen; auch falle der Beklagten kein Miß-

brauch einer Monopolstellung zur Last. Nach seiner Auffassung handelt es sich bei dem zwischen den Parteien seit Jahren bestehenden Vertriebs-Verhältnis nicht um ein Dauerschuldverhältnis, sondern nur um einen "Rahmenvertrag". Davon ausgehend hat das Berufungsgericht geprüft, ob zum Inhalt dieses Vertrages auch die Einhaltung eines Höchstgewichtes der Hefte gehört habe, und hat dies verneint. Außerdem hat es geprüft, für welche Zeitdauer die Beklagte, falls auch das Heftgewicht zu den bindenden Bezugsbedingungen gehört haben sollte, hieran gebunden sei. Da diese Bindung nicht länger als 18 Monate, dieser Zeitabschnitt jeweils ab 1951 gerechnet, gedauert habe, stünden der Klägerin keine Ansprüche auf Schadensersatz oder auf Ausgleich für die Zeit ab 1. Januar 1962 zu.

Die Angriffe der Revision bleiben ohne Erfolg.

I.

1. Die Klägerin vertritt die Ansicht, zwischen ihr und dem Beklagten bestehe ein Dauerschuldverhältnis, in dem die Bezugsbedingungen für die ihr allwöchentlich "frei St[REDACTED]" angelieferten Hefte einheitlich geregelt seien, so die Festsetzung des (Brutto-) Verkaufspreises, die Höhe des ihr gewährten Händler-rabattes, ihr Recht zur Remission nicht abgesetzter Hefte, der ihr von der Beklagten zugesicherte Kundenschutz und anderes mehr. Diesen Inhalt des Dauerschuldverhältnisses folgert sie - mangels schriftlicher Abmachungen - aus der "Verkehrssitte", wie sie sich seit langen Jahren zwischen den Verlegern

und den WBZ-Firmen entwickelt habe. Zu diesen Bezugsbedingungen gehöre, so meint die Klägerin, aber auch die Abrede, daß das Gewicht der Hefte nicht eine gewisse Höchst-Grenze übersteigen dürfe. Da die Verleger den Endverkaufspreis vorschrieben, sei der Händler nicht imstande, seine steigenden Vertriebs-Unkosten beim Verkauf an seine Kunden wieder hereinzuwirtschaften. Das treffe vor allem den WBZ-Händler, weil er die Zeitschriften an Abonnenten mit durchweg mindestens einjährigem Bezug verkauft habe, sich daher nicht aus dem unrentabel gewordenen Geschäft kurzfristig lösen könne. Ohnehin sei sie, die Klägerin, nicht in der Lage, auf den Vertrieb des "stern" zu verzichten. Deshalb müsse das zwischen ihr und der Beklagten bestehende Dauerschuldverhältnis nach Treu und Glauben so ausgelegt werden, daß die Beklagte die Pflicht übernommen habe, das Gewicht ihrer Zeitschrift nicht übermäßig zu erhöhen, sicherlich nicht über 200 gr je Heft. Diese Grenze habe die Beklagte seit Jahren nach und nach überschritten, ohne ihr, der Klägerin, dafür einen angemessenen Ausgleich zu gewähren. Da die Beklagte dadurch eine dem Bezugsvertrag stillschweigend zugrundeliegende Nebenpflicht verletzt habe, hafte sie, zumindest für die Zeit vom 1. Januar 1962 bis Oktober 1963, auf Schadensersatz, jedenfalls müsse sie ihr einen Ausgleich nach den Grundsätzen über den Wegfall der Geschäftsgrundlage gewähren.

2. Die rechtliche Beurteilung der Vertragsbeziehungen zwischen den Parteien, ^{durch das Berufungsgericht} ist nicht zu beanstanden.

a) Der WBZ-Händler betreibt sein Unternehmen nicht auf Rechnung des oder der Verleger, sondern auf eigene Rechnung. Er ist also weder Handelsvertreter der Verleger (§§ 84 ff HGB), noch deren "Kommissions-Agent" (RGZ 69, 363), sondern selbständiger Händler. Seine Stellung läßt sich auch nicht mit den Beziehungen vergleichen, die ein "General- (Bezirks-)Vertreter" eines Produzenten zu diesem aufgrund seines "Händlervertrages" hat (RGZ 65, 37; Senatsurteil vom 19. Dezember 1966 - VIII ZR 138/64 = NJW 1967, 825). Der WBZ-Händler hat sich nicht verpflichtet, nur die Zeitschriften des einen Verlegers zu vertreiben - so wenig wie er vom Verleger verlangt hat, daß dieser seine Zeitschriften nur über ihn, jedenfalls in seinem Kunden-Gebiet, vertreibt. Er hat dem Verleger auch nicht versprochen, dessen Zeitschrift für immer oder doch auf längere Zeit zu vertreiben. Daher liegt hier ein eigentliches Dauerschuldverhältnis in der Art, wie dies bei einem Sukzessiv-Lieferungsvertrag oder gar bei einem langfristigen Bezugsvertrag der Fall ist, nicht vor (vgl. BGHZ 148, 326, 332). Infolgedessen kann der bei solchen Verträgen geltende Grundsatz, daß jeder Vertragsteil auf die Interessen des anderen Rücksicht nehmen muß, weil dieser sich an ihn gebunden hat, im vorliegenden Fall nur sehr eingeschränkt gelten.

b) Dennoch können die Rechtsbeziehungen zwischen einem WBZ-Händler und seinem Verleger nicht als ein bloßes "Wiederkehr-Schuldverhältnis" angesehen werden, bei dem jedes Mal durch die Bestellung der Zeitschrift ein neuer Vertrag geschlossen wird - wenn auch auf der Grundlage eines allgemein gehaltenen Grund- oder Vorvertrages (vgl. BGHZ 19, 72, 75;

RGZ 155, 306, 312). Das mag für den unmittelbaren Bezug von Zeitungen und Zeitschriften durch den Leser gelten, kann aber nicht angenommen werden, wenn der WBZ-Händler vom Verleger die Zeitschriften bezieht, die er für die fortlaufende Belieferung seiner Abonnenten benötigt. Ebenso wie diese verpflichtet sind, die Hefte für die Dauer ihres Abonnements zu beziehen, so hat er sich ihnen gegenüber verpflichtet, für diese Zeit die Hefte zu liefern. Er muß daher Wert darauf legen, daß ihn der Verleger fortlaufend und regelmäßig mit soviel Heften beliefert, wie er zur Belieferung seiner Abonnenten braucht ("Kontinuation"). WBZ-Händler und Verleger schließen deshalb nicht nur fortlaufend, aufgrund der vom Händler nach und nach beigebrachten Abonnenten-Bestellscheine, eine Kette einzelner Kaufverträge. Vielmehr liegt diesen Abschlüssen ein über die Einzelverträge hinausgehender einheitlicher "Rahmenvertrag" zugrunde, ein auf längere Zeit abgestelltes Vertragsverhältnis, dessen näherer Inhalt mangels ausdrücklicher Abreden nach der Verkehrssitte und nach Handelsbrauch zu bestimmen ist. Dies hat das Reichsgericht bereits in einem Urteil vom 10. Mai 1939 (DR 1939, 1887) ausgesprochen, wenn auch für einen Fall, in dem der Zeitschriften-Abonnent mit dem einjährigen Bezug der Zeitschrift zugleich einen Versicherungsschutz erwarb. In- des enthält dieses Urteil allgemeine Grundsätze für das Vertriebs-Verhältnis zwischen einem WBZ-Händler und dem Verleger. Mit Recht hat das Reichsgericht darauf abgehoben, daß ein Zeitschriftenbezieher auf fortlaufende Belieferung Wert legt und sich daher auf längere Zeit gebunden hat, und hieraus geschlossen, daß schon deshalb auch der Händler zu dem Verleger in einem über die Lieferung einzelner Hefte hinausgehenden "Rahmenverhältnis" steht.

Die Rechtsbeziehungen zwischen WBZ-Händler und Verleger erschöpfen sich daher nicht im Bezug der allwöchentlich abgerufenen "Kontinuation". Vielmehr treffen die Vertragsteile darüber hinausgehende Abreden, die allgemein für die gesamte Dauer der Bezüge als zusammenfassendes Band (vgl. RGZ 161, 100, 103) gelten: die Festlegung des Rabattsatzes, der für die gesamte "Kontinuation" gilt, gleich zu welchem Zeitpunkt die einzelnen Abonnenten geworben waren, das Recht der Händler, binnen bestimmter Fristen Hefte zu "remittieren", die Gewährung von Werbezuschüssen als Belohnung für die Zuführung eines gesicherten Kundenstammes, oft auch die Zusicherung eines Kundenschutzes. Alle diese Abreden lassen sich rechtlich befriedigend nur durch Annahme eines den Einzel-Bestellungen zugrunde liegenden auf längere Dauer geltenden Vertrages ("Rahmenvertrag") erklären.

c) Von diesen Rechtsgrundsätzen ist auch das Berufungsgericht ausgegangen. Es hat darauf abgestellt, daß die Klägerin sich gegenüber ihren Abonnenten auf längere Dauer zur Belieferung mit dem "stern" verpflichtet hatte, in der Regel für ein Jahr, wobei allerdings vereinbart war, daß sich das Abonnement mangels Kündigung um ein weiteres Jahr verlängerte. Wie das Berufungsgericht feststellt, ist diese Praxis der Klägerin dem beklagten Verlag bekannt gewesen und von ihm durch Werbezuschüsse für jeden neuen Abonnenten gefördert worden. Dadurch sei es, so führt das Berufungsgericht aus, Inhalt des "Rahmenvertrages" geworden, daß die Beklagte verpflichtet gewesen sei, die Klägerin während der Dauer der von dieser eingegangenen Lieferungsverpflichtung nicht im Stich zu

lassen und sich während dieser Zeit an die Bezugsbedingungen zu halten.

II.

1. Trotzdem steht der Klägerin ein Schadensersatzanspruch aus Vertragsverletzung nicht zu. Denn das Gewicht der Hefte gehörte nicht zu den Bezugsbedingungen, an die die Beklagte gebunden war.

a) Wie das Berufungsgericht zutreffend hervorhebt, trägt der Verleger allein das kaufmännische Risiko dafür, daß seine Zeitschrift "geht". Ein Erfolg hängt aber entscheidend von der Ausgestaltung der Zeitschrift ab. Dazu gehört nicht nur der redaktionelle Teil, sondern auch der Anzeigenteil, aus dessen Einnahmen der redaktionelle Teil mitgespeist wird. In dieser notwendigen Freiheit der Ausgestaltung würde der Verleger eingeengt sein, wenn er den Wunsch der Händler, bei Gewicht und Umfang der Hefte ihre Interessen zu berücksichtigen, beachten müßte. Er muß Wert darauf legen, in der Entscheidung, ob er seine Konkurrenten durch Herstellung stärkerer Hefte übertreffen soll, frei zu bleiben. Sein Streben, dadurch den Umsatz zu steigern, kommt nicht zuletzt auch den vertreibenden Händlern zugute.

Zwar wirkt sich die Laufzeit der von der Klägerin gebrachten Abonnements insofern auf den "Rahmen-Vertrag" aus, als die Beklagte verpflichtet war, die Klägerin solange und mit sovielen Heften zu beliefern, wie notwendig war, um deren Abonnenten vertragsgerecht zu beliefern. Diese Verknüpfung der von ihr

mit den Abonnenten geschlossenen Verträge mit dem von ihr mit der Beklagten geschlossenen "Rahmen-Vertrag" kann aber keinen Einfluß auf die Ausgestaltung der Hefte haben. Denn der Verleger vertreibt seine Zeitschriften nicht nur über die WBZ-Händler mit deren Abonnenten. Über diese geht, wie die Klägerin selbst vorgetragen hat, nur ein recht kleiner Teil der Auflage. Im übrigen liefert der Verleger seine Zeitschriften über die Grossisten an die Einzelhändler, die Bahnhofsbuchhandlungen und die Lesezirkel. Bei diesen besteht das Problem einer längerwährenden Lieferung an Abonnenten nicht. Da aber der Verleger alle diese Vertriebsparten mit denselben Heften beliefert, kann nicht angenommen werden, daß er im Interesse einer dieser mehreren Sparten - zudem keineswegs der bedeutsamsten - eine Bindung hinsichtlich des Heft-Umfanges eingegangen war. Es mag zwar sein, daß die Sparte der WBZ-Händler am empfindlichsten von den Transportkosten getroffen wird, vor allem weil sie auf längere Zeit an ihre Abonnenten gebunden ist, denen sie die Hefte ins Haus bringen muß. Dem würde aber kein Verleger dadurch Rechnung tragen, daß er verspricht, das Gewicht der Hefte nicht übermäßig zu erhöhen. Denkbar wäre hier allein ein Ausgleich durch Änderung der Rabattsätze, durch eine andere Art der Berechnung des Einkaufspreises oder, wie die Klägerin selbst mehrfach hervorgehoben hat, durch Zahlung eines "Versandkosten-Zuschusses". Ob und wie die Beklagte in dieser Weise der Klägerin entgegenkommen will, ist jedoch eine Frage, die nach rein kaufmännischen Überlegungen aufgrund wechselseitiger Verhandlungen zwischen ihr und der Beklag-

ten oder ihren Berufsverbänden geregelt werden muß. Ein Schadensersatzanspruch wegen Verletzung einer rechtlichen Verpflichtung ist nicht gegeben. Allerdings ist die Klägerin bei den von ihr abgeschlossenen Abonnements-Verträgen insofern von der Beklagten abhängig, als diese den Endverkaufspreis der Hefte festsetzt. Dies muß die Klägerin bei ihrer Rentabilitäts-Berechnung einkalkulieren. Erweist sich in der Laufzeit der Abonnements der Vertrieb der Zeitschrift nicht mehr als lohnend, so bleibt ihr, wie das Berufungsgericht mit Recht sagt, nur die Möglichkeit, mit der Beklagten über günstigere Bedingungen zu verhandeln oder, wenn diese ihr nicht entgegenkommt, den Vertrieb des "stern" einzustellen. Sie hat der Beklagten gegenüber keine Pflicht übernommen, deren Zeitschrift weiter zu beziehen und zu vertreiben. Daß sie ihren Abonnenten gegenüber zu längerer Lieferung verpflichtet ist, ist - rechtlich gesehen - ihre Sache; das darin liegende Risiko kann sie nicht auf die Beklagte abwälzen oder sie daran beteiligen, falls sie dies nicht ausdrücklich mit ihr vereinbart hatte.

b) Vergeblich rügt die Revision, daß sich das Berufungsgericht nicht mit der "Verkehrssitte zwischen den Zeitschriftenverlegern und denwerbenden Buch- und Zeitschriftenhändlern" von 1950 (abgedruckt in Delp, Das gesamte Recht der Presse, des Buchhandels, des Rundfunks und des Fernsehens, Bd. II 160) auseinandergesetzt hat. Die Klägerin hatte vor allem auf Nr. 7 dieser "Verkehrssitte" hingewiesen, die lautet:

"Zeitschriftenverleger, die ... die Firmen des WBZ-Handels zur Werbung auf ihre Erzeugnisse aufgerufen und ein halbes Jahr beliefert haben, werden die Firmen regelmäßig mit der vollen Kontinuation, die zur Belieferung der geworbenen Abonnenten notwendig ist, weiter beliefern, und zwar solange die Zeitschrift erscheint und die Firmen ihre Zahlungsverpflichtungen erfüllen."

Das Berufungsgericht hat diese "Verkehrssitte" nicht erwähnt, möglicherweise deshalb, weil sie nach den Angaben bei Delp nicht vom Verband der Zeitschriftenverleger ratifiziert und als Verkehrssitte anerkannt worden ist. Das kann jedoch offen bleiben. Denn auch dann, wenn diese "Verkehrssitte" der Entscheidung zugrunde gelegt wird, kann die Revision keinen Erfolg haben.

Die Revision faßt Nr. 7 der "Verkehrssitte" dahin auf, die Verleger müßten den WBZ-Händler unbefristet beliefern - es sei denn, daß die Zeitschrift ihr Erscheinen einstelle oder daß der Händler seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkomme. Auch wenn die Klägerin hierin Recht haben sollte, würde das nichts daran ändern, daß sie diese Dauer-Belieferung zu den Bedingungen hinnehmen müßte, die die Beklagte jeweils festsetzt. Das gilt nicht nur für den jeweils gültigen Endverkaufspreis, für den Rabatt usw., sondern ebenso für Umfang und Gewicht der Hefte, die die Beklagte, wie ausgeführt, frei bestimmen kann. Wenn sich, wie die Klägerin behauptet, ihr Recht auf unbefristeten Bezug auf die Dauer als unrentabel erwies, so war sie in der Lage, den Weiterlauf der Abonnentenverträge durch Kündigung zu beenden. Durch diese Lösungsmöglichkeit war ihr Interesse, allzu drückenden

Bedingungen der Klägerin zu entgehen, ausreichend gewahrt. Für die Annahme der Revision, dem Interesse der Klägerin müsse dadurch Rechnung getragen werden, daß die Beklagte die an die alten Dauer-Abonnenten zu liefernden Hefte nicht "überschwer" machen dürfe, fehlt es an jedem Anhalt. Dafür geben weder die Nr. 7 der "Verkehrssitte" noch deren andere Bestimmungen, deren Gültigkeit unterstellt, etwas her.

c) Im übrigen hat das Berufungsgericht zutreffend ausgeführt, daß der Klägerin auch dann kein Ersatzanspruch zustünde, wenn von einer Bindung der Beklagten, das Heftgewicht nicht übermäßig zu erhöhen, ausgegangen würde. Diese Bindung könnte nämlich, wie das Berufungsgericht dargelegt hat, ohnehin nur für die Zeit angenommen werden, in der die Klägerin an ihre Abonnenten gebunden war. Diesen Zeitraum hat das Berufungsgericht aber auf höchstens 18 Monate bemessen, nämlich die Dauer eines Jahres-Abonnements, verlängert um die nicht mehr als sechs Monate betragende Kündigungsfrist. Insofern hat das Berufungsgericht jedoch festgestellt, daß die Beklagte in den 18 Monaten, die vor dem Zeitraum liegen, für welchen die Klägerin Ersatz verlangt, das Gewicht der Hefte nicht derart erhöht hat, daß sie den dem Verleger zuzubilligenden Spielraum überschritten hätte.

2. Den von der Klägerin geltend gemachten Ausgleichsanspruch wegen Veränderung der Geschäftsgrundlage, der von der Revision in der mündlichen Verhandlung in den Vordergrund gestellt worden ist, hat das Berufungsgericht ebenfalls verneint. Das ist schon deshalb richtig, weil die Klägerin nicht dargetan hat, daß das, was sich in ihren Vertragsbezie-

hungen zur Beklagten geändert hat, gemeinsame Geschäftsgrundlage gewesen ist. Das läßt sich auch nicht dem Vortrag der Revision entnehmen.

Wie ausgeführt, war das Gewicht der Hefte nicht Inhalt des Rahmenvertrages gewesen. Nun gehören zwar an sich zu den Geschäftsgrundlagen eines Vertrages gerade solche Umstände, die nicht Vertragsinhalt geworden waren (RGZ 168, 121, 127), weil die Vertragsschließenden vom Fortbestand der bisherigen Verhältnisse ausgegangen waren und auf dieser Erwartung ihren Vertrag aufgebaut hatten. Das gilt oft gerade auch von der Erwartung, das Wertverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung werde unverändert bleiben. Die Frage nach der Geschäftsgrundlage kann aber nur gestellt werden, wenn durch Auslegung des Vertrages ermittelt ist, welches sein Inhalt ist. Ergibt die nähere Bestimmung des Vertragsinhalts, daß die Vorstellung oder Erwartung einer Partei gerade nicht Inhalt des Vertrages sein sollte, so kann sie nicht versuchen, ihr Anliegen durch Heranziehung der Grundsätze über die "Geschäftsgrundlage" durchzusetzen. Geschäftsgrundlage ist nicht die einseitige Vorstellung einer Partei, sondern entweder die gemeinsame Vorstellung beider Teile oder die Vorstellung der einen Partei, die dem Gegner erkennbar war und von ihm hingenommen, jedenfalls nicht beanstandet wurde (BGHZ 25, 390, 393; 40, 334, 336). Davon kann hier keine Rede sein. Die Erhöhung der Transportkosten ist nicht auf Umstände zurückzuführen, die außerhalb des Vertrages lagen und von den Parteien zur "Geschäftsgrundlage" ihres Vertrages gemacht wurden. Die Erhöhung der Kosten beruht vielmehr auf dem freien Entschluß der Beklagten, die aber - wie die

oben ermittelte Auslegung des Vertragsinhalts ergeben hat - in dieser Frage gerade nicht gebunden sein wollte. Diesen Vertragsinhalt kann die Klägerin nicht dadurch umstoßen, daß sie von der Beklagten "Ausgleich" verlangt.

3. Aus dem Gesagten folgt, daß die Klägerin ihr Verlangen auch nicht auf eine "ergänzende Vertragsauslegung" stützen könnte. Denn die Auslegung hat ergeben, daß der Vertrag keine Lücke aufweist (vgl. BGHZ 40, 91, 103). Die Frage, ob die Beklagte das Heftgewicht verändern durfte, ist nicht ungeregelt geblieben, sondern dahin beantwortet, daß sie dies tun durfte. Mit Recht ist daher das Berufungsgericht auf diesen rechtlichen Gesichtspunkt nicht eingegangen.

4. Daß die Beklagte nicht wegen Mißbrauchs einer Monopolstellung ersatzpflichtig ist, hat das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei ausgeführt. Auf diesen Gesichtspunkt kommt auch die Revision nicht zurück.

III.

Da sich somit die Revision als unbegründet erweist, ist sie mit der Kostenfolge aus § 97 ZPO zurückzuweisen.

Dr. Gelhaar

Dr. Mezger

Dr. Messner

Dr. Weber

Mormann