

von dem für jedes wieder in seine Hände kommende Exemplar bereits ein fester Auftrag vorliegt; der Sortimentler remittiert, das Paket geht aber verloren, er muß also auch wieder das Drittel des Nettopreises zahlen, und der Verleger kommt wie vorher um seinen halben Nutzen. Ist das gerecht oder billig?

3) Ein Sortimentler besorgt für eine auswärtige befreundete Firma ein nicht im Handel erschienenes Werk, sein Paket kommt nicht in die Hand des Kommissionärs seines Auftraggebers, folglich wird ihm nur die Hälfte seiner baren Auslagen ersetzt, und sein Besteller muß für den Nichtempfang mit bezahlen. Ist das gerecht oder billig?

4) Ein Sortimentler ist zugleich Antiquar und versendet als solcher einmal ausnahmsweise ohne Nachnahme etwas, vielleicht in Gegenrechnung; das Paket hat gleiches Schicksal wie die unter 1) 2) 3) erwähnten, mithin sind auch die Folgen die gleichen. Ist das gerecht oder billig?

Wenn in den Fällen 3) und 4) die Adressaten der Pakete etwa gar Verleger sind, so haben sie nach dem Wortlaut des § 20, buchstäblich genommen, wie es ja der Richter müßte, den Verlust nicht mit zu tragen, sondern bekommen statt der bestellten Bücher, die sie gern bezahlen würden, die Hälfte des Wertes derselben als Schmerzensgeld für das vergebliche Warten vergütet, und ihr unglücklicher Lieferant, der Sortimentler, muß »als Absender« auch noch das Drittel dieses Schmerzensgeldes selbst hergeben, statt daß ihm von dem den Verlust verschuldenden Teile Ersatz geleistet würde.

Eigenartig gestaltet sich die Haftbarkeit auch, wenn die Sendung eines Leipziger Verlegers dem auswärtigen Sortimentler nicht zugeht. Der Wortlaut des § 20 verpflichtet letzteren zum Mitertrag, der ihm aber doch in solchem Falle unmöglich zugemutet werden darf. Auch kommt es vor, daß Absender wie (Nicht-)Empfänger einen und denselben Kommissionär haben. Erreicht da ein Paket seinen Adressaten

nicht, so ist anzunehmen, daß es irrigerweise einem andern Kommissionären beigegeben wurde, der den Inhalt zufällig auch gebrauchen kann und die nicht genau angegebene Faktur dem Verleger gutbringt, der ihm auch schließlich den Betrag belastet, ohne den richtigen Adressaten zu entlasten, der dann zur Zahlung eines Drittels der Nettosumme gezwungen wird.

Der Paragraph läßt an seinem Schlusse die Haftbarkeit der Kommissionäre zu zeitig erlöschen, nämlich schon ein Jahr nach dem Termine, zu welchem die Verrechnung des Inhaltes der Pakete stattzufinden gehabt hätte. Ein Grund zu dieser Begünstigung ist nicht recht erkennbar — weshalb sollten nicht die Kommissionäre ebensolange haftbar bleiben wie ihre Auftraggeber?! Welcher von den Auftraggebern nach Ablauf dieses Jahres den Schaden allein zu tragen hat, ist nicht ausgesprochen; es wird aber doch wohl der Sortimentler »als Absender oder Empfänger« gemeint sein, und das ist weder gerecht noch billig. Als billig anzuerkennen ist ja der Wunsch der Kommissionäre, nicht nach langen Jahren ins Mitleid gezogen zu werden für Verschleppungen, die bei einzelnen Kommissionären vorkommen; doch gehören solche Verschleppungen zu den nicht häufigen Ausnahmen, und da es auch bei diesen nicht häufigen Ausnahmen selten möglich wird, mit Sicherheit den Urheber der Verschleppung zu ermitteln und zu überführen, dessen Ansprüche an den anderen Teil die Verkehrsordnung ja vielleicht als verjährt erklären dürfte, so wird nach einer anderen Formel zur möglichsten Verhütung der Verschleppungen gesucht, zum mindesten wird die Haftbarkeit der Kommissionäre auf etliche Jahre mehr ausgedehnt werden müssen.

Einige andere Paragraphen, die mir der Verbesserung fähig oder bedürftig erscheinen, gedenke ich bei späterer Gelegenheit zu besprechen.

München, am 4. Juni 1896.

Theodor Ackermann.

Sprechsaal.

Das Auszeichnen der Bücher.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 122, 128, 130.)

IV.

Herr N. Schrödel hat Recht, wenn er den Vorschlag des Herrn D. Ens. betr. Ausdrucks des Ordinär- und Nettopreises in Buchstaben seitens des Verlegers als unpraktisch verwirft.

Eine einfachere und zugleich zweckentsprechendere Abhilfe für den von Herrn D. Ens. gerügten Uebelstand würde ich darin finden, wenn Verleger gebundener oder elegant ausgestatteter Bücher an bestimmter Stelle (am besten wohl zwischen Einband und Titelblatt) einen kleinen leeren Zettel einleben ließen. Der Sortimentler würde sich schnell daran gewöhnen, seine Auszeichnung von Ordinär- und Nettopreis, Datum der Faktur etc. nur auf diesem Zettel anzubringen. Dem Käufer von Geschenkwerten würde damit auch ein Gefallen gethan; denn den Zettel herauszunehmen ist leichter, als das Ausradieren der bisherigen Auszeichnung. Die Klebefläche müßte die denkbar kleinste sein, damit das Buch durch das Herausnehmen deszettels in keiner Weise leidet. Die Extraausgabe für den Verleger ist kaum der Rede wert.

London, 6. Juni 1896.

Theodor Sohn.

Die Kaufpreise der Sortimentersbuchhandlungen.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 98, 102, 105, 108, 115, 124.)

VII.

Unter dieser Ueberschrift teilt in Nr. 124 d. Bl. Herr Moritz Berliner in Hannover den jüngeren Kollegen seine Ansichten mit, indem er ihnen den Rat erteilt, beim Ankauf von Sortimentersgeschäften im allgemeinen für Kundschaft oder Firma nichts zu bezahlen, sondern lediglich nur das Lager und Inventar zum Tagewert zu übernehmen. Die Außenstände verbleiben dem Verkäufer, ebenso auch die Schulden, — dagegen ist nichts einzuwenden.

Der Verkäufer, der vielleicht 30 Jahre gearbeitet und sein Geschäft hoch gebracht hat, zieht also seine Außenstände ein, bezahlt

seine Schulden, überläßt sein blühendes Geschäft für etwa 6—8000 M. einer jüngeren Kraft und setzt sich zur Ruhe.

Herr Berliner fährt dann wörtlich fort:

»Den durch diesen Rat etwa unwillig werdenden Verkaufskandidaten möchte ich dafür von vornherein auf ihre Einwendungen erwidern, daß es ihnen angenehm sein muß, ihr Geschäft mit einem Schlage loszuwerden, wodurch ihnen große Kosten und Lagerverluste erspart werden, die wohl zum größten Teil den angenommenen Wert der Kundschaft decken.«

Herr Berliner vermutet also sehr richtig, daß seine Ausführungen auf Widerspruch stoßen werden, und das werden sie auch.

Schließlich rät Herr Berliner den jüngeren Herren unseres Standes, die sich selbständig machen wollen, ein bestehendes Geschäft lieber nicht zu erwerben, sondern durch eigene Kraft und Energie ein eigenes Geschäft zu gründen. Herr Berliner scheint nicht daran gedacht zu haben, welche Konkurrenz entstehen müßte, wenn nach diesem Grundsatz verfahren würde. Die meisten Gründer würden freilich wohl auch bald alle werden.

Herr Berliner scheint die Absicht zu haben, den wirklichen Wert solider Sortimentersgeschäfte auf ein Minimum herabzudrücken; hoffen wir, daß seine Ansichten auf recht zahlreichen Widerspruch stoßen.

J. H. in L.

Zur Erledigung von Bestellungen durch Verleger.

Am 25. Januar 1896 bestellten wir bei der Firma Ad. Henze in Leipzig-N. einen Globus im Preise von 70 M., der alsbald unter Nachnahme des Betrags zuzüglich Fracht- und Verpackungspesen hier eintraf. Noch an demselben Tage speidierten wir ihn an die Adresse des Bestellers, ohne ihres Umfanges wegen die Kiste vorher geöffnet zu haben. Zu unserem höchsten Befremden teilte uns der Besteller sofort nach Empfang mit, daß der Globus sich in einem völlig aiten Zustande befände, d. h. daß er ganz den Eindruck eines Vadenhüters mache, was zur Folge hatte, daß der Besteller die Annahme verweigerte und selbstverständlich die Lieferung eines tadellosen Exemplars beanspruchte, umsomehr, als es zu einem Geschenk bestimmt war.