

Verbandes der Kreis- und Orts-Vereine um die Festigung und Kräftigung des soliden Sortiments, die nach dem Ausspruch der Herren Vertreter der Verlegerkammer auch den Verlegervereinen am Herzen liegt, den Verpflichtungsschein acceptieren wird.

Wir halten denselben um dessentwillen für sehr bedeutsam, weil er es allein ermöglicht, daß jeder Verleger jeden Sortiment, gleichviel ob diese beiden Teile dem Börsenverein angehören oder nicht, sehr rasch dazu veranlassen kann, sich der im Interesse des Gedeihens der Allgemeinheit unerläßlichen Forderung zu fügen, den Ladenpreis aufrecht zu erhalten. Der Verbandsvorstand würde sich wahrlich nicht fast ein Jahr lang abgemüht haben, nach Mitteln und Wegen zu suchen, die in der Rabattfrage überall sichere Hilfe in Aussicht stellen, wenn er nicht nach reiflicher Ueberlegung und Anhörung kompetenter Personen zu der festen Ueberzeugung gekommen wäre, daß sowohl die Statuten des Börsenvereins, wie der Verlegervereine ihren Vorständen nicht in jedem Falle die Macht in die Hand legen, gegen unerlaubt hohen Rabatt mit unbedingtem Erfolg einzuschreiten. Soll nun aber der Verleger dafür gewonnen werden, so muß er erstlich sehen, daß das Sortiment selbst ernstlich an seiner Sicherstellung arbeitet und rasch die durch diesen neuen Modus bedingten Formalitäten erfüllt, daneben auch sich versichert halten können, daß in weiten Kreisen seiner Spezialkollegen Neigung ist, den neuen Weg zu betreten.

Darum bitten wir jeden Verein und jedes Vereins-Mitglied möglichst sofort nach Empfang dieses Rundschreibens durch baldigste persönliche Einwirkung auf die Herren Sortimenter Ihres Bezirkes, diese dazu zu veranlassen, daß sie auf angefügtem Formular II ihre Bereitwilligkeit erklären, den Verpflichtungsschein sofort nach Empfang zu unterschreiben;

andererseits ebenfalls durch baldigste persönliche Einwirkung auf die Herren Verleger Ihres Bezirkes, diese dazu zu veranlassen, daß sie auf dem angefügten Formular III sich bereit erklären, den Verpflichtungsschein als Grundlage ihrer geschäftlichen Verbindung mit dem Sortiment anzuerkennen.

Niemand verlasse sich auf den Anderen, und jeder sei bereit, in dieser für den Fortbestand des Sortiments so eminent bedeutsamen Frage nach besten Kräften mitzuwirken.

Wir zweifeln keinen Augenblick, daß wir bei fernerm zielbewußten und jederzeit gemäßigtem Auftreten unser Unternehmen zu einem guten Ende führen werden.

Ueber den Rahmen der Beschlüsse der Delegiertenversammlung hinaus möchte Ihnen der Verbandsvorstand noch folgende Anregung geben:

Bekannt ist, daß in den Verlagsgeschäften und mehr noch in Leipzig im Kommissionsgeschäft bei der Auslieferung fremden Verleges mit großer Hast gearbeitet werden muß; bekannt ist ferner, daß die Zahl der gesperrten Firmen dem Wechsel unterworfen ist, da möchte dann Ihr Vorstand anregen, ob es nicht sehr empfehlenswert wäre, wenn der Sortimenter, der den Verpflichtungsschein unterschrieb, sobald derselbe ins Leben getreten ist, für seinen Verlangzettel die am Schlusse dieses Rundschreibens gegebene Fassung wählte.

Der Verleger, bezw. Auslieferer wäre dann ohne Mühe sofort in der Lage, sich zu vergewissern, ob der betreffenden Firma mit dem vollen Rabatt geliefert werden darf, oder mit verkürztem oder gar nicht.

Bar-Verlangzettel wären praktischerweise mit einem Einlösungs-Coupon zu versehen, damit der Verleger letzteren der Faktur anheften, den Zettel aber zurückbehalten kann.

Sollten auf einem Zettel mehrere Werke verlangt sein,

von denen ein Teil nicht sofort geliefert werden kann, so müßte beim Präsentieren des, bezw. der späteren Barpakete der vorige Verlangzettel mit vorgelegt werden, um nach erfolgter Einlösung der Sendung seitens des Kommissionärs der Sortimentsfirma sofort in die Hände des Verlegers zurückzuwandern.

Dieser Zettel würde eine wiederholte Anerkennung des vertragsmäßigen Verhältnisses zwischen Verlag und Sortiment sein, und zwar bei jeder Bestellung; er würde ferner die Bedeutung haben, daß bei Besitzwechsel der neue Besitzer nicht besonders verpflichtet zu werden brauchte, so lange er mit Bezug auf die betreffenden Vertragsbestimmungen bestellt.

Wünschenswert, ja notwendig würde es andererseits sein, wenn der Verleger dem seinen Verlagsrundschreiben angefügten, bezw. durch das Börsenblatt verbreiteten Verlangzettel dieselbe Form zu teil werden ließe.

Indem wir nochmals bitten, unserem Ersuchen in Ihrem eigensten Interesse mit thunlichster Beschleunigung, jedenfalls bis zum 15. April d. J. gerecht zu werden, verweisen wir noch auf die Anlagen, die, nachdem sie unterschrieben sind, im Besitze des jeweiligen Kreis-, bezw. Ortsvereinsvorstandes verbleiben.

Letzteren bitten wir, uns diejenigen Sortimentsfirmen und diejenigen Verlagsbuchhandlungen, welche unterzeichneten, gesondert mitzuteilen.

Mit kollegialischer Hochachtung ganz ergebenst

**der Vorstand
des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im Deutschen
Buchhandel.**

Julius Zwißler. Benno Goerig.
Hellmuth Wollermann.

Gutachten unseres Rechtsbeistandes,
auf Grund dessen der Verpflichtungsschein ausgearbeitet wurde.

Im Anschluß an unsere Unterredung vom 21. Oktober verfehle ich nicht, Ihnen meine Auffassung über die besprochenen Punkte mitzuteilen:

1. Ueber die gegenseitigen Rechte und Pflichten der Kontrahenten entscheidet der Vertrag. Nimmt der Verkäufer in die Faktura hinterher Bestimmungen auf, die vorher nicht vereinbart waren, so ist Käufer daran nicht gebunden, da Verkäufer einseitig die Vertragsbestimmungen zu seinen Gunsten und zu Ungunsten des Käufers ohne Zustimmung des letzteren nicht abändern kann.
2. Will der Verlagsbuchhändler den Sortimentsbuchhändler hinsichtlich der Verkaufspreise, resp. des darauf zu bewilligenden Rabatts binden, so mußten solche Einschränkungen entweder bei jedem Geschäft vereinbart oder im voraus durch einen Revers über die Geschäftsverbindung festgestellt werden. Der erste Weg würde aber kaum durchführbar sein, weshalb der letztere Modus vorzuziehen wäre.

Da es indessen kaum möglich erscheint, im Einzelfalle bei Kontraventionen den Schaden ziffernmäßig nachzuweisen, so müßte der Sortimentsbuchhändler sich für jeden Fall des Zuwiderhandelns zur Zahlung einer Konventionalstrafe verpflichten.

(Nach dem neuen Recht haben zwar die Gerichte das Recht, eine übermäßig hohe Strafe angemessen zu ermäßigen.) Auch dürfte zu erwägen sein, ob nicht die Ausnahme einer Erklärung in den Revers zweckmäßig wäre, wonach der Sortimentsbuchhändler anerkennt, daß er gegen die Vorschriften des Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb verstoßen würde, wenn er entgegen dem Verbote die Bücher zc