

von Arbeitern ihre großen einheitlichen Bedürfnisse dem Produzenten und Lieferanten gegenüber einheitlich vertreten und dadurch große Vorteile für ihre Organisation durchgesetzt habe. Die Rechtsanwälte hätten von allem das Gegenteil getan. Durch die Weise, wie sie bis jetzt gemeinschaftliche Unternehmungen betrieben haben, hätten sie die Befriedigung dieser Bedürfnisse eher verteuert und nur die Gelegenheit benützt, ihrem

»Verlagsbuchhändler einen jährlichen Verdienst von 25—35 000 M ohne allen Grund in den Schoß zu werfen. Unsere Terminkalender, die geliefert werden, sind nicht billiger, sondern teurer, als sie jedes freie Unternehmen liefern kann. Das sind Zustände, die wir nicht zu Anklagen benutzen wollen, die aber unter allen Umständen geändert werden müssen.«

In der nächsten Nummer, der Nr. 11, wird dieser Faden fortgesponnen; es wird darauf hingewiesen, daß es gar keinen Sinn habe, den lokalen Kleinhandel für die Bureaubedürfnisse zu unterstützen, daß ja auch die deutschen Rechtsanwälte schon jetzt einen großen Teil der Bureauerfordernisse, die sie in größerem Maßstabe gebrauchen, von Versandhäusern beziehen.

»Wir wollen deshalb eine G. m. b. H. mit einem großen Kapital gründen, die den Buchhandel, Papier-, Maschinen-, Formularhandel für uns selbst betreibt. Die Überschüsse werden an die Mitglieder der W. B. d. R. nach dem Verhältnisse ihrer Anläufe verteilt, ein bestimmter Prozentsatz wird für Standesangelegenheiten reserviert. Diese G. m. b. H. muß dann auch die Bücher der Rechtsanwälte verlegen und den Teil des Verdienstes, den sonst der Verleger bekommt, den Verfassern der Bücher zukommen lassen. Auch die Zeitschriften der Kollegenschaft müssen von dieser G. m. b. H. verlegt werden. Die juristische Wochenschrift bringt dem Verleger allein zirka 30 000 M pro Jahr, wenn nicht erheblich mehr; das können wir selbst verdienen. Wir können, wenn die deutsche Anwaltschaft einig ist, Hunderttausende pro Jahr verdienen. Unser Anwaltstand wird eine Macht werden, wie ein großer industrieller Verband.«

Dieser ebenfalls von Herrn Rechtsanwalt Soldan gezeichnete Artikel schließt mit den Worten:

»Deshalb müssen wir folgendes werden, was die gesetzlichen Kammern nicht können und der Anwaltsverein durch uns erst werden soll: eine Kampfvereinigung, eine Konsumvereinigung, eine wissenschaftliche Vereinigung und ein freier, selbständiger, mächtiger Stand!«

In der nächsten Nummer der Deutschen Rechtsanwaltszeitung kommt ein Gegner dieser Anschauungen zum Wort. Der Herausgeber der juristischen Wochenschrift, Justizrat Dr. Neumann, spricht in einem Briefe vom 3. Dezember 1908 seine Bedenken über die Bestrebungen, zu deren Träger sich Herr Soldan gemacht hat, aus. Nachdem er die Art der Reklame, die für die Deutsche Rechtsanwaltszeitung gemacht wird und in der im Sperrdruck behauptet wird: »Die Deutsche Rechtsanwaltszeitung allein steht auf der Warte«, habe ihn weniger erfreut als die Tatsache des Vorhandenseins eines Organs neben der Juristischen Wochenschrift, das er niemals als Konkurrenz angesehen, vielmehr oft angenehm empfunden habe. Dagegen sei er ein Gegner der Begründung einer wirtschaftlichen Vereinigung deutscher Rechtsanwälte. Hierdurch falle man dem Deutschen Anwaltsverein in den Rücken, gerade in einem Moment, wo ein Zusammenhalten und ein Zusammenarbeiten der gesamten Rechtsanwaltschaft zur Abwehr von Angriffen und Gefahr notwendig ist. Er fürchte auch einen großen Zusammenbruch der

groß gedachten G. m. b. H. Die Ausschaltung des Zwischenhandels für die 9000 Rechtsanwälte, zunächst wie es scheint nur in Ansehung des Buchhandels, Papier-, Maschinen- und Formularhandels, heißt den besten Klienten für die Rechtsanwaltschaft ihr entfremden. Herr Justizrat Neumann führt ferner aus, auf wie schwachen Füßen die Berechnung des Nutzens steht, der bei eigenem Verlag der Wirtschaftlichen Vereinigung hieraus zufließen würde. Es heißt wörtlich:

»Wir sollen darüber entscheiden, welche Bücher von Rechtsanwälten in Verlag genommen werden sollen, oder wollen Sie etwa jedes Werk schon deshalb in Verlag nehmen, weil es von einem Rechtsanwalt geschrieben ist? Vielleicht 5 Prozent der literarischen Erscheinungen bringt einen Gewinn für Verleger und Autor. Bei der über- und übergroßen Mehrzahl aber setzt der Verleger und vielleicht auch der Autor erhebliche Summen zu«

Herr Justizrat Neumann wendet sich auch gegen die Schätzung des Verdienstes des Verlegers der Juristischen Wochenschrift und erklärt, daß er, obwohl diesen Verhältnissen näherstehend, nicht imstande ist, zu berechnen, wie groß das Interesse des Verlegers ist. In derselben Nummer antwortet Herr Soldan auf die Bedenken, die er damit zu widerlegen sucht, daß er ansührt, daß es bereits jetzt schon über 15 000 Konsumvereine gäbe, die alles mögliche genossenschaftlich einkaufen. Angesichts dieser zahlreichen Genossenschaften könne ein Verein von mehreren 100 oder 1000 Rechtsanwälten keinem auffallen oder gar dem Zwischenhandel seine wirtschaftlich schon bedrohte Stellung noch mehr erschweren. Er hoffe durch die G. m. b. H. des Wirtschaftlichen Verbandes M 100 000 im Jahre zu verdienen, er kann aber nicht fürchten, damit auf die Struktur unserer Volkswirtschaft auch nur den leisesten Einfluß zu üben. Was die Einrichtung einer gemeinsamen Buchhandlung betrifft, so würden nur einzelne wenige Sortimentereinen Verlust haben, der übrigens nicht nennenswert sei.

»Wenn die deutschen Rechtsanwälte insgesamt im Jahre für 500 000 M Bücher kaufen, so verdienen die deutschen Sortimentere dadurch 150 000 M. Leisten tun sie uns dafür garnichts; aber es macht auch dem gesamten Bücherzwischenhandel der Verlust von 150 000 M garnichts aus.«

Wie sich Herr Soldan diesen Vertrieb denkt, dürfte zu erfahren ebenfalls interessant sein. Er will die G. m. b. H. keineswegs zu einem kaufmännischen Unternehmen machen,

»bei dem Kapitalien in Waren angelegt werden, Kundenschaft und Abnehmer gesucht werden müssen und Konkurrenten zu befürchten sind. Unsere Gesellschaft kauft ein, was von ihren Mitgliedern bereits bestellt worden ist. Wenn ein Mitglied unserer Gesellschaft die neue Ausgabe von Pland kaufen will, so füllt es eine vorgedruckte Bestellkarte aus, schickt sie an unsere Geschäftsstelle und zahlt den Preis an die Geschäftsstelle. Diese veranlaßt die Verlagsbuchhandlung, den Pland an den Besteller abzusenden. Viertel- oder halbjährlich rechnet die G. m. b. H. mit der Verlagsbuchhandlung ab, ohne daß unsere Mitglieder etwas damit zu tun haben. Hat ein Mitglied am Schlusse des Jahres für M 500.— Bücher, Papier, Formulare usw. gekauft, und ist unser Gewinn nach Bezahlung aller Unkosten 20 Prozent, so kann eine Käuferdividende von 10 Prozent an diesen Besteller, also 50 M, ausgezahlt werden.«

Mit derselben Sachkenntnis urteilt Herr Soldan über die Leichtigkeit der Führung eines Verlages und der weiteren Leichtigkeit, dabei Millionär zu werden. Er sagt wörtlich:

»Das Buchverlegergeschäft hat viele Leute zu Millionären gemacht und ist heute ein verbreiteter und lukrativer