

Sortimenter die Möglichkeit haben, sich ihrer Haut zu wehren und der Konkurrenz die Spitze zu bieten. Dann werden die Sortimenter in der Lage sein, sich ihre Kundschaft zu erhalten, anstatt sie in die Warenhäuser zu treiben. Letztere dagegen werden bald einsehen, daß Bücher und Musikalien für sie nicht mehr die Vordartikel wie früher sind, und sie womöglich ganz fallen lassen. Sollte der gewünschte Erfolg bei dem Prozeß nicht eintreten, dann müßte durch einen entsprechenden Zusatz zum § 4, 3 der Verkehrsordnung, der durch Börsenvereinsbeschuß herbeizuführen wäre, die Auslegung des Paragraphen ganz klargestellt und zum Schutze des Sortiments nötigenfalls ergänzt werden. So ließe sich denken, daß etwa der Börsenvereinsvorstand bei den von Warenhäusern unterm Preis angezeigten Schlagern die Ladenpreise für aufgehoben erklärt, falls der betreffende Verleger nicht binnen 24 Stunden nach Aufforderung die Erklärung abgibt, daß er gegen das schleudernde Warenhaus einen Prozeß anstrengen und die sofortige einstweilige Verfügung bezüglich weiterer Anzeige und des Verkaufs bewirken würde. Bei den kurzlebigen Schlagern dürfte diese einstweilige Verfügung bis zum Ausgang des Prozesses ihre Wirkung geübt haben, und da der Prozeß Reclam seinerzeit zugunsten des Verlegers ausgefallen ist, so könnte bei diesen Prozessen auf denselben zurückgegriffen werden. Andererseits wäre Abhilfe durch einen Zusatz in der Verkaufsordnung § 12 zu schaffen, indem auch einmal dem Sortimenter etwas gestattet wäre, und zwar in Ausnahmefällen die von schleudernden Warenhäusern unterm Preis angezeigten Schlagern eine gewisse Zeit unter Beobachtung näher zu bestimmender Formen zu denselben Preisen anzuzeigen. Sollten die genannten Vorschläge zum Schutze des Sortiments und indirekt des Verlags im Börsenverein nicht durchzusetzen sein, dann müßten die Kreis- und Ortsvereine zu schärfsten Maßregeln behufs Feststellung der Hintermänner greifen, indem die betreffenden Vorstände fortgesetzte Versuche zu deren Entlarbung anstellen, wozu der einzelne Sortimenter und Verleger wohl seine Unterstützung und Mithilfe bieten kann, wobei aber die Einleitung von den Vorständen der genannten Vereine ergriffen werden muß, und zwar dergestalt, daß dies eine wichtige fortgesetzte Vereinstätigkeit bildet, so daß den schleudernden Warenhäusern keine Ruhe gelassen wird und sie es schließlich satt bekommen. Ferner müßten Verleger, die direkt oder wesentlich indirekt an solche Warenhäuser liefern, ohne jede Rücksicht im Börsenblatte genannt, ja deren Firmen in einer ständigen Rubrik als Warenhauslieferanten mindestens während eines Monats gekennzeichnet und erst nach Zahlung einer namhaften Buße in dieser Rubrik wieder fortgelassen werden.

Indem ich glaube, hiermit alle Möglichkeiten der Abhilfe gegen die nichtangeschlossenen Warenhäuser erschöpft zu haben, komme ich nunmehr zu den sogenannten angeschlossenen Warenhäusern. Man hat den Anschluß dieser Warenhäuser als das kleinere Übel bezeichnet, damit also zugegeben, daß auch diese Warenhäuser ein Übel sind, und es ist wohl nicht zu leugnen, daß sie das Sortiment und damit auch den Verlag erheblich schädigen, ja ersteres so schwer schädigen, daß seine Lebensfähigkeit in Frage gestellt ist. Wenn aber das Sortiment zugrunde geht, fehlen dem Verlage die zu seinem Vertriebe unerläßlichen Organe. Die geringe Anzahl von Warenhäusern kann dem Verleger keinen Ersatz bieten für die für seinen Vertrieb nötigen, zahlreichen, fachmännisch gebildeten Verkäufer, so sich Sortimenter nennen, einen kostbaren Schatz darstellend, den der Verleger sorgsam behüten sollte, dessen Wert er erst recht erkennen würde, wenn er ihm verloren wäre. Die größten Warenhäuser mit größtem Lager an Büchern und Musikalien werden immer nur den sogenannten Warenhausbetrieb pflegen, sie können gar nicht anders, d. h. sie werden sich in der Hauptsache mit bestimmten leichtverkäuflichen Artikeln, mit den bestgehenden Werken befassen, alles andere den Fachleuten, den Sortimentern, überlassend. Bekanntlich sind aber bei jedem Verleger bestehende Werke nur der kleinste Teil seines Verlags, und wenn nun seine Mitarbeiter, die schwer ringenden Sortimenter, durch die Warenhäuser immer mehr in ihrem Umsatz der Massenartikel beschnitten und zugrunde gerichtet werden, wird sich dann des mühsamen, Kenntnisse erfordernden Betriebes

der weniger gangbaren, aber doch den größten Teil des Verlags bildenden Werke annehmen, wer wird die unendlich mühsame und doch so wichtige Kleinarbeit leisten? Hierauf kann nicht ernst und dringend genug hingewiesen werden. Verlag und Sortiment sind innig miteinander verwachsen und aufeinander angewiesen; geht der eine Zweig zugrunde, so folgt der andere nach. In den letzten Jahren ist vom Verlag vielfach geklagt worden, daß die Sortimenter nichts mehr für ihn tun, aber ersterer bedenkt dabei nicht, daß von ihm auch mancherlei geschieht, um dem Sortimenter das Wasser abzugraben. Wer das Ausland bereist hat, wer weiß, wie sehr die Verleger dort uns deutsche Verleger um unsere deutschen Sortimenter beneiden, der sollte mit aller Kraft für sie eintreten und Mittel und Wege finden, dem Sortimenter sein schweres Dasein zu erleichtern um seiner selbst willen als Verleger. Ich weiß, mancher Verleger wird es nicht über sich gewinnen, auf einen augenblicklichen Vorteil, auf eine größere Bestellung seitens eines angeschlossenen Warenhauses zu verzichten, ja er würde sich für einen schlechten Geschäftsmann halten, wenn er solche Bestellungen nicht ausführte, und doch ist der den Blick auf das Wohl des Standes richtende Geschäftsmann der weiterblickende.

Den Sortimentern möchte ich aber als Verleger zurufen, sich zu organisieren, einen großen starken Sortimenterbund zu bilden, um dem drohenden Untergange zu entgehen, und dann als nicht zu unterschätzender Faktor dem wohlmeinenden Verleger, der es vorzieht, nur mit seinen angestammten, naturgemäßen Organen zu arbeiten, die Hand zum Bunde, zu gegenseitiger segensreicher Tätigkeit zu reichen.

Fritz Schubert.

II.

Im Zusammenhang mit diesem Artikel möchten wir auf ein jüngst seitens des Oberlandesgerichts in Jena ergangenes Urteil hinweisen, das sich insofern wesentlich von der bisherigen Rechtsprechung des Reichsgerichts und verschiedener Oberlandesgerichte und Landgerichte unterscheidet, als es ausdrücklich die Preisunterbietung bei Markenartikeln, also bei allen denjenigen Artikeln, deren Verkaufspreis vom Fabrikanten festgesetzt worden ist, als sittenwidrig und damit das Verhalten des Verkäufers als gegen § 1 des UWG. verstößend bezeichnet. («Wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbs Handlungen vornimmt, die gegen die guten Sitten verstoßen, kann auf Unterlassung und Schadenersatz in Anspruch genommen werden.») Damit hat sich das Oberlandesgericht Jena der in dem bekannten Prozeß der Fa. Reclam ausgesprochenen Rechtsanschauung des Oberlandesgerichts Naumburg angeschlossen, ohne überhaupt auf die Frage einzugehen, auf welchem Wege die beklagte Firma in den Besitz der Ware gelangt ist. Das Gericht hat vielmehr einfach unterstellt, daß die Beschaffung der Ware in Fällen dieser Art nur durch einen Vertragsbruch ermöglicht werden könne und daß dies der Beklagten bekannt gewesen sein müsse.

Bisher ging die Rechtsprechung des Reichsgerichts dahin, daß der billigere Verkauf einer Ware an sich noch nicht gegen die guten Sitten verstoße, und daß eine Partei sich nur dann als verletzt fühlen könne, wenn ein unmittelbares Vertragsverhältnis zwischen ihr und dem betr. Schleuderer bestehe. In Übereinstimmung mit dieser Auffassung hat z. B. auch das Leipziger Landgericht in einem speziell den Musikalienhandel interessierenden Prozeß sich auf den Standpunkt gestellt, daß der einer Preisschleuderei bezichtigte Verkäufer nicht dafür verantwortlich zu machen sei, wie sein Hintermann sich mit seinen Vertragspflichten abfinde. Selbst wenn man den in diesem Falle vom Gericht ausdrücklich betonten »Kampfstadium« gelten läßt, wird man sich doch nicht der Anschauung verschließen können, daß in der Verleitung zum Vertragsbruch oder in der Ausnutzung eines solchen kein berechtigtes Kampfmittel erblickt werden kann, und daß es schlimm um unsere Geschäftswelt bestellt wäre, wenn eine solche Handlungsweise von ihr nicht als gegen die guten Sitten verstößend angesehen werden sollte.

Die Stellungnahme des Oberlandesgerichts in Jena, die hoffentlich einer mehr im Einklang mit der Auffassung eines