



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktätlich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Pettizeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$ S. 32 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$ S. 17 M. statt 18 M. Stellensuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizeile oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{4}$ S. 13.50 M., $\frac{1}{2}$ S. 26 M., $\frac{1}{3}$ S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Weideseitiger Erfüllungsort ist Leipzig

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 165.

Leipzig, Dienstag den 20. Juli 1915.

82. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

125. Auszug aus der Registrande des Vorstandes des Börsenvereins.

1. Der Vorstand hat in seiner Sitzung vom 21. Juni d. J. beschlossen, Herrn S. Pahot in Lausanne, i/Sa. Pahot & Cie., société lausannoise d'édition, Lausanne, wegen Herausgabe und Verbreitung deutschfeindlicher Werke, aus dem Börsenverein auszuschließen, weil eine derartige Betätigung mit dem Zweck des Börsenvereins, die Interessen des deutschen Buchhandels in weitestem Umfang zu vertreten und das Wohl der Angehörigen des deutschen Buchhandels zu pflegen und zu fördern, in Widerspruch steht.
2. Der Beitrag für das Permanente Bureau des Internationalen Verlegerkongresses ist auch für das Jahr 1915 entrichtet worden; es wurde aber dem Permanenten Bureau mitgeteilt, daß die Zahlung des Beitrags für 1916 der Beschlussfassung der Hauptversammlung des Börsenvereins 1916 vorbehalten bleiben müsse.
3. Bei der Bearbeitung der Gesuche um Aufnahme neuer Firmen in das Adreßbuch des Deutschen Buchhandels pflegen die buchhändlerischen Kreis- und Ortsvereine in hervorragender Weise mitzuwirken. Ihre Tätigkeit trägt wesentlich dazu bei, die erforderliche Aufklärung zu schaffen, da die Verhältnisse in den einzelnen Gegenden und Orten von Leipzig aus nicht mit der erwünschten Sicherheit übersehen und beurteilt werden können. Aus diesem Grunde werden auch derartige Gesuche regelmäßig abgelehnt, wenn die zuständigen Kreisvereine sich dagegen aussprechen; es wird dabei den Gesuchstellern anheimgegeben, sich mit dem betreffenden Verein unmittelbar ins Einvernehmen zu setzen. Da hierüber ein Verein grundsätzlich anderer Ansicht war, wurde ihm erwidert, daß der Vorstand die Verantwortung für die Ablehnung von Gesuchen um Aufnahme in das Adreßbuch nicht übernehmen könne, sondern sie dem Verein überlassen müsse, der die Aufnahme nicht befürwortet habe.

Der Verkehr mit dem Inseratagenten.

Von P. Riedel (i. S. Gebr. Borntraeger, Berlin).

Unter Inseratagenten (Annoncenakquisiteuren) versteht man Personen, die die Vermittlerrolle zwischen Verleger und Geschäftshaus zwecks Anzeigenpublikation gegen Entgelt übernehmen. Die rechtliche Stellung, die sie dabei einnehmen, ist nicht ganz sicher. In gewissem Sinne sind sie Bevollmächtigte des Verlegers und können selbständig Verträge abschließen. Viele Verleger beschränken die Vollmacht gleich in der Vertragsab-

schließung auf dem Bestellschein, indem sie die Klausel einfügen: Vorstehender Auftrag wird erst perfekt durch Bestätigung seitens des Verlegers. Aber auch ohne diesen Vorbehalt ist es handelsüblich, daß der vollzogene Bestellschein nur ein einseitiges Angebot des Inserenten ist, das der Genehmigung der ausführenden Partei bedarf. Ob nun ein Verleger einen Inseratenauftrag durch einen Agenten ohne weiteres ablehnen kann, erscheint zweifelhaft. Das HGB. § 88 Abs. 2 spricht davon, daß, wenn nicht wirklich stichhaltige Gründe in der Person des Auftraggebenden sind, der Auftrag nicht ohne Provisionsvergütung an den Vermittelnden abgelehnt werden darf. Weder das HGB. noch das BGB. fixieren aber die Stellung eines Inseratagenten, sondern sprechen nur von Handels- und Warenagenten. Der Fall kann aber vorkommen, daß ein Verleger aus rein persönlichen Gründen einen Inserenten in seinen Zeitungsspalten nicht sehen will. Ist sonst gegen die Güte des Inserenten nichts einzuwenden, so wird man billigerweise auch den Inseratagenten der nur auf Provision gestellt ist und seine Arbeit geleistet hat, entschädigen müssen.

Eine sehr viel umstrittene Frage betrifft die Fälligkeit der Provision des Inseratagenten. Die Rechtsprechung hat darüber die widersprechendsten Urteile gefällt. In früheren Jahren war die Anschauung vorherrschend, daß mit Abschluß des Rechtsgeschäftes (d. i. Überbringung des einwandfreien Bestellscheins) auch die Provision fällig sei. Viele großen Verleger stehen noch auf diesem Standpunkt. Im allgemeinen haben die Gerichte und Handelskammern diesen Standpunkt aber verlassen. Noch im Jahre 1912 entschied die Berliner Handelskammer (J. 22 343), daß die Anschauung, wonach der Vermittler die Provision erst nach Eingang der Zahlung zu fordern berechtigt ist, nicht handelsüblich sei, während die neueste Entscheidung derselben Kammer (15 256/15) direkt das Gegenteil sagt: »In der Inseratenbranche hat ein Annoncenakquisiteur nach Handelsbrauch erst dann Anspruch auf Provision, wenn die Anzeige bezahlt ist, also nicht schon bei Erteilung des Auftrags.«*)

Wenn auch, wie gesagt, dieser Standpunkt heute allgemein von den Gerichten und Handelskammern geteilt wird, so stehen doch der Handhabung in der Praxis vielfach Bedenken entgegen. Der Inseratagent hat seine täglichen Spesen und gehört gemeinhin nicht zu den kapitalkräftigsten Leuten. Verleger, die also prinzipiell erst nach Eingang der Beträge zahlen, kommen sehr in Verlegenheit, überhaupt tüchtige Akquisiteure für ihre Zeitschriften zu finden. Die ganz überwiegende Mehrzahl der Verleger zahlt deshalb die Provisionen auch gleich nach Empfang des Bestellscheins (vielfach mit einer Frist von 3 Tagen) aus praktischen und Billigkeitsgründen. Nur dort, wo die Akquisitionen in die Tausende gehen, werden Vorschußkonten geführt, weil die etwaigen Ausfälle große Provisionsrückzahlungen nötig machen würden.

In einem Spezialfall hat übrigens die Berliner Handelskammer (16 494/14) auch die Streitfrage entschieden, die entsteht, wenn mehrere Agenten gleichzeitig an einem Inseratenauftrag beteiligt sind. Es hatte sich in manchen Verlagshäusern die Praxis herausgebildet, daß dann nur derjenige Akquisiteur

*) vgl. Bbl. 1914, Nr. 281.