

es aus der Zahl der diesjährigen Weihnachtsbücher* besonders herauszuheben. Einer solchen Reklame bedarf das Werk erstens nicht, und zweitens wird sich der Verlag über die Zweischneidigkeit dieser Maßnahme keinen Augenblick im Zweifel befinden. Was dadurch auf der einen Seite gewonnen wird, dürfte auf der anderen durch den aktiven und passiven Widerstand der Anhänger des Teuerungszuschlages reichlich wettgemacht werden. Was wird daher letzten Endes durch diese Maßnahme, ein einzelnes Buch im Preise zu erhöhen und von dem Teuerungszuschlag auszunehmen, mehr erreicht als eine Vergrößerung des von Herrn Kilpper so beklagten »Chaos«? Darf man sich in einer Zeit, »wo Berge wanken« und alle Preise eine schwindelhafte Höhe erreichen, wundern, daß auch der Ladenpreis'ins Wanken gekommen ist? Ein Wunder wäre wohl eher das Gegenteil.

Wir haben von Anfang an kein Hehl daraus gemacht, daß wir in einer Rabatterhöhung — und zwar beschränkt auf die für den einzelnen Verleger tätigen bzw. für ihn in Betracht kommenden Sortimentbetriebe — das zweckmäßigste Mittel zur Bekämpfung der Not im Sortiment sehen und sind auch heute noch der Meinung, daß der Teuerungszuschlag in seiner unterschiedlosen Anwendung auf alle, also auch auf ausreichend rabattierte Bücher, schwere Gefahren in sich birgt. Nach der einstimmig angenommenen Entschließung des a. o. Ausschusses zur Beratung der Anträge der Herren Paul Mitschmann und Genossen zu den §§ 7 und 5 der Verkaufsordnung sowie der Stellungnahme der Vorsitzenden-Versammlung in Goslar wäre es jedoch ein schwerer Fehler, wenn jetzt jeder einzelne Verleger eine besondere Stellung zu dem Teuerungszuschlag des Sortiments einnehmen würde. Soll die so wünschenswerte Ordnung nicht noch mehr gefährdet werden, so sind uns innere Geschlossenheit und Einheit des Handelns gerade jetzt notwendig, nicht zuletzt auch mit Rücksicht auf den Verlag und seine Stellung zu den Autoren. Denn diesem würde, vor eine einheitliche Maßnahme des Sortiments gestellt, ein fester Rückhalt zur Abwehr aller etwa von dieser Seite kommenden Ansprüche gegeben, sodaß nur dringend empfohlen werden kann, der Deutschen Verlags-Anstalt auf dem von ihr eingeschlagenen Wege nicht zu folgen. Hält die Firma an ihrem Standpunkte fest, so ist der Sortimenter — und damit beantworten wir die Frage des Herrn Einfenders im Sprechsaal dieser Nummer — an diese verlegerische Bedingung des Verzichts auf den Teuerungszuschlag auch in den Fällen gebunden, in denen ihm die Erhebung eines solchen durch seinen Kreis- oder Ortsverein zur Pflicht gemacht worden ist. Wie Reichsrecht vor Landesrecht geht, Abmachungen einzelner Firmen untereinander die Bestimmungen der Verkaufsordnung außer Kraft setzen, so geht auch das Recht des Verlegers auf Einhaltung seiner Verkaufsbedingungen den Bestimmungen der Kreis- und Ortsvereine vor.

Soweit Bindungen dieser Art durch den Verleger nicht bestehen, haben sich die Mitglieder der Kreis- und Ortsvereine den satzungsgemäßen Vorschriften ihrer engeren Organisation zu unterwerfen. Diese Verpflichtung ist — abgesehen von der unmittelbar aus der Zugehörigkeit zu den betreffenden Vereinen sich ergebenden Bindung der Vereinsmitglieder — auch in den Satzungen des Börsenvereins ausdrücklich ausgesprochen und kann nicht mit dem Hinweise abgelehnt werden, daß der Börsenverein den vom Sortiment erhobenen Teuerungszuschlag nicht schütze. Von Einfluß ist diese Stellungnahme des Börsenvereins nur insoweit, als er selbst nicht eingreifen und die Regelung der den Kreis- und Ortsvereinen aus dieser Maßnahme entstehenden Schwierigkeiten diesen selbst überlassen muß. Er wird also auch von sich aus nicht gegen Mitglieder vorgehen können, die sich aus irgendwelchen Gründen diesen Bestimmungen nicht unterwerfen, weil der erwähnte Hinweis nur auf die von ihm anerkannten Bestimmungen bezogen werden kann. Ist aber schon bei den Mitgliedern ein Zwang zur Einhaltung des Teuerungszuschlages durch den Börsenverein ausgeschlossen, so natürlich erst recht bei den Nichtmitgliedern. Ihnen gegenüber müssen indes auch die Kreis- und Ortsvereine versagen, da sie über keinerlei Machtmittel verfügen, außerhalb ihrer Organisation stehende Mitglieder zur Einhaltung ihrer

Bestimmungen zu zwingen. Denn da unsere ganze Wirtschaftsordnung sich auf Vertragsfreiheit gründet und die Anrufung von Standes- und Berufsgefühlen kaum einen Widerhall bei der Gesetzgebung finden würde, so kann die Außerachtlassung dieser Bestimmung durch Nichtmitglieder weder als ein Verstoß gegen die guten Sitten noch als unlauterer Wettbewerb bezeichnet werden.

Herr Klappert-Heidelberg irrt, wenn er in seiner Sprechsaal-Einsendung animmt, daß der Buchhändler-Verband Hannover-Braunschweig den Nichtanschluß an seine Maßnahmen als unlauteren Wettbewerb charakterisiert habe. Er hat nur die Erwartung ausgesprochen, daß »der Verlag den sich aus Gründen unlauteren Wettbewerbs ausschließenden Firmen den Bezugstabatt kürzen wird«. Das ist grundsätzlich etwas anderes als eine Brandmarkung der Nichtteilnehmer oder ein Vorwurf unlauteren Wettbewerbs, da sich die empfohlene Maßnahme nur auf die Firmen erstrecken soll, bei denen der Nichtanschluß auf unlauteren Wettbewerb zurückgeführt werden kann. Wie der Buchhändler-Verband Hannover-Braunschweig diesen Nachweis erbringen will, muß ihm ebenso überlassen bleiben, wie dem Verlag, in der angedeuteten Weise dazu Stellung zu nehmen. Jedenfalls hatte die Redaktion kein Recht, die Veröffentlichung in dieser Form zurückzuweisen, während sie dazu gezwungen gewesen wäre, wenn ganz allgemein die Nichtinhaltung des 10prozentigen Teuerungszuschlages als unlauterer Wettbewerb bezeichnet worden wäre.

Es braucht den an der Spitze der Kreis- und Ortsvereine stehenden Männern nicht gesagt zu werden, welch hohes Maß der Verantwortlichkeit und Verantwortung, des Tactes und Geschickes die Durchführung der infragestehenden Bestimmung an sie stellt. Fehlen doch dem Boden, auf den sie damit getreten sind, die sicheren Grundlagen, auf denen sich die Gesetzgebung sonst aufbaut, da in vielen Fällen die Möglichkeit einer Exekutive nicht vorhanden ist und von dem Börsenverein nur eine rein moralische Unterstützung gewährt werden kann. Alles hängt deshalb davon ab, in jedem einzelnen Berufsgenossen das Standesgefühl zu wecken und ihn zu überzeugen, wie schwer er sich an seinem Geschäft und Beruf durch Nichtachtung des als erforderlich angesehenen Teuerungszuschlages versündigt. Wollen die heute noch zögernden Berufsgenossen warten, bis die bitterste Not sie dazu zwingt, warten bis es zu spät ist? Denn darin wird man Herrn Kilpper ohne weiteres recht geben müssen: Die Zeiten werden für das Sortiment voraussichtlich nicht besser, sondern schlechter werden; die Sorglosigkeit, mit der heute viele in den Tag hineinleben, wird ängstlicher Sparsamkeit vielleicht gerade auf den Gebieten Platz machen, auf denen sie sich schon früher erfolgreich betätigt hat, besonders aber beim Kauf von Büchern. Das Publikum wird zudem weniger Zeit und Lust zum Lesen haben als heute, wo so mancher das Bedürfnis hat, sich in ein Buch zu versenken, um wenigstens auf kurze Zeit einer nichts weniger als angenehmen Gegenwart entrückt zu sein, und die Not im Verlag, ein Buch herauszubringen, der Mangel an Papier, Einbandstoffen und andere Schwierigkeiten werden das übrige tun. Die neue Zeit wird mit neuen Forderungen an jeden herantreten, sodaß vielleicht auch denen keine Zeit zum Lesen mehr übrig bleiben wird, die bereits als neugewonnene Kunden vom Sortiment verbucht worden sind. Auch werden alle die schweren, mit dem Vorgehen des Sortiments verbundenen Schädigungen nicht ausbleiben: es wird weniger gekauft und der unmittelbare Bezug vom Verleger bevorzugt werden.

Es gehört wenig Prophetengabe dazu, um vorauszusagen, daß das Vorgehen der Münchener Verlegervereinigung ziemlich vereinzelt dastehen wird, so wenig wir uns den juristischen Gründen anschließen können, die nach Herrn Kilpper die Nachfolge des Verlegers unmöglich machen. Nach der allgemeinen, allerdings nicht unbestrittenen Anschauung enthält das an die Allgemeinheit gerichtete Angebot noch keinen im Rechtssinn bindenden Antrag. Dieser liegt vielmehr in der auf Grund der Anzeige erfolgenden Bestellung, und der Vertrag kommt erst durch Annahme bzw. Annahmeerklärung zustande. Auch hat es ja der Verleger in der Hand, in seine Ankündigungen für das Publi-