

lügen würde. Das konnte ich leider zu meinem Bedauern erst jetzt tun, da ich durch Häufung der Berufsgeschäfte um Weihnachten und Neujahr zu stark in Anspruch genommen war. Der Verlag antwortete mir wie folgt:

Berlin W. 62, den 21. November 1919.

Auf Ihre Karte vom 18. d. M. bemerke ich ergebenst:

Ein solcher Kunde ist bereits in zwei Instanzen vom Amts- und Landgericht abgewiesen. Sie bestätigen, daß Ihnen die Schreiben vom 23. 8. und 20. 10. 1919 bekannt sind, und daß Sie auch bei Annahme der Nachnahme die Hinweise auf die Schreiben gesehen haben. Als Motiv gaben Sie an, daß Sie die Nachnahme anstandshalber angenommen haben. Das ist nur zu billigen; nachdem Sie auf die wiederholten Angebote geschwiegen hatten, ist es auch sonst das Verfahren anständiger Kaufleute. Was hindert Sie daran, ein Angebot über 1000 M anzunehmen oder auszusagen? Wollen Sie denn ernsthaft behaupten, daß Sie nur zum Spaß annehmen, um hinterher durch Krakehl Rückgängigmachung zu erzwingen? Wenn Sie dem Börsenblatt Mitteilung machen, wollen Sie die ganze Korrespondenz beifügen.

Ergebenst

Verlag C. Schmied.

Die Behauptung des Verlags, daß ich den Hinweis auf die beiden Angebote des Verlags auf der Nachnahme bei der Einlösung gelesen hätte, ist zunächst falsch, ebenso die Darstellung, daß mir der Inhalt der Schreiben vom 23. 8. und 20. 10. 1919 bekannt gewesen sei. Ich hätte dann sicher im Geschäft die Weisung erteilt, daß eine etwaige Nachnahme der Firma nicht eingelöst wird. Im übrigen sprechen die beiden Schreiben eine so deutliche Sprache, daß ein Kommentar dazu wohl überflüssig ist. Diese Art des Vertriebs ist sicher ganz einträglich, aber wohin sollte es führen, wenn sie Nachahmung fände?

Larnowitz.

Hans Rotter i. Fa. R. Ronge Nachf.

Ein Kommentar zu der Einsendung, den Herr Rotter für überflüssig hält, muß leider doch gegeben werden, da nicht alle mit der Schmiedschen Broschüre Beglückten verhältnismäßig so anständig behandelt worden sind wie der Herr Einsender und andere wahrscheinlich nicht gewillt sein werden, den ihnen aus der Geschäftspraxis des Herrn Schmied erwachsenden Schaden stillschweigend zu tragen. Die Firma K. W. Kasten in Chemnitz stellt uns zwei Karten des Verlags C. Schmied zur Verfügung, in denen u. a. folgende Stillblüten zu finden sind: »Die Bemerkung auf Ihrer Karte vom 2. d. ist eine so beschränkte Vorspiegelung falscher Tatsachen, daß ich nicht umhin kann, Ihnen noch klar zu machen, daß der unterstrichene Druck das Wort »Anfrage« ist. Daß die Karte gemäß ergebener Anfrage und angenommener wertiger Bestellung sich nur auf mich beziehen könne, wird Ihnen ein Student oder ein intelligenter Lausbursche sagen. . . . Wenn Sie trotzdem einen eingeschriebenen Brief »versehentlich« an- und in Gebrauch genommen haben, so verdient das eine ebenso berbe Zurückweisung wie die Bevormundung Ihrer Kundschaft und Ihre impertinente Chikanierung eines anderen Geschäftsmannes.«

Zunächst irrt Herr Schmied trotz der Berufung auf seinen Rechtsanwalt und das »Juristische Konversations-Vexikon« in der Annahme, daß Schweigen des Empfängers einer vorherigen Anzeige rechtsverbindlich sei. Das trifft allenfalls in den Fällen zu, wo Antwort als geschäftliche Anstandspflicht anzusehen ist, in keinem Falle aber da, wo, wie hier, zwischen den Parteien irgendwelche Abmachungen überhaupt noch nicht getroffen worden sind. Weder Handelsbrauch noch Anstandspflicht können geltend gemacht werden, um jemand, der in keiner Weise gebunden ist, zu einer Antwort zu zwingen. Das Verfahren des Herrn Schmied ist im Gegenteil so ungewöhnlicher Natur, daß die Geschäftswelt, schon mit Rücksicht auf die sich daraus ergebenden Folgen, dem Anstande weit mehr dienen würde, wenn sie Anzeigen solcher Art in den Papierkorb beförderte, als wenn sie sich auf ihre Beantwortung einließen. Auf einen Vertrag kann sich also Herr Schmied nicht berufen, eben weil dem Stillschweigen in diesem Falle keinerlei rechtliche Bedeutung beizumessen ist. Aber auch wenn ein Vertrag zustande gekommen wäre, würde er nichtig sein, da das Gebahren eine arglistige Täuschung (§§ 123 und 124 BGB) darstellt und die Anfechtung unverzüglich nach Entdeckung des Irrtums, d. h. nach Annahme der Broschüre erfolgte. Es kann daher den geschädigten Firmen nur geraten werden, Klage auf Rückzahlung anzustrengen, falls einer Anzeige bei der Staatsanwaltschaft nicht stattgegeben werden sollte. Der Umstand, daß der Täuschung anscheinend eine große Anzahl Firmen erlegen ist, wird die Durchführung der Klage wesentlich erleichtern, obwohl erwartet werden darf, daß der Richter schon einigermaßen im Bilde ist, wenn er Einblick in die hier abgedruckte Korre-

spondenz genommen hat. Dabei muß die Frage, ob einem Geschäftsmann unter den heutigen politischen Verhältnissen der Vertrieb der Broschüre mit dem suggestiven Titel überhaupt zugemutet werden kann, hier ausgeschieden werden, da wir ihren Inhalt nicht kennen. Red.

### Zur Verkaufsordnung für Auslandsieferungen.

Viele Sortimenten — insbesondere der Grenzprovinzen — dürften im Laufe des Sommers und Herbstes 1919 mit Ausländern in geschäftliche Beziehung getreten sein, die sich gewöhnt haben, ihre Bestellungen auf Grund eines kleineren oder größeren hinterlegten Betrages zu machen. Der Sortimenter wird bisher entweder zu den Preisen geliefert haben, die auch in Deutschland gültig sind, oder mit Aufschlägen von 50 bis 100%. Wenn das Guthaben des Bestellers beim Inkrafttreten der Verkaufsordnung für Auslandsieferungen noch nicht erschöpft war, so kann die Frage aufgeworfen werden, ob § 8 a der Verkaufsordnung nun anzuwenden ist. Der darin erwähnte Lieferungsvertrag dürfte — wenn auch unausgesprochen — doch von dem Besteller als bestehend angenommen werden, oder vorsichtiger und negativ ausgedrückt: der Besteller hätte höchstwahrscheinlich nicht eine größere Summe deponiert, wenn er gewußt hätte, seine Bestellungen würden zu den durch die Auslandsverkaufsordnung bestimmten Preisen ausgeführt. Ist § 8 a nicht anzuwenden, so würde es jeder Sortimenter freudig begrüßen, wenn der Börsenverein eine fürs Publikum bestimmte gedruckte Mitteilung herstellen ließe, die dem Auslandskunden von dem Inkrafttreten der neuen Verkaufsordnung Kenntnis gibt. Diese Mitteilung würde auch für alle anderen Fälle geschäftlichen Verkehrs mit dem Ausland von Wert sein.

Düsseldorf.

Fritz Worm, Inhaber von Ernst Ohse, Buchhandlung.

Von einer Anwendung des § 8 a der Verkaufsordnung für Auslandsieferungen kann in dem vorliegenden Falle nicht die Rede sein. Denn abgesehen davon, daß weder durch die hier geschilderten geschäftlichen Beziehungen zwischen Sortimenten und Auslandskunden, noch durch ein Guthaben der erwähnten Art ein »Vertrag« zustande kommt, steht der in Frage stehende Paragraph einen »besonderen Lieferungsvertrag« voraus. Der Vorstand des Börsenvereins hat also von vornherein hier nur an ganz besonders gelagerte Fälle gedacht und die Grenzen für die Anwendung dieser Ausnahmebestimmung so eng als möglich gezogen. Wohl kein Sortimenter wird sich in der gegenwärtigen wirtschaftlich bewegten Zeit mit ihren ständigen Preiserhöhungen auf solche besondere Lieferungsverträge festgelegt haben, da er ja eine dahingehende Verpflichtung nur insoweit erfüllen könnte, als es sich um in seinem Eigentum befindliche Exemplare handelt. Denn nur solche Exemplare könnten bei dem Vorliegen eines besonderen Lieferungsvertrags zu den bisherigen Preisen geliefert werden und auch nur so lange, als kein Verbot der Regierung vorliegt. Dabei bleibt in diesem Falle noch die Frage des Sortimenten-Zenerungszuschlags offen, der, wie die vor kurzem vorgenommene Erhöhung von 10 auf 20% erkennen läßt, sich gleichfalls als ein Hindernis für den Abschluß fester Verträge erweist.

Der Anregung des Herrn Worm im letzten Teile seiner Zuschrift ist bereits durch Sonderabzüge der Verkaufsordnung für Auslandsieferungen entsprochen worden. Es sollen aber, sobald erst die Außenhandelsstelle für den Buchhandel eingerichtet worden ist, also Ausfuhrbewilligungen für den Bücherexport kraft behördlicher Anordnung erforderlich sind, auch kleine Zettel gedruckt werden, die auf die Faktur aufgeklebt werden können, um den Auslandskäufer über die getroffenen Maßnahmen und die Art der Preisfestsetzung zu unterrichten. Red.

### Ostermeß-Vordrucke.

Bis zum 26. Januar habe ich nur 10 Ostermeß-Vordrucke von Verlegern erhalten. Wie soll man bei der jetzigen kurzen Arbeitszeit (Achtstundentag usw.) die Abrechnungsarbeiten bewältigen, wenn dann auch noch die Herren Verleger den letzten Annahmetermin so zeitig festsetzen?

Ich bitte daher dringend, die Übersendung der Vordrucke, besonders der großen Herren Verleger, zu beschleunigen.

Breslau.

Koebner'sche Buchhandlung.

### Preise angeben!

Viele unliebsame Vorkommnisse zwingen mich, meine Kollegen vom Verlag dringend zu bitten, auf den Begleitschreiben zu Besprechungsstücken die Verkaufspreise (recht genau) anzugeben.

Fritz Würb,

Herausgeber und Verleger der »Veltischen Blätter«.

Verantwortlicher Redakteur: Emil Thomas. — Verlag: Der Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, Deutsches Buchhändlerhaus, Druck: Hamm & Seemann, sämtlich in Leipzig. — Adresse der Redaktion und Expedition: Leipzig, Berlinsw. 26 (Buchhändlerhaus).