

achtens ist das Verhalten von Gutenberg einzig und allein im Verhältnis zu den Mitbewerbern zu beurteilen. In dieser Hinsicht, vom Gesichtspunkte des Buchhandels aus betrachtet, ist das Verhalten von Gutenberg unbedingt als unlauterer Wettbewerb zu bezeichnen, da ja der Begriff der Gratisanzeige, als zum Wesen des Geschäftes in Widerspruch stehend, keinen Platz unter den Mitteln des geschäftlichen Wettbewerbes habe und das Wort »Gratis« sich als ein Schlagwort erweise, das den geschäftlichen Wettbewerb fast völlig ausschließe. Der Verwender dieses Schlagwortes verletzt daher die Elementarbedingungen des lautereren geschäftlichen Wettbewerbes, besonders im vorliegenden Fall, wo der Anzeiger das Gegenteil dessen ankündigt, was er seinem eingestandenem Geschäftsziel entsprechend durch die Annonce zu erreichen anstrebt.

Die Kgl. Kurie hebt überdies als wichtig noch hervor, daß Gutenberg dadurch, daß sie mit Hilfe ihres alles in den Schatten stellenden Schlagwortes »Gratis« sich die Adressen einer großen Anzahl von Interessenten beschafft, den geschäftlichen Wettbewerb lahmlegt bzw. fast unmöglich macht und hierdurch die Mitbewerber rechtswidrig schädigt, indem sie die Kundschaft von den mitbewerberischen Ausgaben ablenkt, die Anschaffungsbereitschaft des auch sonst beschränkten Kreises der Buchkäufer erheblich vermindert und den Markt lahm macht.

Die Kurie erklärt auch, daß nicht so sehr einzelne Momente im Verhalten von Gutenberg oder einzelne Ausdrücke und Erklärungen in ihren Anzeigen an sich, sondern ihr gesamtes Geschäftsgebaren die Grundlage zur Feststellung des Verstößes gegen das Gesetz vom unlauteren Wettbewerb bilden.

Dies ist der Grund, weshalb die Kgl. Kurie Gutenberg verpflichtet hat, es zu unterlassen, Gratisannoncen und Gratisarten oder Annoncen und Karten mit ähnlichem Text zu verbreiten. Sie vertritt die Ansicht, daß solche Anzeigen, die durch die Ankündigung von Gratisbüchern tatsächlich die Anwerbung von Bestellern auf die Prachtausgabe sich zum Ziele setzen, nicht allein in der bisherigen, sondern auch in einer beliebigen ähnlichen Fassung einen Verstoß gegen das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb darstellen. Mithin war die selbst nach ihrem eigenen Eingestehen als ihr eigenstes System anzusehende Geschäftsidee und Methode als Verletzung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb zu verbieten.

\* \* \*

Damit bin ich am Schluß meiner Betrachtungen. Aus dem Gesagten erhellt, daß die Begründung der Urteile der ungarischen Gerichte in vielen Punkten mit dem in Deutschland zuletzt gefällten Urteil (vgl. Bbl. v. 15. 2. 1930) übereinstimmt, doch auch an manchen Stellen davon abweicht. Die Abweichungen sind sehr bedeutend und von großer Tragweite: 1. Das Verhalten der Firma Gutenberg wurde in Ungarn für *Kelameschwinda* erklärt. 2. Es wurde der Firma Gutenberg die Verbreitung von Gratisanzeigen und Gratisarten nicht allein in der bisherigen, sondern auch in ähnlicher Fassung verboten. 3. Das Urteil der ungarischen Gerichte enthält eine prinzipielle Entscheidung über Gratisgeschäfte, es ist daher für jede Art von Gratisunternehmungen ohne Rücksicht auf deren Gegenstand rechtsgültig. Der letzte Punkt ist die Folge der unterschiedlichen Art und Weise, wie die Prozesse in beiden Ländern angestrengt wurden.

Ich möchte dem Gesagten noch hinzufügen, daß als Referent unserer Klage vor der Kgl. Kurie Herr Kurialrichter Dr. *Géza v. Szitvay* fungierte, ein Mann, der die Frage im Kerne erfaßt und mit bewundernswertem Scharfsinn zum Abschluß gebracht hat. Dem hervorragenden Richter danken wir in diesen Spalten für die von ihm geleistete, achtunggebietende Arbeit im Namen des gesamten ungarischen Buchhandels, umsomehr, als es uns im eigenen Lande aus verständlichen Gründen nicht möglich ist, unsern Dank Ausdruck zu verleihen.

## Reisen eines Buchhändlers in Südamerika.

Im Oktober 1928 machte ich im Auftrage und mit Unterstützung der Bremer Exportbuchhandlung G. A. v. Halem A.G. meine erste Überseereise nach Südamerika, von der ich kürzlich zurückgekehrt bin. Ich begann meine Vertreter-Tätigkeit in Rio de Janeiro und arbeitete mich, um nur die großen Stappen zu nennen, über São Paulo, Curitiba, Porto Alegre bis nach Buenos Aires hinunter. Vom Lebens- und Arbeitsstempo São Paulos angesteckt, lernte ich Autofahren, kaufte einen antiquarischen, europäischen Wagen und schlug mich vier Monate hindurch, fast täglich im Auto liegend, durch brasilianische Städte und deutsche Kolonien bis an die Grenze Uruguays. Vom sportlichen Standpunkt aus war die Exkursion außergewöhnlich, und sie ist selten gemacht worden. Auf dem ersten Teil der Fahrt hatte ich noch einen fahr- und sprachkundigen Begleiter mit, der mich aber später im Stich ließ. Die Strapazen waren enorm; von dem Zustand der Wege kann man sich in Europa keinen Begriff machen. Mein Benzin-Schnaufserl war zwar recht solid, aber zeitweilig so heimtückisch, daß ich es am liebsten in Grund und Boden zerfossen und meine Reise zu Fuß oder zu Pferd fortgesetzt hätte. Nachdem ich 5000 km durch Urwald und Klamp und unendliche Meeres-Praias bei Tag und mitunter bei Nacht zurückgelegt hatte und mir die Zollbeamten an der Grenze Uruguays schwere Hindernisse in Form eines hohen Einfuhrzolles in den Weg legten, da war mein Schnaufserl auch so ziemlich am Ende seiner Leistungsfähigkeit. Ich kann mir nicht vorstellen, daß es noch irgendeine Form der Panne gibt, die ich nicht unterwegs erlebt hätte.

Der Zweck meiner Reise waren gründliche Untersuchungen über die Lage des Ausland-Deutschtums und des Buchhandels in Südamerika, Besuch alter Kunden, Anknüpfung neuer Geschäftsbeziehungen, Werbung für das deutsche Buch und selbstverständlich Arbeiten auf Aufträge. Es wird mir wohl niemand verargen, wenn ich die rein buchhändlerischen Erfahrungen und Ergebnisse hier nicht anschnaide, sondern Wünsche äußere an die Adresse des Verlags, und Winke gebe an Berufswege, die dem Buchhandel nahe stehen, aber nicht mit unseren eigenen Interessen kollidieren. Im Verlauf meiner Arbeit kam ich so ziemlich mit allen Kreisen, von den Landesministern herunter bis zum Fabrikarbeiter, in Berührung. Erleichtert wurde mir die Arbeit dadurch, daß wir unter den Deutschen schon einen großen Kundenstamm besaßen und unsere Firma durch ihre jahrzehntelange intensive Ausland-Werbearbeit in jedem Nest, in dem Deutsche saßen, bekannt war. Es war mitunter belustigend und überraschend, in Dörfern, in denen man wirklich nicht annehmen konnte, daß die Firma dort bekannt wäre, auf Geschäftsfreunde zu stoßen, oder daß mir und meinem Auto irgendwo aus der Patsche geholfen wurde von einem hilfreichen Unbekannten, der sich nachher als alter Halemkunde entpuppte.

An größeren Plätzen schulte ich Vertreter ein, die meine Arbeit fortsetzen. Oft bot sich in der deutschen oder in der fremdsprachlichen Landespresse Gelegenheit, allgemeine Artikel über die deutsche Literatur oder Werbeartikel unterzubringen. Mit den deutschen Buchhandlungen stand ich, obwohl ich als Konkurrent kam, im allgemeinen auf recht gutem Fuße. Es wurde häufig anerkannt, daß unsere Werbearbeit von Bremen aus den Bücherumsatz günstig beeinflusse. Meine Tätigkeit wirkte sich in den verschiedenen Städten auf den Buchhandel preisausgleichend und anregend aus. Die Spesenzuschläge sind in den verschiedenen Städten uneinheitlich, in manchen Städten Südbraziens wurden die regulären Ladenpreise durch Rabattangebote sogar unterboten. Das ist auch weiter nicht verwunderlich, wenn man bedenkt, daß oft Unberufene in den Buchhandel hineingerutscht sind, denen die fachliche Ausbildung und das buchhändlerische Standes- und Ordnungsgefühl fehlt. Bei voller Würdigung des Auslandsbuchhandels und Anerkennung seiner Leistungen möchte man doch wünschen, daß die eine oder andere Firma den deutschen Geist und die deutsche Literatur repräsentativer vertreten möchte, als es bisher geschieht. Fast überall macht sich der Mangel an gutem Fachpersonal bemerkbar. Nach einigen schlechten Erfahrungen mit frisch herübergekommenem Personal sind die deutschen Häuser drüben übertrieben vorsichtig geworden. Überhaupt steht man dem neuen Antömmeling recht mißtrauisch gegenüber.

Die wirtschaftliche Lage in Brasilien und Argentinien hat sich seit einem Jahr erheblich verschlechtert. Konkurse scheinen mir nicht weniger häufig zu sein wie in Deutschland. In São Paulo hat eine Strafe den Beinamen »Die 21.« bekommen, weil die Firmen in dieser internationalen Strafe mit 21 Prozent zu akkordieren pflegen. Arbeitslose und arbeitssuchende Deutsche sah ich reihenweise in allen größeren Städten vor den deutschen Hilfsvereinen stehen. Die Wahlen und die Furcht vor einer bevorstehenden Revolution machten