

§ 203 des Bürgerlichen Gesetzbuches ganz oder teilweise entsprechende Anwendung findet, d. h. daß die Verjährung gehemmt ist, solange der Berechtigte durch Stillstand der Rechtspflege innerhalb der letzten sechs Monate der Verjährungsfrist an der Rechtsverfolgung verhindert ist oder daß dies in anderer Weise durch höhere Gewalt herbeigeführt worden ist.

Wird ein Schuldner durch die unmittelbaren oder mittelbaren Einwirkungen der im Artikel 1, Abs. 1 der Verordnung vom 1. September 1939 (RGBl. S. 1655 f.) bezeichneten Verhältnisse (z. B. Dienst in der Wehrmacht, Gefangenschaft usw.) ohne sein Verschulden gehindert, eine nach dem 25. August 1939 fällig gewordene Verbindlichkeit zu erfüllen, so treten die besonderen Rechtsfolgen, die nach Gesetz oder Vertrag für den Fall der Nichterfüllung oder der nicht rechtzeitigen Erfüllung vorgesehen sind, nicht ein. Es handelt sich hierbei insbesondere

um den Vorbehalt der Rechtsverwirkung im Sinne des § 360 des Bürgerlichen Gesetzbuches, wonach, wenn ein Vertrag mit dem Vorbehalte geschlossen ist, daß der Schuldner seiner Rechte aus dem Vertrage verlustig sein soll, falls er seine Verbindlichkeiten nicht erfüllt, der Gläubiger bei dem Eintritt dieses Falles zum Rücktritt von dem Vertrage berechtigt ist.

Die neuen die Strafrechtspflege betreffenden Vorschriften sind hier nicht erwähnt, weil dieser Bericht lediglich die Aufgabe hatte, eine schnelle Unterrichtung für die im laufenden Geschäftsbetrieb vorkommenden Fälle zu geben.

Im übrigen soll bei dieser Gelegenheit auf die Parole verwiesen werden, daß die Streitärzte der Volksgenossen untereinander während des gemeinschaftlichen Verteidigungszustandes des deutschen Volkes vergraben werden sollen.

Dr. G r e w e, Rechtsanwalt.

Grundformen erzählender Dichtung

Die Arbeitswoche in Bad Doberan vom 12. bis 19. August

Die von der Reichsschrifttumskammer veranstalteten Arbeitswochen haben in den letzten Jahren einen so ausgeprägten Stil gefunden, daß nur noch über das Besondere der einzelnen Wochen zu berichten ist. Überall herrscht die gleiche Kameradschaft junger Menschen, die neben der berufskundlichen Arbeit wandern und singen, Frühspport treiben und eigene Feiern halten.

Aus allen Teilen des Reiches waren wir zusammengekommen; den Binnenländern wurde das Meer zum großen Erlebnis. Daß wir täglich badeten, war selbstverständlich. Manches bleiche Gesicht bräunte sich in der Augustsonne. Wir haben auch besonders viel gesungen, und gerade das Singen, von Hannes Schmidt-Nostok temperamentvoll geleitet, brachte uns alle schnell zusammen, obwohl wir doch vierzig Teilnehmer waren, in der Mehrzahl Mädchen. Für die meisten war es die erste Arbeitswoche, neben siebzehnjährigen Lehrlingen waren auch Männer da, die noch dem Vorkriegswandervogel angehört haben. Den Hauptanteil bildeten Gehilfen aus dem Sortiment, der Verlag war spärlich vertreten.

Wir hatten ein nagelneues Haus im »Gespensterwald« von Heiligendamm ganz allein für uns, kein Nebenbetrieb störte. Für die Kurverpflegung ist kein Lob zu hoch, sie sei deshalb ausdrücklich erwähnt.

Der Arbeitsplan der Woche war äußerst glücklich aufgebaut. Zwei Referenten konnten von verschiedenen Ansatzpunkten her die Teilnehmer auf eine gemeinsame Linie führen, da sie gegenüber der sonst nicht selten üblichen Vielzahl von Referenten das Hauptthema allein behandelten. Die Teilnehmer hatten sämtlich eine Reihe von Pflichtbüchern gelesen, sodaß sich ein lebhaftes Unterrichtsbild ergab. Dr. Johannes Beer - Frankfurt am Main entwickelte aus Schillers Aufsatz »Über naive und sentimentalische Dichtung« das Wesen erzählender Dichtung und behandelte im Laufe der Woche an Beispielen Roman, Novelle, Anekdote und gestalteten Bericht sowie das Volksbuch. Dem jungen Buchhändler wird in solcher Arbeit der Maßstab geschärft, er begreift die Forderung einer klaren weltanschaulichen Haltung, die Fragen der Stoffwahl und die Bemühungen zur Sprachpflege. Es war eine strenge gedankliche Zucht, in die Dr. Beer die Kameraden nahm. Wie gut gerade das getan hat, bekannten alle im abschließenden Mundgespräch.

Ein starkes persönliches Erlebnis, das ursprüngliche Gegenüber mit dem niederdeutschen Menschen, bedeutete der medlenburgische Erzähler Gerhard Ringeling als Referent. Er führte uns auf der Wanderung in das benachbarte Kühlungsborn; allein ihm konnte es gelingen, die jungen Buchhändler in die wunderbar reine Welt des Märchens zu führen, seine Sprache zu deuten und die Herzen für seine einfachen Geheimnisse aufzutun. Ringeling behandelte auch die Sage und machte die Teilnehmer mit den zu Unrecht vergessenen Werken deutscher Volkserzähler bekannt.

Erhard Wittel, der selbst fast zwei Jahrzehnte Buchhändler gewesen war, vermittelte vom praktischen Wissen des Buchherstellers und gab Anregungen zum Thema des Jugendbuches. Anschließend an sein Referat erarbeiteten sich die Teilnehmer Listen des guten Jugendbuches und, von Beer geleitet, des einwandfreien Unterhaltungsschrifttums, die beide unmittelbar für die praktische Arbeit hinter dem Ladentisch verwendbar sein werden. Oberregierungsrat Schlicht vom Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda zeigte in eindrucksvollem Überblick Wege und Ziele der Schrifttumspolitik des nationalsozialistischen Staates.

Neben einem heiteren Kameradschaftsabend, zu dem sich die Jungen und Mädchen in den Masken von Buchtiteln, die zu raten waren, zusammengefunden hatten, waren die Abendstunden meist mit Lesungen bedacht. Wittel, Ringeling und Moritz Jahn lasen aus ihren Werken. Jahns Novelle »Die Gleichen« ergriff in der Interpretation des Vortrags die Zuhörer auf das tiefste und machte alle gespannt auf den Doberaner Dichtertag, dessen Eröffnungsrede »Niederdeutsche Sprache als Ausdruck niederdeutschen Wesens« Moritz Jahn hielt. Agnes Miegels vollendet schöne Lesung aus ihren Balladen und Gedichten und aus »Noras Schicksal« im feierlichen Rahmen des Doberaner Rathauses, eine Fahrt in See — an der mit den anderen Teilnehmern des Dichtertages Agnes Miegel, Jakob Schaffner, Friedrich Griesse, Moritz Jahn mit uns Jungbuchhändlern zusammen fröhliche Gäste eines kleinen Küstendampfers waren — und eine festliche Aufführung von Haydn's »Vier Jahreszeiten« werden uns allen auch im künstlerischen Erlebnis den geistigen Reichtum von Arbeitswoche und Dichtertag unvergessen sein lassen, auch jetzt, wo wir kurz nach diesen schönen Tagen meistens schon den Ruck des Soldaten angezogen haben.

S a r a l d E s c h e n b u r g.

Die Leihbücherei — Vorspann des Sortiments

Viele Sortimentler führen nebenher eine Leihbücherei. Je nach den örtlichen Verhältnissen ist das Leihbüchergeschäft umfangreich oder geringfügig. Wir wollen hier auch nicht diskutieren, ob es Vor- oder Nachteile hat, einen Teil der lesefreudigen Kundschaft automatisch durch die Leihbücherei vom Kaufen abzuhalten. Diese Fragen sind oft genug erörtert worden. Aber etwas anderes möchten wir zur Sprache bringen: Wie der Schreiber dieser Zeilen als eifriger Leihbücherkonsument (bitte, meine Herren Sortimentler, verzeihen Sie das!) im Laufe der Zeit beobachten konnte, hat man sich noch niemals die Mühe gegeben, ihn zum Kauf eines Buches anzuregen. Und dies läge doch so nahe. Der Verfasser dieser kleinen Betrachtung liebt in einer bekannten schöngeistigen Großstadtbuchhandlung. Die Leihbücherei und das Sortiment scheinen in diesem Betrieb zwei Welten zu sein. Eine »Abteilung« kümmert sich anscheinend nicht um

die andere. Man wird nett und aufmerksam im Buchladen bedient und wird genau so reibungslos und zuvorkommend in der Bücherei abgefertigt. Damit basta!

Warum unterzieht man sich nicht der kleinen Mühe, einen Teil der vielen wertvollen Buchprospekte, die unten im Sortiment vorhanden sind, durch Beilage in den Büchern unter die Leute zu bringen? Warum erhalten die Leihbücherkunden niemals — auch zu Weihnachten nicht — ein Werbeheftchen, das Bezug nimmt auf die treue Lesekundschaft und mit freundlichen Worten die Sortimentsabteilung empfiehlt? Warum liegen nicht ein paar Probenummern von Zeitschriften neben den vielen Leihbüchern und warum wird nicht versucht, den einen oder anderen Lesekunden zum Abonnieren einer Zeitschrift zu veranlassen? Man hat es doch so leicht. Man kennt den Geschmack der Kunden, hat ihre genauen Anschriften, weiß, daß die