

bedeutungslos bleibt, ist die Annahme, daß es sich bei dieser Sache um eines der gewagten Geschäfte handelt und diese Möglichkeit wird denn auch von ihm eingehend erörtert. Neu ist dabei, daß durch die Zusendung eines Katalogs eines dieser gewagten Geschäfte zustande kommen soll oder durch das Anbieten einer Zigarre von seiten des Zigarrenhändlers. Dann kommen natürlich auch solche Geschäfte durch Ubersenden jeder Preisliste zustande, denn deren Herstellung kostet auch Geld. Riß sagt, daraus, daß jemand behauptet, etwas unwiderleglich dargethan zu haben, folge noch keineswegs, daß er mit seiner Darstellung im Rechte sei. Um so weniger wird er es jemand verübeln können, wenn man seine neuen Beispiele von gewagten Geschäften für unrichtig hält. Bisher war man nämlich der Ansicht, daß durch Ubersenden von Preislisten oder, was dasselbe ist, Katalogen überhaupt kein Geschäft zustande komme, weder ein gewagtes, noch ein sicheres. Diese Kataloge sind — das geht nach der von mir angezogenen Stelle der Motive zum Bürgerlichen Gesetzbuche unzweifelhaft hervor — noch nicht einmal als ein bindendes Angebot zu betrachten, es kann also überhaupt kein Vertrag unmittelbar daraus hervorgehen. Wenn ich mich in eine Lebensversicherung auf Erlebensfall aufnehmen lasse, so gehe ich allerdings ein gewagtes Geschäft ein. Dann liegt aber die Möglichkeit, daß ich zu der Gegenleistung komme, nicht in dem Belieben meines Kontrahenten, sondern dieser ist verpflichtet, zu zahlen, wenn ein bestimmtes Ereignis eintritt, an dessen Eintreten oder Nichteintreten er gänzlich unbeteiligt ist. Nimmt man aber das Rezensionsexemplar-Verhältnis als ein solches gewagtes Geschäft an, so hat der Verleger, der seine Leistung gewährt, überhaupt kein Recht, wenn es ihm sein Kontrahent nicht freiwillig zugesteht. Er ist vielmehr lediglich von dem Willen des andern abhängig. Also auch hier stimmt die Analogie nicht, und von einem Gegenseitigkeitsvertrag kann überhaupt nicht die Rede sein. Höchstens könnte ein einseitiger Vertrag, wie eine Schenkung, vorliegen; aber diese Möglichkeit weist ja Riß ebenfalls von sich.

Nach all dem Gesagten wird man sich fragen, wie Riß zu diesen Theorien gekommen ist, nachdem er die von mir schon 1897 an dieser Stelle (S. 2568) dargelegte und von dem Gerichtsurteil in Sachen Luz gegen Belhagen & Klasing genau ebenso aufgefaßte Theorie der Rezensionsexemplare hat fallen lassen. Nach seiner eigenen Angabe hat ihn »die genauere Beachtung der Gepflogenheiten, nach denen bei den ihm bekannten Zeitungen die Rezensionsexemplare behandelt werden, insbesondere die Thatsache, daß diese Zeitungen zum Teil ausdrücklich angekündigt, sie behielten sich die Auswahl der zu besprechenden Bücher vor«, zu seiner Auffassung geführt.

Schließt denn nun eine solche Erklärung einzelner Zeitungen die bisher geltende Theorie aus? Ich wüßte nicht warum. Im Gegenteil. Die Erklärung heißt doch wohl nichts anders als: Die Zeitung erkennt eine Verpflichtung zur Besprechung der ihr unverlangt übersandten Bücher nicht an. Sie wird davon nur das besprechen, was ihr genehm ist. Das ist nun doch so ziemlich das Gegenteil von einer Erklärung, daß sie ein Vertragsverhältnis als vorliegend erachtet, was ja Riß als Rechtsgewohnheit konstruieren wollte. Ich nehme also die von ihm angeführte Ankündigung der Zeitung mit mehr Recht für meine Theorie in Anspruch, d. h. für die bisherige Theorie der Rechtswissenschaft; denn ich habe sie ja nur erörtert, nicht erfunden.

Riß ist auch im Irrtum, wenn er glaubt, die frühere Bestimmung des Handelsgesetzbuches, wonach das Anerbieten zum Verkauf, das erkennbar für mehrere Personen geschieht, kein verbindlicher Antrag ist, sei weggelassen worden, weil die Sache unsicher sei. Im Gegenteil. Weil sie ganz selbstverständlich ist; denn das geht doch klar und deutlich aus

den Worten der Motive hervor: »Einer besonderen Vorschrift in dieser Richtung bedarf es nicht«, d. h. also, sie ist überflüssig, weil selbstverständlich, und dann wird noch die Selbstverständlichkeit aus dem Begriff des Vertragsantrags abgeleitet. Daß nun trotz dieser Selbstverständlichkeit nicht, wie die Motive sagen, jede Möglichkeit ausgeschlossen ist, daß bei der Beschaffenheit des besonderen Falles der Wille des Anbietenden doch darauf gerichtet ist, einen wirklichen Vertragsantrag zu stellen, kann ja zugestanden werden; ein solcher Fall muß aber doch schon nach diesem Wortlaut zu den äußersten Ausnahmefällen gerechnet werden. Da nun aber unser Rezensionsexemplar-Verhältnis (nach Riß allgemeines Angebot an unbestimmte Personen) ganz analog dem allgemeinen Angebot durch Anzeigen aller Art, Anerbietungen zum Verkaufen etc. ist, diese aber unfehlbar unter die Regel fallen, so ist nicht einzusehen, warum z. B. das Vielesfelder Amtsgericht geirrt haben soll, als es das Rezensionsexemplar-Verhältnis der Regel nach beurteilte, statt es als ganz exceptionellen Fall zu betrachten.

Wenn Riß des weiteren aus dem Umstand, daß manche Zeitungen ankündigen, nur eine Auswahl der eingehenden Bücher besprechen zu können, den Schluß zieht, daß diese Bedingungen zu einem Vertragsangebot gehören müssen, da sie ja sonst in der Luft hingen, so ist dies völlig richtig. Die Zeitung setzt dabei voraus, daß die Verleger durch Einsendung ihrer Verlagswerke ein Vertragsangebot machen, und sagt: Ich nehme von diesen Vertragsangeboten nur diejenigen an, die mir passen, mit andern Worten: ich rezensiere nur eine Auswahl des Eingefandten, die andern Vertragsangebote nehme ich nicht an. Die Argumentation von Riß stützt also ebenfalls meine Theorie.

Nun muß ich mich noch gegen eine mißverständliche Auffassung verwahren. Riß behauptet, ich hätte das von ihm angeführte Beispiel der Weinprobe deshalb als nicht zutreffend erklärt, »weil der Wein eine verzehrbare Sache sei und nach der Verzehrung nicht zurückgefordert werden könne«. Ich hatte dagegen gesagt: »Das Beispiel von dem Weinhändler, der eine Flasche Wein zur Probe verschickt, ist allerdings zutreffend, wenn es richtig betrachtet wird, nicht aber, wie es von Riß geschieht. Der Weinhändler liefert die Weinprobe zum Probieren. Wenn aber sein Antrag (auf Probieren) abgelehnt wird, so geht die Probe mit nichten in das Eigentum des Empfängers über, wie Riß irrtümlich behauptet, sondern der Empfänger muß die Fortnahme dulden.« Wenn ich also sage, das Beispiel mit dem Wein ist, richtig betrachtet, zutreffend, so verstehe ich nicht, wie Riß behaupten kann, ich hätte das Gegenteil gesagt. Der Hinweis, daß der Wein zu den Sachen gehört, die durch Gebrauch untergehen, sollte nur die Bemerkung von Riß erklären, warum die Probe in diesem Falle des Gebrauchs in das Eigentum des Adressaten übergeht, was bei anderen Proben nicht der Fall zu sein braucht. Da Riß mein Beispiel mit dem Pferde nicht gefällt — das Pferd ist sonst ein beliebtes Beispiel bei juristischen Deduktionen —, so will ich ein Beispiel aus der Praxis an seine Stelle setzen. Ein Schreibwarenhändler hörte, daß ein ihm bekannter Herr mit der Absicht umging, sich eine Schreibmaschine anzuschaffen. Er sandte ihm daraufhin eine solche auf 5 Tage zur Probe. Wenn der Liebhaber sie nicht gebraucht hätte, so wird doch wohl Riß nicht bezweifeln, daß sie wieder hätte fortgenommen werden können. Nun wohl, zwischen einer Schreibmaschine und einer Flasche Wein, deren Probe abgelehnt wird, ist juristisch gar kein Unterschied. Beide können zurückverlangt werden. Ebenso unklar wie die erste ist mir die zweite Behauptung, ich hätte an dem angeführten Beispiel »beanstandet, daß bei der Zusendung von Wein die Nachbestellung vom Adressaten, bei der Zusendung eines Rezensionsexemplars