

Klage ist es nun, ihn zur Erfüllung des Kaufvertrages auch in Ansehung der noch entstehenden Lieferungen anzuhalten.

In Übereinstimmung mit der Vorinstanz hat die 30. Zivilkammer beim Landgericht I zu Berlin diesem Klagebegehren in vollem Umfang entsprochen. Die Entscheidungsgründe führen etwa folgendes aus: Der Beklagte war als Vorsteher eines Anwalts-Bureaus mit den einschlägigen Verhältnissen vertraut genug oder mußte es wenigstens sein, um sich sagen zu können, daß sich der Umfang eines solchen Werks, in dem ein vollkommen neuer Stoff verarbeitet und dargestellt werden sollte, unmöglich mit voller Sicherheit vorausbestimmen lasse. Er konnte also vernünftiger Weise die Angabe, das Werk werde etwa 12—14 Lieferungen umfassen, nicht als eine unbedingt bindende ansehen, sondern er mußte von Anfang an mit der Möglichkeit rechnen, daß das gesamte Werk ebenso gut hinter dieser Maximalgrenze erheblich zurückbleiben, als sie auch überschreiten könne. Aber selbst abgesehen hiervon, so blieb ihm, wenn er zu der Erkenntnis kam, daß die Klägerin die im Prospekte enthaltenen Angaben nicht einhalten könne, immer noch die Freiheit, von dem Vertrage zurückzutreten. Das Bürgerliche Gesetzbuch eröffnet in § 119 die Möglichkeit, eine Willenserklärung von rechtlicher Bedeutung wegen eines Irrtums anzufechten, und sie läßt als einen solchen Irrtum insbesondere auch denjenigen gelten, der eine wesentliche Eigenschaft der Sache betrifft. Nun kann es keinem Zweifel unterliegen, daß der Tauschwert einer Sache, d. h. also der Kaufpreis, den man, um sie zu erwerben, anlegen muß, mit zu denjenigen Eigenschaften gehört, die man im Verkehr als wesentlich ansieht. Ergab sich also für den Beklagten, daß er sich in bezug auf den Kaufpreis geirrt hatte, daß nämlich das Werk, von dem er glaubte, es würde nur 12—14 M kosten, in Wirklichkeit einen Anschaffungspreis von 25 M besaß, so konnte er seine in dem Kaufvertrage abgegebene Willenserklärung, wie gesagt, anfechten. Dieses Recht mußte er aber, wie das Gesetz weiter anordnet, unverzüglich ausüben; er mußte also sofort, nachdem er von der Überschreitung des Umfangs und damit auch des Kaufpreises Kenntnis erlangt hatte, seinen Entschluß, sich hierin nicht zu fügen, der Klägerin mitteilen. Hätte er dies getan, so wäre die Klägerin verpflichtet gewesen, sämtliche Hefte, die dem Beklagten bereits geliefert worden waren, zurückzunehmen und ihm die Beträge, die er dafür bezahlt hatte, herauszugeben. Von dieser Verpflichtung wäre sie auch selbst dann nicht befreit worden, wenn der Beklagte, wie er zu seiner Entschuldigung vorbringt, die Hefte sofort nach ihrem Erscheinen in Benutzung genommen, sie also aufgeschnitten, vielleicht auch sogar mit Notizen versehen oder sonst in ihnen Spuren des bereits geschenehen Gebrauches zurückgelassen hätte. Der Klägerin hätte es dann nämlich obgelegen, in dem Vermögen des Beklagten denjenigen Zustand wiederherzustellen, in dem es sich befunden haben würde, wenn der Beklagte nicht auf das Buch abonniert hätte. Nun hat aber der Beklagte eine solche Anfechtung nicht ausgesprochen, wenigstens nicht unverzüglich, sondern er hat nur erklärt, er wolle die weiteren Hefte nicht mehr bezahlen. Damit aber geht er über den Rahmen seiner Befugnisse unbedingt hinaus. Verfehlt ist es auch, wenn er sich auf den Standpunkt stellt, die Klägerin habe mit ihm einen bindenden Kaufvertrag um das gesamte Werk abgeschlossen und sich dadurch verpflichtet, ihm das komplette Buch für den Betrag von höchstens 14 M zu liefern. Wenn er sich dabei auf den Prospekt beruft und diesem die Bedeutung einer Offerte beilegen will, die durch die von ihm erklärte Annahme zum Kaufvertrag geworden sei, so ist dies rechtlich irrtümlich. Keineswegs stellen die Prospekte einer Verlagsfirma Offerten dar, durch deren An-

nahme der Vertrag zwischen den Parteien zustande kommt. Diese Prospekte sind vielmehr lediglich als Aufforderungen an das Publikum anzusehen, seinerseits Vertragsofferten zu machen. Bestellt daher jemand durch Unterzeichnung des Prospektes, oder auf einer Postkarte unter Bezugnahme auf den Prospekt beim Buchhändler ein Werk, so akzeptiert er damit nicht ein Vertragsanerbieten der Buchhandlung, sondern er macht ihr den Antrag zu einem Kaufvertrag, über dessen Annahme und Ablehnung sie sich dann zu entscheiden hat. Als wesentliche Momente für diesen Kaufvertrag können aber im vorliegenden Falle nur folgende gelten: Die Klägerin verpflichtete sich, das vollständige Werk zu liefern, der Beklagte, für jedes Heft 1 M zu zahlen. Wieviel solcher Hefte erscheinen würden, war von Anfang an nicht ganz bestimmt, sondern nur ungefähr gesagt worden, und daß auch diese Grenze vielleicht nicht eingehalten, sondern unter Umständen erheblich überschritten werden würde, mußte sich der Beklagte, wie schon oben erwähnt, vernünftigerweise sagen, da ihm auf diesem Gebiet eine ausreichende Sachkenntnis innewohnte.

Soweit das Urteil des Landgerichts I zu Berlin. Man wird von ihm sagen müssen, was so häufig von Gerichtserkenntnissen gilt, daß die Entscheidung zwar zutrifft, die Begründung aber nach mancher Richtung hin von Bedenken nicht frei ist. Die letztere Bemerkung bezieht sich namentlich auf die Ausführungen über die rechtliche Bedeutung, die dem Prospekte beizulegen ist. Das erkennende Gericht meint, dieser Prospekt bedeute rechtlich keine Offerte, sondern habe nur den Zweck, das Publikum zu Vertragsanerbietungen einzuladen. Wäre dies richtig, so würde jeder, der einen Abonnementschein unterzeichnet hat, seinen darin bekundeten Willen hinterher noch zurücknehmen können, wofür nur der Widerruf spätestens gleichzeitig mit jener Erklärung zur Kenntnis des andern Teils käme. Es bestellt beispielsweise jemand auf Grund eines Prospektes bei einem Abonnentensammler irgend ein Lieferungswerk, wird dann aber andern Sinnes und telephonierte sofort an die Firma, für die jener reist, daß er seine Erklärung nicht aufrecht erhalte. Wäre die Ansicht des Landgerichts I zu Berlin zutreffend, so müßte sich der Buchhändler dieser veränderten Willensmeinung des Kunden fügen, er könnte sich also auf die dem Abonnentensammler erteilte Bestellung nicht berufen. Erblickt man aber in dem Prospekte eine Offerte, so hat die Unterschrift, die jemand darunter setzt, die rechtliche Natur der Annahme dieser Offerte, und deshalb kommt durch eben diese Unterzeichnung ein bindender Vertrag zustande, den einseitig weder der eine, noch der andere Teil nach Belieben zu Falle bringen kann. Auch schon aus dem Wortlaut der meisten Prospekte geht aber hervor, daß sie in Wirklichkeit als Vertragsanerbieten angesehen werden wollen; durch sie wird das Publikum zum Abonnement eingeladen, d. h. also doch in einer höflichen Form aufgefordert, Kauf-, bezw. Lieferungsverträge um ein gewisses Werk mit der Buchhandlung abzuschließen. Ebenso gut, wie die Buchhandlung verpflichtet ist, demjenigen, der ihren Prospekt unterzeichnet hat, das Werk unter den vereinbarten Bedingungen zu liefern, ebenso ist auch der Unterzeichner daran gebunden, er muß nun das Werk kaufen. Von der Möglichkeit, eine Offerte zu widerrufen, kann hier nicht die Rede sein. Wendet man das Gesagte auf den vorliegenden Fall an, so ergibt sich also daraus, daß durch die Unterzeichnung des Bestellscheins, die der Beklagte vollzog, zwischen ihm und der Klägerin ein für beide Teile vollkommen perfekter Kaufvertrag um das in Rede stehende Buch zustande gekommen war.

Es ist aber noch ein andres, was an den Urteilsgründen, so wie sie oben in kurzem Auszuge mitgeteilt worden sind, ausgeführt werden muß: Das Gericht macht dem Beklagten