

Nehmen wir einmal folgenden Fall an: Die Buchhandlung A. versendet einen Katalog, in dem sie u. a. auch ein gewisses Buch zum Preise von 5 M antiquarisch anbietet. B., an den unter vielen andern dieser Katalog verschickt worden ist, reflektiert nun auf das Buch, gibt also brieflich oder mündlich der Firma A. das Verlangen kund, gegen Zahlung des Preises von 5 M das Buch käuflich an sich zu bringen. Ist damit nun ein Kaufvertrag zustande gekommen, hat B., um auf die juristische Konstruktion der Sache einzugehen, das Kaufangebot der Firma A. wirksam angenommen und damit den Anspruch auf Erfüllung des dadurch perfekt gewordenen Geschäfts erworben? Muß ihm die Firma A. das Buch liefern, und ist sie ihm, wenn sie es nicht tut, zum Schadenersatz verpflichtet?

Befände sich noch das alte Handelsgesetzbuch in Geltung, das am 1. Januar 1900 seiner verbindlichen Kraft entkleidet worden ist, so würde die Entscheidung auf die soeben aufgeworfenen Fragen sich ohne weiteres aus dem Artikel 337 herleiten lassen. Dort heißt es:

»Das Anerbieten zum Verkaufe, welches erkennbar für mehrere Personen insbesondere durch Mitteilung von Preislisten, Lagerverzeichnissen, Proben oder Mustern geschieht, oder bei welchem die Ware, der Preis oder die Menge nicht bestimmt bezeichnet ist, ist kein verbindlicher Antrag zum Kauf.«

Gestützt auf diese Gesetzesstelle, würde die Firma A., wenn sie mit B. aus irgend welchem Grunde nicht kontrahieren kann oder will, sich mit Erfolg darauf berufen können, daß sie in ihrem Katalog nicht ihrerseits eine Offerte gemacht, sondern umgekehrt nur den B. zu einer solchen eingeladen habe. Dadurch also, daß dieser B. den Katalog las und den Willen faßte, das in Rede stehende Buch für den Preis von 5 M zu erwerben, habe er ein an ihn herangetretenes Anerbieten noch nicht angenommen, sondern er habe, indem er das Buch von ihr, der Firma A., verlangte, ihr nur einen Kaufvertrag offeriert, den anzunehmen oder abzulehnen sie somit vollkommen freie Hand gehabt habe. Würde sie auf seinen Vorschlag nicht eingehen, so brauche sie ihm keinerlei Gründe hierfür anzugeben; es sei also rechtlich für B. vollkommen unerheblich, ob die von dem Buche vorhandenen Exemplare schon anderweitig verkauft worden seien, oder ob man, weil günstigere Angebote von andern Seiten vorlagen oder sonstige Umstände inzwischen sich eingestellt hatten, nunmehr einen höhern Preis begehren wolle, ob vielleicht ein Irrtum bei der Preisbemessung mit untergelaufen sei; es genüge, wenn A. ihm mit Nein antworte, um sein Angebot hinfällig zu machen, und es könne somit auch keine Rede davon sein, daß A. zur Erfüllung eines in Wirklichkeit ja gar nicht bestehenden Kaufvertrags oder zur Leistung von Schadenersatz wegen Nichterfüllung herangezogen werden könne.

Das neue Handelsgesetzbuch hat nun die soeben erwähnte Bestimmung ausgeschlossen, und daraus hat man vielfach den Schluß gezogen, als sei die in dem ehemaligen Artikel 337 enthaltene Norm jetzt nicht mehr maßgebend. Das ist aber keineswegs der Fall; vielmehr hat, auch in Übereinstimmung mit zahlreichen Vorentscheidungen, neuerdings wieder das königliche Landgericht zu Düsseldorf in einem Beschluß vom 6. Juli 1905 sich ausdrücklich dahin ausgesprochen, daß der Standpunkt der neuen Kodifikation kein anderer sei als der ihres Vorgängers. Die Vorschrift des Artikels 337 des Handelsgesetzbuchs ist nur deshalb nicht wiederholt worden, weil sie aus der rechtlichen Natur des Antrags von selbst folgt.

Nicht also durch die Bestellung auf Grund einer Preisliste, sondern erst durch ihre Annahme kommt der Vertrag zustande. Darum ist es an und für sich vollkommen überflüssig, wenn

auf dem Titelblatt solcher Preisverzeichnisse oder an andern in die Augen fallenden Stellen der Vermerk angebracht wird, daß es sich hier überall um keine verbindliche Offerte handle, sondern daß die Absicht des Katalogs nur darin bestehe, auf die einzelnen Bücher hinzuweisen und zu Bestellungen einzuladen. Besteht nun aber für den Versender eines Katalogs nicht die Verpflichtung, jede Bestellung auszuführen, so ergibt sich daraus von selbst, daß er auch an die einzelnen Kaufbedingungen, die in dem Verzeichnis, sei es als allgemein gültige Regel, sei es nur für einzelne bestimmte Bücher, normiert sind, als gebunden nicht erachtet werden kann.

Wenn, um auf das vorhin gewählte Beispiel zurückzugreifen, B. demnach etwa folgende Postkarte an die Firma A. schreibt: »In Nr. 17 Ihres antiquarischen Bücherkatalogs wird das Buch von Schwarz-Müller über »Reise nach dem Monde« für den Preis von M 5.— angekündigt. Ich ersuche Sie, mir das Buch unter Nachnahme umgehend zuzusenden«, so braucht die Firma A., wenn sie dies mit ihren Grundätzen von Höflichkeit für vereinbar hält und es ihr so zweckmäßig scheint, dem B. gar nicht zu antworten; sie kann ihm erwidern, daß die vorhandenen Exemplare abgesetzt seien, oder auch, daß das Buch zwar bei ihr noch käuflich zu haben sei, daß sich jedoch der Preis von 5 M auf 6 M erhöhe. Vorausgesetzt muß dabei überall werden, daß die ursprüngliche Ankündigung nicht etwa in einer unlauteren Absicht erfolgt sei; denn dann würde, wie schon oben angedeutet worden ist, sich dies alles als eine unerlaubte Machenschaft darstellen. Liefert aber die Firma A. dem B. auf sein oben skizziertes Schreiben hin das Buch, so muß dann allerdings nach Lage der Sache als selbstverständlich angenommen werden, daß sie auf der Grundlage ihres Katalogs mit B. habe kontrahieren wollen. Gerade weil B. bei seiner Bestellung auf diesen Katalog hingewiesen hat, hat er damit zu erkennen gegeben, daß er nur ein solches Kaufgeschäft mit der Firma A. eingehen wolle, wie es in dem Katalog verzeichnet ist. Denken wir uns die Sache so, daß B. ein Sortimenter sei, so müßten ihm demgemäß auch alle diejenigen Vergünstigungen ohne weiteres zuteil werden, die in den Vorbemerkungen zu dem Katalog denjenigen Bestellern, die fest und gegen bar beziehen, eingeräumt werden. Die Firma A. steht also in diesem Falle vor der Wahl, daß sie entweder die Ausführung der von B. ausgegangenen Bestellung überhaupt ablehnt — das ist nach dem Vorhergesagten ihr unbestrittenes gutes Recht — oder aber, daß sie mit ihm ganz genau nach dem Inhalt der in dem Katalog hervorgehobenen Bedingungen kontrahiert; ein drittes gibt es für sie nicht. Würde sie mithin dem B. das Buch zwar liefern, es ihm aber mit 6 M in Rechnung stellen, oder würde sie zwar bei dem Preis von 5 M verharren, dagegen die besondern Vergünstigungen, die bei festem Bezug und bei Barzahlung vorgesehen sind, in Wegfall bringen wollen, so würde sie damit den Boden ihres Rechts verlassen. Wäre die Bestellung ohne jede Bezugnahme auf den Katalog erfolgt, so befäße die Firma A. noch vollkommene Vertragsfreiheit und könnte ihre Bedingungen, so wie es ihr nach Lage der Sache passend scheint, ohne jegliche rechtliche Behinderung normieren. Da aber B. ausdrücklich auf den Katalog Bezug genommen hat, so hat er ihr damit einen Antrag gemacht, zu dessen Inhalt auch alle die in dem Katalog selbst verzeichneten Bezugsbedingungen gehören. Anstatt sie alle noch einmal vollständig zu rekapitulieren, hat er der Kürze wegen eben auf dieses von der Firma A. verbreitete Verzeichnis Bezug genommen. Nun kann man nach allgemein bekannter Rechtsregel gegenüber einer Vertragsofferte sich entweder nur unbedingt bejahend oder ebenso unbedingt verneinend verhalten. Nimmt man sie nicht so an, wie sie gemacht worden ist, so hat man sie