

einem nicht überfüllten Anzeigenteil, hielten den Namen ihrer Firma im Gedächtnis der Kunden, oder was sonst für Gründe aus den ideenreichen Akquisitionsbriefen bekannt sind. Jedenfalls ist sicher, daß weder die Aufhebung noch die Sistierung des Inseratauftrages rechtlich zulässig ist. Der Verleger läßt ja die Zeitschrift weiter erscheinen und verbreitet sie in gewohnter Weise, ist also seinerseits den Vertragspflichten nicht untreu. Möglich wäre es, daß der Auftraggeber den Auftrag anfechten wollte, weil die Zeitschrift jetzt nicht mehr den früheren Abonnentenkreis habe. Aber dies müßte er nachweisen — was ihm unmöglich sein wird —, und selbst dann scheint mir, daß nach dem Sinne des Inseratauftrages solche möglichen Schwankungen des Bezieherkreises einer Zeitschrift keinen Grund zur Anfechtung geben können, sondern einen Teil des Risikos bilden, an dem der Inseratvertrag reich ist.

Die in Nr. 225 des Vbl. von Fuld vertretene Ansicht, daß im allgemeinen die Anzeigenaufträge ihre Gültigkeit verlieren, wenn die Abonnentenzahl der Zeitschrift infolge des Krieges nicht unwesentlich zurückgeht, kann ich nicht für richtig halten und muß ihr deshalb an dieser Stelle entgegentreten. Nach der Auflagenhöhe einer Zeitschrift oder nach der Zahl ihrer Abonnenten wird von dem Inserenten bei der Auftragserteilung allerdings gefragt; das hat die Bedeutung, ihn über den Wert und die Verbreitung des Blattes zu orientieren. Die Bedeutung einer Bedingung des Vertrags, wie Fuld will, hat das nicht. Es wäre ja gar nicht auszumachen, bei welchem Grad des Rückgangs des Abonnentenstandes diese stillschweigende Bedingung der Auflösung des Vertrags eintreten sollte. Wenn es aber weiter wahr ist — was nun schon oft genug betont wurde —, daß der Krieg an bestehenden Verpflichtungen an sich nichts ändert, so kann er auch an sich den Inseratvertrag nicht ändern. Es fehlt jedenfalls dazu jeder juristisch stichhaltige Grund. Unmöglich ist die Erfüllung des Inseratvertrags durchaus nicht, und wenn er es nur in dem Maße ist, wie der Krieg eingreift, so fehlt ja eben der Nachweis, daß diese Beschränkung im Sinne des Vertrags wesentlich ist. Es kommt aber noch weiter hinzu, daß viele Zeitschriften weniger häufig erscheinen, also Nummern zusammengelegt werden. Dadurch verlangsamt sich die Abwicklung des Inseratenauftrags, der Verleger hat den Schaden, der Inserent den Vorteil. Das darüber hinausgehende Risiko, nämlich das der *Wirksamkeit* des Inserats, hat grundsätzlich der Inserent; der Verleger dagegen hat grundsätzlich nur die Verbreitung nach Maßgabe des Abonnentenstandes übernommen. Es sei nicht bestritten, daß es ganz krasse Fälle geben mag, in denen eine Anfechtung des Inseratvertrags stattfinden kann, auch wegen übermäßigen Rückganges der Abonnentenziffer, die aber wohl in irgendeiner Weise verschuldet sein muß. Die normale Abnahme des Abonnentenstandes gehört nicht hierher. Denn nach den Regeln des Werkvertrags — denen der Inseratvertrag untersteht —, hat der »Unternehmer« (hier also der Verleger) zwar jede Art des Verschuldens, nicht aber Zufall zu vertreten. Von den Ansprüchen der Zahlungsminderung oder Wandlung (Rücktritt) oder Schadenersatz kann also in diesem Falle m. E. nicht die Rede sein (vgl. auch meinen Aufsatz über das Recht des Inseratvertrags, Vbl. Nr. 138 v. 17. Juni 1907). Eine andere Beurteilung tritt nur dann ein, wenn es sich um Anzeigen handelt, die einen jetzt ganz unmöglichen Inhalt haben, also z. B. Dinge versprechen, die gegenwärtig gar nicht lieferbar oder deren Lieferung gegenwärtig zwecklos oder gar schädlich ist. Ein Zwang für den Inserenten, diese Inserate weiter erscheinen zu lassen, kann natürlich nicht bestehen. Denn dem würden erstens die Sätze von Treu und Glauben entgegenstehen, dann aber auch die allgemeinen Lehren von der Unmöglichkeit. Verträge auf unmögliche Leistungen sind nichtig; die hier vorliegenden sind also nur zeitweise unmöglich, es handelt sich also nur um eine Aufschiebung der Wirksamkeit des Vertrags.

Es bleibt also dabei, daß es — von wenigen Ausnahmen abgesehen — nur Gefälligkeit oder sagen wir geschäftliche Erwägungen sind, die den Verleger in die Sistierung des Anzeigenauftrages willigen lassen.

Damit erhebt sich dann die im Vbl. (siehe Nr. 198, 202, 210, 216) bereits von verschiedenen Seiten beleuchtete Frage, ob die

Provision für sistierte Anzeigenaufträge von dem Inseratenaquireur wieder zurückverlangt werden kann.

Ich würde mich nun recht gern der eingehend und sorgfältig begründeten Ansicht Dr. Bielschowskys anschließen, die in Nr. 216 d. Vbl. nachzulesen ist und der sich der Verband der Fachpresse Deutschlands in seiner Sitzung vom 8. d. M. angeschlossen hat, kann dies aber leider nicht. Der ausschlaggebende § 88 HGB. lautet, soweit er uns hier angeht:

»Soweit nicht über die dem Handlungsagenten zu gewährende Vergütung ein Anderes vereinbart ist, gebührt ihm eine Provision für jedes zur Ausführung gelangte Geschäft, welches durch seine Tätigkeit zustande gekommen ist.

Ist die Ausführung eines Geschäfts infolge des Verhaltens des Geschäftsherrn ganz oder teilweise unterblieben, ohne daß hierfür wichtige Dinge in der Person desjenigen vorlagen, mit welchem das Geschäft abgeschlossen ist, so hat der Handlungsagent die volle Provision zu beanspruchen

Die Abrechnung über die zu zahlenden Provisionen findet, soweit nicht ein Anderes vereinbart ist, am Schlusse eines jeden Kalendervierteljahres statt.«

Die oben zitierten Gewährsmänner meinen nun: zur Ausführung gelangt ist das Geschäft nur soweit, als die einzelnen Teile des Inseratauftrags erschienen sind; die zuvor gezahlte Vergütung wäre daher vorschußweise gezahlt; das Reichsgericht hat auch mehrfach gesagt, die Bestimmung des § 88 Abs. 2 solle verhüten, daß ein Agent, der für den Abschluß eines Geschäfts seine Schuldigkeit getan, »lediglich infolge des Verhaltens des Geschäftsherrn« um den Lohn seiner Tätigkeit gebracht werde; er solle aber doch nur gegen ein schuldhaftes oder doch willkürliches Verhalten des Geschäftsherrn in bezug auf die Behandlung der vermittelten Geschäfte geschützt werden (RG. 74, 169). Schuldhaft und willkürlich ist aber die Bewilligung der Sistierung seitens des Verlegers nicht; denn er kann nicht anders und hat einen wichtigen Grund dazu.

Demgegenüber muß ich sagen:

1. Der Krieg an sich gibt keinen solchen »wichtigen Grund« in der Person des Auftraggebers. Nur wenn dieser zahlungsunfähig wird, ist ein solcher Grund gegeben oder wenn, wie oben bemerkt, in dem Inserat selbst solche wichtige Gründe zu finden sind.

2. Der Sinn der Bestimmung ist der, daß der Agent die Bonität des Auftrags garantieren soll; das ist sein Risiko, das übrigens durch die Sistierung des Auftrags in Kriegszeiten größer wird. Alles andere Risiko ist Sache des Auftragsempfängers, hier also des Zeitschriftenverlegers.

3. Staub's Kommentar zum HGB. (§ 88, Anm. 10 u. 11) sagt, daß die Provision zu Recht bestehen bleibt, wenn der Geschäftsherr im Einverständnis mit dem Vertragsgegner das Geschäft freiwillig rückgängig macht. Freiwillig geschieht das hier deshalb, weil ja juristisch die Sistierung des Auftrages nicht angenommen zu werden braucht. Daß sie aus geschäftlichen Gründen angenommen wird, geht den Agenten nichts an.

4. Nach Staub (ebenda) ist das Geschäft zur Ausführung gelangt, wenn der Erfolg, der von der Tätigkeit des Agenten erwartet wurde, eingetreten ist. Die Erfüllung, die Abwicklung des ganzen Geschäfts ist nicht nötig.

Wenn aber alle diese juristischen Gründe dennoch mit Glück sollten bekämpft werden können, so bleiben als die wichtigsten noch die folgenden:

5. Ebenso wie man dem Inserenten geschäftlich entgegenkommen muß, wird man es einem tüchtigen Inseratenaquireur gegenüber tun müssen — ganz abgesehen davon, daß dieser gewöhnlich aus der Hand in den Mund lebt. Belastet man seinem Konto aber den Betrag, so erlahmt seine Lust zu neuen Aufträgen, und der Krieg kann auf diese Weise dem Zeitschriftenverleger mehr schaden, als es an sich notgedrungen schon der Fall ist.

6. Endlich und hauptsächlich aber handelt es sich ja überwiegend gar nicht um die Nichtausführung eines Teils des Auftrages, sondern um die *Sistierung*. Also fällt der Auftrag rechtlich gar nicht fort, sondern wird nur aufgeschoben. Das wenigstens wird fast immer von den Auftraggebern erreicht werden können, und der Agent kann sich eben darauf berufen. Somit