



Er erscheint werktäglich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke zum eigenen Gebrauch frei. Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerhalb Deutschlands 100 M. halbjährlich. Für Nichtmitglieder jedes Stück 200 M. halbjährlich. Für Kreuzbandbezug sind die Portokosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 1.50 M. halbjährlich Versandgebühren, zu erstatten.

Umfang einer Seite 360 viergespaltene Petitzellen. Mitgliederpreis: die Zeile 75 Pf., $\frac{1}{2}$ S. 250 M., $\frac{1}{4}$ S. 130 M., $\frac{1}{8}$ S. 65 M. Nichtmitgliederpreis: die Zeile 2.25 M., $\frac{1}{2}$ S. 750 M., $\frac{1}{4}$ S. 400 M., $\frac{1}{8}$ S. 205 M. Stellengesuche 40 Pf. die Zeile. Auf alle Preise werden 25% Feuer-Zuschl. erhoben. Rabatt wird nicht gewährt. Beilagen werden nicht angenommen. Beiderseitiger Erfüllungsort Leipzig.

Rationierung d. Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jederzeit vorbehalten.

Redaktioneller Teil.

Sind Preislisten und Prospekte bindende Angebote?

Im Anschluß an den Artikel von Syndikus Ebner in Nr. 7 des Börsenblattes über die Frage, ob der Verleger verpflichtet sei, von jedermann Beilagen und Anzeigen aufzunehmen, hat mich die Redaktion aufgefordert, mich zu der Frage zu äußern, ob derjenige, der Preislisten, Prospekte und dergleichen versendet, ebenfalls verpflichtet sei, mit jedermann daraufhin Geschäfte anzuknüpfen und genau unter den etwa in den gedruckten Angeboten genannten Bedingungen.

Diese Frage ist eine der schwierigsten im Schuldrecht, und es wird dabei immer Lagerungen des Falles geben, die sich nicht eindeutig entscheiden lassen. Früher habe ich schon einmal im Börsenblatt über derartige Fragen geschrieben, und ich möchte mich heute ganz kurz fassen. Auch ist das, was Ebner gegen Ende seines Aufsatzes zum § 145 des Bürgerlichen Gesetzbuchs sagt, durchaus zutreffend, sodaß dazu grundsätzlich nicht mehr viel hinzuzufügen ist.

Was für Prospektbeilagen gilt, gilt ähnlich auch für Kauf und Verkauf von Büchern, wenn auch hier gewisse Unterschiede bestehen. So heißt es beispielsweise auch im BGB-Kommentar der Reichsgerichtsräte zu § 145: Bei Versendung von Preislisten, auch wenn diese Rundgebung an eine bestimmte Person gerichtet ist, ist noch nicht ohne weiteres anzunehmen, daß hier ein bindender Vertragsantrag vorliegt, während es schon anders ist, wenn eine Bank an die mit ihr in dauerndem Geschäftsverkehr stehenden Kunden Zirkulare sendet, in denen die bisherigen Geschäftsbedingungen abgeändert werden. Es kommt hier immer auf die Umstände des Falles und auch vielfach auf die Verkehrssitte an. Im allgemeinen ist zu sagen, daß ein gültiger und bindender Vertragsantrag erst dann vorliegt, wenn er in einer Form geschieht, daß der Empfänger nur mit einem Ja zu antworten braucht. Also wenn Art und Menge der Ware schon in dem Angebot genau bestimmt sind und nicht erst noch irgendwelche nähere Bestimmung dessen, was gekauft und verkauft werden soll, erforderlich ist. Ist letzteres der Fall, so ist die Übersendung von Prospekten und Ankündigungen im wesentlichen als eine Aufforderung anzusehen, daß der Empfänger Vertragsanträge machen soll, und zwar auf Grund der allgemeinen in der Ankündigung umschriebenen Bedingungen.

Nun läßt sich also sehr wohl denken, daß der Verleger und der Antiquar zu dem Käufer, der auf Grund einer Ankündigung in den Laden oder in das Kontor kommt, erklärt, daß er von der Ware nichts mehr da habe, also nicht gesonnen sei, das Gewünschte abzugeben. Auch ist es durchaus möglich und angängig, daß er erklärt, der vorgedruckte Preis habe sich geändert, oder dergleichen mehr. Solches wird ja im allgemeinen geschäftlich wenig empfehlenswert sein, weil es nicht anständig aussieht, aber rechtmäßig ist dagegen nicht viel zu sagen. Anders nur, wenn etwa in einem besonderen Briefe dem bestimmten Empfänger gegenüber das Buch angeboten worden ist, sodaß dieser nur zu antworten braucht: »das Angebotene nehme ich«, und ebenso würde es zu beurteilen sein, wenn etwa der Käufer

nach dem Preise eines Buches gefragt hat und der Verkäufer ihm persönlich daraufhin einen Prospekt geschickt hat, bei welchem der Buchtitel oder der Preis unterstrichen ist; denn dies wäre dann schon eine Antwort und ein spezielles Angebot und müßte als bindender Vertragsantrag angesehen werden. Man sieht also daraus, wieviel auf die Lagerung des einzelnen Falles ankommt.

Auch in einer Reichsgerichtsentscheidung, die hier herangezogen werden kann, heißt es: »Insbesondere gibt die Erwägung, daß in der Bekanntmachung der allgemeinen Bedingungen für die Lieferung der elektrischen Energie kein Vertragsantrag im Sinne des § 145 des Bürgerlichen Gesetzbuchs zu erblicken sei, zu Bedenken keinen Anlaß, da das Anerbieten zur Schließung von Verträgen, welches in jener Bekanntmachung gefunden werden kann, an eine unbestimmte Zahl von Personen gerichtet ist«.

Noch freier als der Verleger ist in dieser Hinsicht sicherlich der Antiquar, der es noch mehr in der Hand hat, mit zureichenden Gründen zu belegen, warum er etwa einem Kunden ein bestimmtes Werk nicht verkauft, das er vielleicht für einen besseren Kunden aufzuheben wünscht. Aber Rechtsfälle, in denen man eine sichere Antwort nicht geben kann, werden auch immer noch vorkommen.

Gibt aber der Verkäufer dem Begehrenden das Buch, dann ist er allerdings auch an den Preis gebunden, wenn die Übersendung der Preisliste etwa erst soeben geschah oder nur ganz kurze Zeit zurückliegt. Auf den Zeitunterschied kommt hier sehr viel an. Verschuldete Irrtümer muß der Anbietende dann gegen sich gelten lassen. Liegt aber die Übersendung längere Zeit zurück, so kann dies ein Grund zur Nichteinhaltung der dort gedruckten Preise sein, zumal in einer Zeit, in der die Preisverhältnisse ganz allgemein schwankende sind. Die bekannte Reichsgerichtsentscheidung (rebus sic stantibus) vom 21. September 1920 (RGZ. 100, 130) hat ja einem fest geschlossenen, laufenden Vertrage gegenüber eine den veränderten Zeitumständen entsprechende Wandlung des zu fordernden Preises als berechtigt anerkannt. Mag diese Entscheidung auch nicht grundsätzlich auf alle ähnlichen Fälle anwendbar sein, zu bedenken ist jedenfalls, daß sie einen laufenden Vertrag betrifft, nicht aber einen Fall, in welchem es zum mindesten streitig ist, ob ein Vertrag bereits vorliegt oder nur ein Vertragsantrag. Einem solchen Falle gegenüber ist also unfeindlich größere Nachsicht hinsichtlich eines Preisangebots am Platze.

Gewiß kann und soll das Recht nicht die Hand dazu bieten, ein Anreizertum zu begünstigen, etwa derart, daß es erlaubt wäre, möglichst billige Lockpreise in Ankündigungen anzugeben, die einzuhalten der Anbietende gar nicht willens ist. Aber das hat nichts zu tun mit dem Falle, wo in der Tat zwischen Angebot und Annahme des Angebots eine Zeit vergeht, die Preiswandelungen verursacht oder ermöglicht hat. Das ist aber unter den heutigen Verhältnissen fast immer der Fall, wo man bekanntlich heute nicht sagen kann, was morgen eine Sache oder eine Leistung kosten wird. Während also dem unlauteren Geschäftsgebaren kein Vorschub geleistet werden soll, tritt hier ein Wahrheitsmoment dazwischen, eine tatsächliche Änderung der