

müssen Sie die Versprechung erfüllen, es sei denn, daß B einen Anspruch auf die Erfüllung erhebt, denn das wäre eine Frechheit!“ Man muß also die durch eine Versprechung begründete Verpflichtung eines Versprechungsgebers wohl unterscheiden von der oft, aber nicht immer mit dieser Verpflichtung begründeten Macht des Versprechungsadressaten, den Versprechungsgeber durch Anspruch zu dieser Erfüllung zu veranlassen. Nichtsdestoweniger ist aber zwar nicht jedes Versprechen, aber jedes eine Pflicht des Versprechungsgebers herbeiführende Versprechen ein „Sich anheischig machen“, insoferne nämlich durch jede verpflichtende Versprechung eine Pflicht-Anwartschaft des Versprechungsgebers ergänzt wird, welche durch einen an ihn gerichteten Anspruch begründet wurde, so daß also für jeden durch seine Versprechung verpflichteten Versprechungsgeber ein bisher von ihm „ungewiß Beanspruchtes“ zu einem von ihm „gewiß Beanspruchten“ wird, sich für ihn eine Lage ergibt, die so beschaffen ist, als wäre jetzt gegen ihn ein gewiß gerichteter Anspruch erhoben worden. Das „sich anheischig machen“ heißt also stets: „Sich durch Ergänzung einer eigenen Pflicht-Anwartschaft verpflichten“ und heißt überdies noch in besonderen Fällen: „Besondere Geltungsmacht des Versprechungsadressaten begründen“.

Die Meinung, jedes verpflichtende Versprechen sei insoferne ein „Sich anheischig machen“, als nun der Versprechungsadressat den Versprechungsgeber zu dem versprochenen Verhalten durch Anspruch veranlassen könne, wurzelt vor allem in der Rechtslehre, wo lange die Meinung vertreten wurde, eine Versprechung sei niemals ohne besonderes Verhalten des Versprechungsadressaten, welches „Annahme“ genannt wird, bindend. Diese Meinung ist allerdings bereits erschüttert, da ja z. B. die „Auslobung“ als „einseitig bindende Versprechung“ anerkannt werden mußte. Immerhin aber wird weiter hinsichtlich zahlreicher anderer Versprechungen die Meinung vertreten, daß sie nur durch „Annahme“ seitens des Versprechungsadressaten „bindend“ sind und da diese „Annahme“ als Anspruch, sich in der versprochenen Weise zu verhalten, gedeutet werden kann, würde das „Sich anheischig machen“ des Versprechenden darin bestehen, daß durch seine Versprechung eine Lage begründet wird, kraft welcher der Versprechungsadressat nunmehr an ihn den bindenden Anspruch auf Erfüllung der Versprechung richten kann. Die Lehre von der „notwendigen“ Annahme einer Versprechung“ beruht aber vor allem auf einer irrigen Bestimmung des Gegebenen „Vertragabschluß“, insoferne nämlich die „Annahme“ eines „Antrages“ („Vorschlages“) deshalb als „Annahme“ einer „Versprechung“ aufgefaßt wurde, weil sich in zahlreichen „Anträgen“ auch „Versprechungen“ finden. Findet sich aber in einem Antrage eine Versprechung, so ist die folgende „Annahme“ stets eine „Antragannahme“, niemals aber eine „Versprechungannahme“, und die ganze Lehre von der „An-