

Werber auch darauf zielt, durch die Besonderheit des von ihm behaupteten Ander-Interesse-Gedankens zu verhindern, daß der Adressat der Werbung eines anderen Werbers entspricht, so liegt ein „Verhalten-Wett-Bewerb“ vor. Hinsichtlich jedes „Verhalten-Wett-Bewerbes“ unterscheiden wir die „Verhalten-Wett-Bewerber“ vom „Verhalten-Wett-Bewerb-Adressaten“. Sagt z. B. A zu B: „Ich kaufe die Ware X um 1000 Kronen“, hingegen C zu B: „Ich kaufe die Ware X um 1100 Kronen“ und schließlich D zu B: „Ich kaufe die Ware X um 1050 Kronen“, so sind A, C und D „Verhalten-Wett-Bewerber“ und ist B „Verhalten-Wett-Bewerb-Adressat“. Zwischen „Verhalten-Wett-Bewerbern“ besteht stets eine „Kampfgegnerschaft“, jeder „Verhalten-Wett-Bewerb“ ist ein „mehrfacher Kampf um drittseelische Veränderung“, da jeder der Verhalten-Wett-Bewerber darauf zielt, den Verhalten-Wett-Bewerb-Adressaten zu besonderem Verhalten-Seelenaugenblicke zu verändern und mit dieser Veränderung zu verhindern, daß ein anderer Verhalten-Wett-Bewerber den Adressaten zu einem anderen Verhalten-Seelenaugenblicke verändert. „Verhalten-Wett-Bewerb-Gegenstände“ sind also stets Veränderungen des „Verhalten-Wett-Bewerb-Adressaten“ zu besonderen Verhalten-Seelenaugenblicken, „Sieger“ in einem „Verhalten-Wett-Bewerbe“ ist jener der Verhalten-Wett-Bewerber“, dessen Verhalten-Werbung vom „Verhalten-Wett-Bewerb-Adressaten“ entsprochen wird. Die sogenannte „freie wirtschaftliche Konkurrenz“ stellt nur eine besondere Art des „Verhalten-Wett-Bewerbes“ dar, im Gegebenen finden sich aber auch andere „Verhalten-Wett-Bewerbe“, wie z. B. der „Verhalten-Wett-Bewerb“ der „Prozeßparteien“, deren Adressat der „Richter“ ist. Ein „Verhalten-Wett-Bewerb“ ist entweder ein „Verhalten-Wett-Bewerb durch Ansprucherhebungen“ oder ein „Verhalten-Wett-Bewerb durch Antragstellungen“, insbesondere ein „Verhalten-Wett-Bewerb durch Anbotstellungen“. In einem „Verhalten-Wett-Bewerbe durch Ansprucherhebungen“ zielt jeder der „Verhalten-Wett-Bewerber“ darauf, den Adressaten dadurch zur Erfüllung seines Anspruches zu veranlassen, daß er die Begründung eines Sollens behauptet, dessen Folge ein für den Adressaten größerer Unwert ist, als die von den anderen Wett-Bewerben behaupteten Soll-Folgen. In einem „Verhalten-Wett-Bewerbe durch Antragstellungen“ zielt jeder der „Verhalten-Wett-Bewerber“ darauf, den Adressaten dadurch zur Annahme seines Antrages zu veranlassen, daß er dem Adressaten die Herbeiführung einer größeren Verbesserung des ihn betreffenden Interessengesamtzustandes oder die Vermeidung einer größeren Verschlechterung des ihn betreffenden Interessengesamtzustandes in Aussicht stellt, als sie von den anderen Wett-Bewerbern in Aussicht gestellt sind.