

Dokumentnummer: 10u7_12
letzte Aktualisierung: 12.11.2012

OLG Naumburg, 29.6.2012 - 10 U 7/12

BGB § 652

Konkludenter Abschluss eines Maklervertrags durch einen Kaufinteressenten infolge der Inanspruchnahme von Diensten des Maklers in Kenntnis von dessen Provisionsverlangen

1. Der Kaufinteressent einer Immobilie darf, soweit ihm Gegenteiliges nicht bekannt ist, davon ausgehen, dass der Makler das Objekt von dem Verkäufer an die Hand bekommen hat und deshalb mit der angetragenen Weitergabe von Informationen eine Leistung für den Anbieter erbringen will. Ohne weiteres braucht er nicht damit zu rechnen, dass der Makler auch von ihm eine Provision erwartet.
2. Anders ist es, wenn der Makler eindeutig zum Ausdruck bringt, dass er auch Makler des Kaufinteressenten sein will und deshalb ein ausdrückliches Provisionsverlangen stellt. Bean-sprucht der Kaufinteressent sodann weiter seine Dienste, nimmt er das Angebot auf Abschluss eines Maklervertrages schlüssig an.

Gründe:

I.

Wegen des Sachverhalts und die erstinstanzlich gestellten Anträge wird auf das Urteil des Landgerichts Magdeburg vom 20. Januar 2012 (LA Bl. 67-71 R d. A.) Bezug genommen.

Das Landgericht hat der Klage stattgegeben und zur Begründung ausgeführt, der Anspruch ergebe sich aus § 652 BGB, weil die Parteien einen wirksamen Maklervertrag geschlossen haben. Der Beklagte habe die Nachweisbestätigung, welche einen unmissverständlichen Hinweis auf die vom Käufer zu zahlende Provision enthielt, unterzeichnet. Daraufhin habe der Beklagte die Dienste der Klägerin (Reservierung des Objekts, E-Mail-Verkehr) in Anspruch genommen und damit sowohl in ausdrücklicher als auch in schlüssiger Weise zu erkennen gegeben, dass er den in dem Provisionsbegehren liegenden Antrag auf Abschluss eines Maklervertrages annehmen wolle. Ein Anfechtungsrecht wegen Erklärungsirrtums stehe ihm nicht zu, ungeachtet der Frage, dass auch die Frist des § 121 BGB nicht eingehalten sei. Außerdem enthalte das ihm am 28. März 2011 übergebene Exposé einen Hinweis auf die vom Käufer zu zahlende Maklercourtage. Dass der Beklagte den Erhalt des Exposés mit Nichtwissen bestritten habe, sei unbeachtlich, weil er sich mit dem Inhalt des Exposés in seinem Schriftsatz vom 15. November 2011 inhaltlich auseinander gesetzt habe, ebenso die behauptete Vorkenntnis, weil er die Leistungen der Klägerin in Anspruch genommen habe. Unbeachtlich sei auch der Einwand der Sittenwidrigkeit in Bezug auf die Reservierungsgebühr, weil sich diese Frage nicht auf den Maklervertrag auswirke. Die Vereinbarung des Maklerhonorars sei nicht gemäß § 305 c BGB überraschend. Der Widerruf des Maklervertrages gemäß §§ 355, 312 BGB sei ebenfalls nicht wirksam, weil der Beklagte die zu verkaufende Privatwohnung auf eigene Initiative aufgesucht habe, so dass es am Überrumpelungseffekt mangle. Eine Minderung der Courtage gemäß § 655 BGB komme nicht Betracht, weil die Vorschrift nicht entsprechend anwendbar sei. Eine Formnichtigkeit gemäß § 4 RVG sei nicht gegeben, weil das RVG auf Maklerhonorare keine Anwendung finde.

Mit der hiergegen gerichteten Berufung wiederholt und vertieft der Beklagte seinen erstinstanzlichen Vortrag. Zur Begründung seiner Berufung trägt er vor, eine Verpflichtung zur Zahlung von Maklercourtage sei nicht entstanden, weil weder ausdrücklich noch konkludent ein Maklervertrag zustande gekommen sei. Das Exposé begründe keine Zahlungsverpflichtung, weil er ausdrücklich den Erhalt des von der Klägerin vorgelegten Exposés bestritten habe. Ebenso wenig folge aus der Nachweisbestätigung eine Zahlungsverpflichtung, weil es sich um eine überraschende Klausel im Sinne des § 305 c BGB handele. Im Übrigen habe er durch seine Unterschrift keinen rechtsgeschäftlichen Willen geäußert, einen Maklervertrag abzuschließen. Jedenfalls habe er nach Haustürwiderrufsrecht wirksam widerrufen und eine eventuelle Willenserklärung jedenfalls mit Schreiben vom 09. September 2011 wirksam wegen Erklärungsirrtums angefochten.

Der Beklagte beantragt,

das Urteil des Landgerichts Magdeburg vom 20. Januar 2012 abzuändern und die Klage abzuweisen.

Die Klägerin beantragt,

die Berufung zurückzuweisen.

Sie wiederholt und vertieft ihren erstinstanzlichen Vortrag.

II.

Die gemäß den §§ 511, 517, 520 ZPO zulässige Berufung hat in der Sache keinen Erfolg.

I.

1. Es kann dahinstehen, ob zwischen dem Beklagten und der Klägerin mit der Nachweisbestätigung (Anlage K 1, Bl. 8 d. A.) ausdrücklich ein Maklervertrag geschlossen worden ist, indem der Beklagte das in der Nachweisbestätigung angeführte eindeutige Provisionsverlangen der Klägerin dadurch angenommen hat, dass er diese unterzeichnet hat. Ob es sich insoweit um eine überraschende Klausel i. S. d. § 305 c BGB handeln könnte, muss nicht entschieden werden (OLG Hamm, NJW-RR 1988, 687; BGH NJW 1986, 177). Denn die Parteien haben jedenfalls unabhängig von einem ausdrücklichen Vertragsschluss auch konkludent einen Maklervertrag geschlossen, weil der Beklagte in Kenntnis des Provisionsverlangens weitere Dienste der Klägerin in Anspruch genommen hat.

a) Das Landgericht hat zunächst zu Recht darauf hingewiesen, dass derjenige, der sich an einen Makler wendet, der mit „Angeboten“ werbend im geschäftlichen Verkehr auftritt, damit noch nicht schlüssig seine Bereitschaft zur Zahlung einer Maklerprovision für den Fall, dass ein Vertrag über das angebotene Objekt zustande kommt, erklärt. Der Interessent darf nämlich, soweit ihm Gegenteiliges nicht bekannt ist, davon ausgehen, dass der Makler das Objekt von dem Verkäufer an die Hand bekommen hat und deshalb mit der angetragenen Weitergabe von Informationen eine Leistung für den Anbieter erbringen will. Ohne weiteres braucht der Kaufinteressent in einem solchen Fall nicht damit zu rechnen, dass der Makler auch von ihm eine Provision erwartet. Selbst die Besichtigung des Verkaufsobjekts zusammen mit dem Makler reicht bei dieser Sachlage für einen schlüssigen Vertragsschluss nicht aus (BGH NJW 2005, 3779 mit umfangreichen Nachweisen).

b) Allerdings kann ein Maklervertrag zwischen dem Makler und dem Interessenten auch schlüssig geschlossen werden. Kommt ein Makler mit einem Interessenten in Kontakt, so muss er, wenn er im Erfolgsfall von diesem eine Provision verlangen will, nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs eindeutig zum Ausdruck bringen, dass er auch Makler der anderen Seite sein will. Das geeignete Mittel hierzu ist ein ausdrückliches Provisionsverlangen (BGH NJW-RR 1996, 114; NJW-RR 1996, 1459, NJW-RR 1999, 361). Ein Kaufinteressent, der in Kenntnis des eindeutigen Provisionsverlangens die Dienste des Maklers in Anspruch nimmt, gibt damit grundsätzlich in schlüssiger Weise zu erkennen, dass er den in dem Provisionsbegehren liegenden Antrag auf Abschluss eines Maklervertrags annehmen will. Etwas anderes gilt nur dann, wenn der angesprochene Interessent vor Inanspruchnahme der Maklerdienste ausdrücklich erklärt, eine solche Willenserklärung nicht abgeben zu wollen. Das ist der Fall, wenn ein Kaufinteressent es erklärtermaßen ablehnt, einem Makler Provision zahlen zu wollen (BGH NJW-RR 1986, 1496; BGH NJW-RR 1996, 114).

Nach diesen Grundsätzen haben die Parteien jedenfalls konkludent einen Maklervertrag geschlossen, und zwar sowohl aufgrund der Übergabe des Exposés als auch aufgrund der Nachweisbestätigung.

c) Dem Beklagten ist anlässlich des Besichtigungstermins ein Exposé ausgehändigt worden, welches einen eindeutigen Hinweis auf die Maklercourtage enthielt: „Courtage: 6% inkl. MwSt., zu zahlen vom Erwerber“. Zwar hat der Beklagte erstinstanzlich behauptet, das

Provisionsverlangen der Klägerin sei ihm erst mit Rechnungszugang bekannt geworden, allerdings gleichzeitig mit der Klageerwiderung vorgetragen, das Exposé sei ihm anlässlich des Besichtigungstermins übergeben worden. Zu dem Inhalt des Exposés hat die Klägerin detailliert vorgetragen. Dieser Inhalt ist vom Senat zugrunde zu legen.

aa) Der Beklagte durfte diesen Vortrag schon nicht mit Nichtwissen bestreiten. Nach der Vorschrift des § 138 ZPO ist eine Erklärung mit Nichtwissen nur über Tatsachen zulässig, die weder eigene Handlungen der Partei noch Gegenstand ihrer eigenen Wahrnehmung sind (Zöller-Greger, ZPO, 29. Aufl., § 138, Rn. 13). Für die Beurteilung, ob ein Bestreiten mit Nichtwissen zulässig ist, kommt es grundsätzlich auf den Zeitpunkt an, in dem sich die Partei im Prozess zu erklären hat. Vermag sie sich etwa an einen lange zurückliegenden (Alltags-)Vorgang - nach der Lebenserfahrung glaubhaft - nicht mehr zu erinnern, ist es zulässig, dass sie diesen gemäß § 138 Abs. 4 ZPO mit Nichtwissen bestreitet (BGH NJW-RR 2002, 612; MünchKomm-Wagner, ZPO, 3. Aufl., § 138 Rn. 27). Nach diesen Grundsätzen konnte sich der Beklagte nicht zulässigerweise auf ein Bestreiten mit Nichtwissen hinsichtlich des Inhalts des am 28. März 2011 übergebenen Exposés zurückziehen. Mit der Klageerwiderung hat er zugestanden, am Besichtigungstage ein Exposé erhalten zu haben, wohingegen er in der mündlichen Verhandlung vor dem Landgericht mitgeteilt hat, sich nicht mehr erinnern zu können. Eine glaubhafte Erklärung für den Erinnerungsverlust hat der Beklagte nicht mitgeteilt. Dieser ergibt sich auch nicht aus den Umständen, eher im Gegenteil: Der Vorgang lag zum Zeitpunkt der mündlichen Verhandlung gerade neun Monate zurück; noch in der Klageerwiderung konnte sich der Beklagte detailliert an Einzelheiten des Exposés, welche fehlerhaft gewesen sein sollen, erinnern. Dass sich der Beklagte daher an das Provisionsverlangen auf Seite 1 des Exposés nicht mehr erinnern konnte, ist - jedenfalls ohne weiteren - Vortrag nicht nachvollziehbar. Prozessuale Folge des im Ergebnis unzulässigen Bestreitens mit Nichtwissen ist, dass unsubstantiiertes Bestreiten vorliegt, welches zur Geständnisfunktion führt, § 138 Abs. 3 ZPO (Münch-Komm-Wagner, a. a. O., § 138, Rn. 28).

bb) Auch wenn sein Bestreiten, worauf er mit der Berufungsbegründung hinweist, als einfaches Bestreiten zu werten sein sollte, wäre dieser Vortrag im Ergebnis unerheblich, so dass das substantiierte Vorbringen der Klägerin zum Inhalt des Exposés als zugestanden gilt, § 138 Abs. 3 ZPO. Es ist anerkannt, dass der Umfang der jeweils erforderlichen Substanziierung des Sachvortrages sich bestimmt aus dem Wechselspiel von Vortrag und Gegenvortrag bestimmt, wobei die Ergänzung und Aufgliederung des Sachvortrages bei hinreichendem Gegenvortrag immer zunächst Sache der darlegungs- und beweispflichtigen Partei ist (BGH NJW 1992, 278). Unter Anlegung dieses Maßstabs konnte sich der Beklagte nicht mehr mit der allgemeinen Behauptung, das Exposé sei ihm nicht mit dem von der Klägerin behaupteten Inhalt übergeben worden, seiner Darlegungs- und Beweislast entziehen. Denn der Beklagte hat selbst vorgetragen, ein Exposé am 28. März 2011 erhalten zu haben. Der Aufforderung des Senats, dieses vorzulegen, ist er nicht nachgekommen, sondern legt vielmehr nur eine Fassung vor, wie sie derzeit im Internet zu finden ist. Damit ist er seiner Darlegungs- und Beweislast zum behaupteten Inhalt des Exposés nicht nachgekommen.

d) Die das streitgegenständliche Kaufobjekt betreffende Nachweisbestätigung in der dem Beklagten ausgehändigten schriftlichen Fassung enthält einen eindeutigen Hinweis auf die im Erfolgsfall durch den Käufer zu zahlende Provision. Die Formulierungen „Maklerhonorar“ oder der deutliche Zusatz „von mir ... zu zahlen“ können nicht anders verstanden werden, als dass die Klägerin mit der Nachweisbestätigung und auch mit dem Exposé ihre Dienste anbietet und, sobald der Kaufinteressent davon Gebrauch macht, ein Maklervertrag mit ihr zustande kommt. Entgegen der Auffassung des Beklagten richtet sich das Provisionsverlangen eindeutig an den Kaufinteressenten. Es war aufgrund der unmissverständlichen Formulierung für ihn klar zu

erkennen, dass die Klägerin von ihm eine Provision verlangt und nicht etwa lediglich für die Verkäuferseite tätig wird.

Selbst wenn mit der Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamm, NJW 1988, 687, davon auszugehen sein sollte, dass es sich bei der Klausel in der Nachweisbestätigung um eine überraschende Klausel im Sinne des § 305 c BGB handelt, hat der Beklagte das in der Nachweisbestätigung zu sehende Angebot der Klägerin auf Abschluss eines Maklervertrages jedenfalls letztlich dadurch angenommen, dass er nachfolgend und mithin nach Überwindung des Überraschungsmoments anlässlich der Besichtigung weitere Maklertätigkeiten der Klägerin in Kenntnis des Provisionsverlangens in Anspruch genommen hat, wie der weitere E-Mail-Verkehr und die Reservierungsbestätigung zeigen.

Der Hinweis im Exposé, dass Rechtsgrundlage der notarielle Kaufvertrag sei, erfasst erkennbar ausschließlich das Verhältnis zwischen den Kaufvertragsparteien und bezieht sich gerade nicht auf den Courtageanspruch der Klägerin und damit nicht auf das Verhältnis zum Beklagten.

e) Der Beklagte hat schließlich der Klägerin gegenüber innerhalb des Vertragszeitraumes auch nicht ausdrücklich erklärt, eine Maklerprovision nicht zahlen zu wollen. Dem Beklagten ist zwar zuzugeben, dass die Maklerin die Entgegennahme ihrer - bei Unterstellung des Beklagtenvortrags als wahr - lediglich begrenzten Maklerleistungen nicht als Abschluss eines Maklervertrages mit der Folge einer Provisionspflicht der Beklagten hätten werten dürfen, sofern der Beklagte die Zahlung der in dem Exposé genannten Käuferprovision unter Hinweis auf seine Vorkenntnis des Objekts erklärtermaßen abgelehnt hätte (BGH NJW-RR 1996, 114; BGH NJW-RR 1986, 1496). Einen solchen Sachverhalt hat der Beklagte hingegen nicht dargelegt. Weder hat der Beklagte einen ausdrücklichen Protest gegen das Provisionsverlangen der Maklerin erklärt noch hat er die Entgegennahme entgeltlicher Maklerleistungen auf andere Weise definitiv ausgeschlossen. Nach Kenntnis des Provisionsverlangens hat der Beklagte die Dienste der Klägerin als Maklerin nicht etwa zurückgewiesen, sondern diese in nicht nur unerheblichem Umfang in Anspruch genommen, insbesondere sich das Objekt reservieren lassen sowie verschiedentlich den Kontakt zu ihr per E-Mail gesucht und für die Kaufentscheidung bedeutsame Informationen, insbesondere hinsichtlich der Finanzierung, ausgetauscht. Von dem gemäß § 133 BGB maßgeblichen Empfängerhorizont der Klägerin aus gesehen war das Verhalten des Beklagten so zu verstehen, dass dieser trotz der behaupteten Vorkenntnis im Hinblick auf die von der Maklerin angebotenen Dienstleistungen bereit war, einen Maklervertrag abzuschließen. Das ist auch gerade vor dem Hintergrund, dass die Kaufinteressenten nur mit Hilfe der Maklerin das Objekt reservieren konnten, durchaus schlüssig und nachvollziehbar. Die Klägerin durfte sich in ihrer Annahme, dass der Beklagte die Provisionszahlungsverpflichtung akzeptiert, schließlich auch dadurch bestätigt fühlen, dass er auch nach dem ersten (gemeinsamen) Besichtigungstermin weiterhin den Kontakt zu ihr suchte und ihre Dienste abfragte, insbesondere die Reservierungsgebühr zahlte.

2. Die Klägerin hat dem Beklagten auch die Gelegenheit zum Abschluss des Kaufvertrages über das in Rede stehende Objekt nachgewiesen. Zwischen der Maklertätigkeit der Zedentin und dem Zustandekommen des Hauptvertrages besteht ein ursächlicher Zusammenhang. Dieser ist insbesondere nicht durch den von den Beklagten pauschal erhobenen Einwand der Vorkenntnis ausgeschlossen.

Der Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages besteht in der Mitteilung des Maklers an seinen Auftraggeber, durch den dieser in die Lage versetzt wird, in konkrete Verhandlungen über den von ihm angestrebten Hauptvertrag einzutreten (BGH Urteil vom 25. Februar 1999, NJW 1999, 1255). Ein Makler kann sich nach diesen Grundsätzen auch dann die

Maklerprovision verdienen, wenn dem Kunden das Objekt und die Abschlussmöglichkeit bereits anderweitig bekannt war und wenn der Makler zusätzliche Informationen geliefert hat. Ob und wann das Verschaffen zusätzlicher Kenntnisse über das zu erwerbende Objekt noch adäquat ursächlich gewirkt hat, ist eine Frage des Einzelfalles. Jedoch ist immer eine für den Erwerb wesentliche Maklerleistung erforderlich (BGH NJW-RR 1996, 114), worauf der Beklagte zu Recht verweist.

Eine solche wesentliche Maklerleistung ist im vorliegenden Fall - selbst wenn man die von dem Beklagten behauptete Vorkenntnis unterstellt - seitens der Klägerin erbracht worden: Nach dem schlüssigen und vom Beklagten unwidersprochen gebliebenen Vortrag der Klägerin hat sie für den Beklagten eine Besichtigung des Objekts durchgeführt und ihm erstmals die Besichtigung der Immobilie ermöglicht. Daneben stand sie dem Beklagten auch für ergänzende Fragen zur Verfügung. Der Beklagte räumt selbst die E-Mail-Korrespondenz und die Reservierung ein. Insbesondere durch den Besichtigungstermin am 28. März 2011 hat die Klägerin dem Beklagten wesentliche Informationen über das Objekt geliefert, die bei dem Entschluss des Beklagten, in konkrete Kaufvertragsverhandlungen mit dem Verkäufer einzutreten, erkennbar weitergewirkt haben. Es ist davon auszugehen, dass die Besichtigung des zu erwerbenden und zu bewohnenden Objekts maßgeblich für seine Kaufentscheidung gewesen ist. Es ist nicht ersichtlich, dass der Beklagte den Kaufvertrag über das in Rede stehende Hausgrundstück auch geschlossen hätte, wenn er nicht die Möglichkeit zur Besichtigung gehabt hätte und sich damit keinen unmittelbaren Eindruck von dem Objekt hätte verschaffen können. Gegenteilige Anhaltspunkte hat der Beklagte jedenfalls nicht dargelegt, so dass die Annahme der Wesentlichkeit und damit der Mitursächlichkeit der von der Klägerin erbrachten Maklerleistung gerechtfertigt ist.

Unerheblich ist schließlich, dass die Klägerin die weiteren Vertragsverhandlungen zwischen dem Beklagten und dem Verkäufer sowie die Vorbereitung und Durchführung des späteren Notartermins nicht begleitet hat.

3. Der Nachweis des Objekts führte auch zum Erfolg. Es bestehen keine Anhaltspunkte dafür, die Wesentlichkeit der Leistung für den Vertragsschluss in Frage zu stellen. Zwischen dem Verkäufer und dem Beklagten ist am 05. Juli 2011 ein wirksamer notarieller Kaufvertrag über das Objekt G. weg 1 in M. geschlossen worden.

Der Kausalzusammenhang zwischen Maklerleistung und Vertragsschluss wird bei Abschluss des Hauptvertrages in einem angemessenen Zeitraum - wie er hier unzweifelhaft gegeben ist - vermutet (BGH, Urteil vom 25. Februar 1999, NJW 1999, 1255). Eine etwaige Unterbrechung dieses Kausalzusammenhanges hat der Beklagte nicht vorgetragen.

4. Die Höhe der geltend gemachten Provisionsforderung ergibt sich auf der Grundlage der getroffenen Provisionsvereinbarung, wonach der Beklagte einen Betrag in Höhe von 6,00% des Kaufpreises - der unstreitig €189.000 EUR betrug - inklusive Mehrwertsteuer zahlen sollte, mithin €11.340,00 EUR. Dabei ist nicht zu verkennen, dass die Forderung von 6% zuzüglich Mehrwertsteuer angesichts der Leistungen der Klägerin, die einen Mitarbeiter zur Besichtigung entsandt hat und im weiteren lediglich Schriftverkehr zu erledigen hatte, sehr hoch ist. Die Voraussetzungen für die Sittenwidrigkeit einer Provisionsforderung sind insoweit allerdings weder dargetan noch ersichtlich, so dass der Senat eine Handhabe zu deren Herabsetzung im Streitfall nicht hat.

Der Abzug der Reservierungsgebühr in Höhe von 500,00 EUR ergibt die Klageforderung.

Soweit der Beklagte die Reservierungsgebühr für sittenwidrig gehalten hat, greift dieser Einwand nicht durch, weil die Reservierungsgebühr mit der Maklercourtage verrechnet wurde. Insoweit wird auf die zutreffenden Ausführungen im angegriffenen Urteil Bezug genommen.

Eine Herabsetzung gemäß § 655 BGB kommt ebenfalls nicht in Betracht. Gemäß § 655 S. 1 BGB kann der für die Vermittlung eines Dienstvertrags vereinbarte Maklerlohn, der sich im Einzelfall als unverhältnismäßig hoch erweist, auf Antrag des Schuldners durch Urteil auf den angemessenen Betrag herabgesetzt werden. Eine analoge Anwendung auf andere Verträge ist ausgeschlossen (Palandt-Sprau, a. a. O., § 655, Rn. 1; BGH NJW 2010, 3222).

5. Der Beklagte war nicht berechtigt, den Vertrag gemäß §§ 355, 312 BGB zu widerrufen. Die Voraussetzungen eines Haustürgeschäfts liegen nicht vor, weil insoweit jedenfalls der Ausschlussatbestand des § 312 Abs. 3 S. 1 (vorhergehende Bestellung) eingreift, worauf das Landgericht zu Recht hinweist.

6. Der Beklagte hat den Vertrag nicht wirksam angefochten, selbst wenn in dem Schriftsatz des Bevollmächtigten des Beklagten vom 09. September 2011 (Bl. 20, 21 d. A.) eine Anfechtungserklärung gesehen werden könnte. Die Anfechtungserklärung ist nicht unverzüglich gemäß § 121 Abs. 1 BGB erfolgt, weil dem Beklagten jedenfalls nach Übersendung der Rechnung am 11. Juli 2011 alle anfechtungsrelevanten Tatsachen bekannt waren.

II.

Der Zinsanspruch folgt aus §§ 286 Abs. 1, 288 Abs. 1 BGB.

III.

Die Kostenentscheidung folgt aus § 97 Abs. 1 ZPO. Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit beruht auf §§ 708 Nr. 10, 711, 713 ZPO, Art. 26 Nr. 8 EGZPO; die Streitwertentscheidung auf §§ 3 ZPO, 39, 47 Abs. 1, 48 Abs. 1 GKG.

Die Revision ist nicht zuzulassen, weil keine der in § 543 Abs. 2 ZPO genannten Voraussetzungen erfüllt ist. Die Sache hat weder grundsätzliche Bedeutung noch erfordert die Fortbildung des Rechts eine höchstgerichtliche Entscheidung (§ 543 Abs. 2 S. 1 Nr. 1, Nr. 2 erste Alternative ZPO). Auch zur Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung ist eine Entscheidung des Revisionsgerichts nicht erforderlich (§ 543 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 zweite Alternative ZPO).