

BUNDESGERICHTSHOF

14

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 163/87

URTEIL

Verkündet am:
29. September 1988
Kalus
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

H [REDACTED] Warenhandels GmbH Supermarkt KG, vertreten durch ihre
persönlich haftende Gesellschafterin, die H [REDACTED] Warenhandels
GmbH, diese vertreten durch ihren Geschäftsführer Paul
W [REDACTED], Wa [REDACTED], G [REDACTED]-We [REDACTED],

Beklagte und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

Textilvertrieb Hi [REDACTED] GmbH & Co. KG, vertreten durch ihre
persönlich haftende Gesellschafterin, die Textilvertrieb
Hi [REDACTED] & Co. GmbH, diese vertreten durch ihren Geschäfts-
führer Christian J.M. P [REDACTED], Rudolf-D [REDACTED]-Straße [REDACTED],
O [REDACTED],

Klägerin und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Dr. [REDACTED] und
Dr. [REDACTED] -

WII

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 29. September 1988 durch den Vorsitzenden Richter Prof. Dr. Frhr. v. Gamm und die Richter Dr. Piper, Dr. Erdmann, Dr. Teplitzky und Dr. Mees

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 14. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Celle vom 2. Juli 1987 aufgehoben.

Die Sache wird zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung - auch über die Kosten der Revision - an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

- 3 -

14

Tatbestand:

Die Klägerin betreibt einen Textilgroßhandel, die Beklagte eine Ladenkette im Raum Südniedersachsen/Nordhessen.

Die Klägerin ist Rechtsnachfolgerin der Firma HTI Hi [REDACTED] T [REDACTED] [REDACTED], zu der die Beklagte seit 1975 eine ständige Geschäftsbeziehung unterhielt. In den ersten Jahren der Geschäftsverbindung erwarb die Beklagte von der Firma HTI Textilien, die sie auf eigene Rechnung an Endverbraucher weiterverkaufte.

Ab 1981 vereinbarten die Firma HTI und die Beklagte eine andere Art der Geschäftsabwicklung. Die Beklagte bezog zunächst probeweise auf die Dauer von drei Monaten für ihren Markt in N [REDACTED] die Waren bereits mit Endverkaufspreisen versehen; die Verkaufserlöse führte die Beklagte nach Abzug eines Rabatts von 27 % an die HTI ab. Durch sogenannten Liefer- und Kooperationsvertrag vom 3./9. Juni 1981 wurde das neue Verkaufsmodell auf die Belieferung aller Märkte der Beklagten erstreckt. In § 1 des Vertrages heißt es, daß die Firma HTI die Märkte der Beklagten "mit dem gesamten Textilsortiment in Kommission" beliefert. Die Vergütung und Abrechnung ist in § 7 wie folgt geregelt:

"Die Firma H [REDACTED] erhält für die in Kommission gelieferte Ware derzeit einen Rabatt von 27 % und überweist alle 10 Tage als à Cto.-Zahlung den Verkaufserlös ./.. Rabatt an die Firma HTI.



[JLaw – Gesetze und Urteile](#)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
[\(mobile App\)](#)



Monatlich wird über die verkaufte Ware eine Rechnung erstellt, die Berechnung erfolgt nach Warengruppen zum Einkaufspreis und der geltenden Mehrwertsteuer."

Den Rabatt erhöhten die Parteien ab 1. Juli 1983 einvernehmlich auf 28 %.

Seit der im Jahre 1981 erfolgten Änderung der Vertragsbeziehungen rechnete die Klägerin gegenüber der Beklagten nach folgendem Schema ab:

Endverkaufspreis	100,-- DM
abzüglich 28 % Rabatt	<u>28,-- DM</u>
	72,-- DM
zuzüglich 14 % Mehrwertsteuer	<u>10,08 DM</u>
	82,08 DM

Die Beklagte bezahlte bis Ende 1984 sämtliche von der Klägerin erstellten Rechnungen ohne Beanstandungen. Die Abrechnung der Mehrwertsteuer für die mit der Firma HTI bzw. der Klägerin getätigten Umsätze nahm die Beklagte wie folgt vor (dem Zahlenbeispiel liegt ein Endverkaufspreis der Klägerin von 100,-- DM zugrunde):

Nettoprovision	24,56 DM
zuzüglich 14 % Mehrwertsteuer	<u>3,44 DM</u>
Bruttoprovision	28,-- DM
	=====
Steuerbelastung	3,44 DM
Vorsteuerabzug	<u>10,08 DM</u>
Steuerguthaben der Beklagten	6,64 DM
	=====

Diese Berechnung wurde anlässlich der im Frühjahr 1985 bei der Beklagten durchgeführten Steuerprüfung beanstandet. Es wurde festgestellt, daß die abgewickelten Geschäfte umsatzsteuerrechtlich als Eigengeschäfte der Beklagten anzusehen sind. Danach hätten die vollen Erlöse der Beklagten der Mehrwertsteuer unterworfen und diese wie folgt berechnet werden müssen:

Nettoerlös	87,72 DM
zuzüglich 14 % Mehrwertsteuer	<u>12,28 DM</u>
Bruttoerlös	100,-- DM
	=====
Steuerbelastung	12,28 DM
Vorsteuerabzug	<u>10,08 DM</u>
Zahllast der Beklagten	2,20 DM
	=====

Die Steuernachforderung des Finanzamts wurde auf ca. 1,1 Mio. DM, der tatsächliche Vermögensabfluß bei der Beklagten auf ca. 40 % davon (= 450.000,-- bis 500.000,-- DM) geschätzt.

Mit Schreiben vom 11. März 1985 teilte die Beklagte der Klägerin mit, daß "die bisher zwischen unseren Häusern vorgenommene Abrechnungsmethode für die sogenannten Agenturgeschäfte hinsichtlich der umsatzsteuerlichen Handhabung vom Finanzamt ... nicht anerkannt worden" sei. Den ihr ihrer Ansicht nach zustehenden Erstattungsbetrag verrechnete sie in der Folgezeit mit den der Klägerin zustehenden Erlösen aus weiteren Verkäufen.

Mit der Klage verlangt die Klägerin Zahlung eines Betrages von zuletzt 1.443.453,74 DM nebst Zinsen, hilfsweise begehrt sie Feststellung, daß die Beklagte verpflichtet sei, die von der Klägerin aufgrund des Vertrages vom 3./9. Juni 1981 gelieferten Waren nach Verkauf mit 73 % (ab 1. Juli 1983 mit 72 %) der in § 4 des Vertrages erwähnten Endverkaufspreise zuzüglich der jeweils geltenden Mehrwertsteuer zu bezahlen.

Die Klägerin hat behauptet, mit der Beklagten sei von vornherein vereinbart worden, daß von den tatsächlichen Verkaufspreisen der Rabatt in Abzug gebracht und auf den sich danach ergebenden Rest die Mehrwertsteuer wieder aufgeschlagen werde. Aus diesem Grunde sei auch der Rabattsatz nach der am 1. Juli 1983 in Kraft getretenen Mehrwertsteuer-Erhöhung um 1 % auf 28 % erhöht worden. Die Klägerin verweist weiter darauf, daß die Beklagte ihre Rechnungen bis zum März 1985 anstandslos bezahlt habe, also selbst von der Richtigkeit dieser Berechnung, deren Art und Weise ihr nicht entgangen sein könne, ausgegangen sei. Dem Prokuristen Knickmann der Beklagten sei die Berechnung überdies bei Gesprächen, bei denen es um die Abrechnung gegangen sei, erläutert worden. Außerdem seien Ansprüche auch verwirkt.

Die Beklagte ist dem entgegengetreten. Sie hat behauptet, mit der Firma HTI sei vereinbart worden, daß diese die auf die um den Rabatt gekürzten Endverkaufspreise entfallende Mehrwertsteuer zu tragen habe. Aus § 7 Abs. 1 des Vertrages ergäbe sich, daß ihre - der Beklagten - Gewinnspanne 27 % (später 28 %) habe betragen sollen. Eine derartige Gewinnspanne habe sie auch schon vor Abschluß des Vertrages

gehabt. Diese habe sie beibehalten wollen, was die Klägerin bei den dem Vertragsschluß vorausgegangenen Besprechungen auch akzeptiert habe. § 7 Abs. 2 des Vertrages habe nur buchungstechnische Bedeutung gehabt. Daß die Rechnungen nicht beanstandet worden seien, beruhe darauf, daß ihre Buchhaltung die falsche Berechnung der Klägerin nicht bemerkt habe. Dazu habe die Tatsache beigetragen, daß der sich zuungunsten der Beklagten ergebende Mindererlös durch den gegenüber dem Finanzamt vorgenommenen Vorsteuerabzug ausgeglichen worden sei.

Das Landgericht hat die Klage nach Beweisaufnahme abgewiesen und ausgeführt, nach dem Liefer- und Kooperationsvertrag habe die Klägerin die Mehrwertsteuer zu tragen, soweit nicht die Verkaufsprovision der Beklagten in Rede stehe.

Das Berufungsgericht hat der Klage bis auf den Zinsanspruch in voller Höhe stattgegeben.

Mit der Revision begehrt die Beklagte die Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils. Die Klägerin beantragt die Zurückweisung der Revision.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht hat die Ansicht vertreten, daß der Beklagten gegenüber der unstreitigen Klageforderung der zur Aufrechnung gestellte Anspruch auf Rückzahlung zuviel gezahlter Verkaufserlöse nicht zustehe. Dazu hat es ausge-

führt: Die Klägerin habe die Abrechnung über die von der Beklagten zu bezahlenden Waren vertragsgemäß erstellt. Sie habe der Beklagten zu Recht die Mehrwertsteuer dergestalt in Rechnung gestellt, daß sie von den Endverkaufspreisen die der Beklagten zustehende Provision in Abzug gebracht und auf den sich danach ergebenden Betrag die Mehrwertsteuer "aufgeschlagen" habe. Die Berechtigung dieser Abrechnung ergebe sich aus § 7 Abs. 2 des Liefer- und Kooperationsvertrages vom 3./9. Juni 1981. Die die zusätzliche Berechnung der Mehrwertsteuer offen ausweisende Abrechnungspraxis der Klägerin sei der Beklagten schon vor Vertragsschluß bekannt gewesen. Denn schon während der Erprobung der neuen Zusammenarbeit im Markt der Beklagten in N [REDACTED] sei entsprechend abgerechnet worden. Die Beklagte habe die Abrechnung auch in der Folgezeit akzeptiert, indem sie die Rechnungen der Klägerin über Jahre hin unbeanstandet bezahlt habe. Auch noch in ihrem Schreiben vom 11. März 1985 habe die Beklagte eingeräumt, daß die von der Klägerin gehandhabte Abrechnungsmethode mit ihrem Einverständnis geschehen sei. Auch die vom Landgericht durchgeführte Beweisaufnahme führe zu keiner anderen Vertragsauslegung. Zwar habe der Zeuge K [REDACTED] bekundet, er habe für die Beklagte bei den Vorgesprächen zum Ausdruck gebracht, daß die Beklagte eine Gewinnspanne von rund 26 % erzielen wolle; damit sei der Geschäftsführer der Firma HTI auch einverstanden gewesen. Aus der Aussage lasse sich aber nicht hinreichend entnehmen, daß der Geschäftsführer der Firma HTI die Erklärung über die vorzunehmende Abrechnung ebenso verstanden habe. Weiterer Beweis sei nicht zu erheben. Insbesondere könne dahingestellt bleiben, welche Gewinnspanne die Beklagte vor Abschluß des Liefer- und Kooperationsvertrages erzielt hätte. Es sei auch ohne Bedeutung, welche Gewinnmarge branchenüblich sei.

II. Die Revision der Beklagten hat Erfolg. Sie führt zur Aufhebung und Zurückverweisung.

1. Die Entscheidung des Rechtsstreits hängt von der Frage ab, wie hoch die zwischen den Parteien vereinbarte Kommissionärsprovision - im Liefer- und Kooperationsvertrag vom 3./9. Juni 1981 als "Rabatt" bezeichnet - ist. Die Klage wäre in voller Höhe begründet, wenn die Provision - wie von der Klägerin behauptet und vom Berufungsgericht angenommen - 27 % bzw. 28 % des Endverkaufspreises abzüglich der bei der Klägerin anfallenden Mehrwertsteuer (berechnet von dem um die Provision gekürzten Verkaufserlös) betrüge. Stünde der Beklagten dagegen - wie diese meint - eine ungekürzte Provision von 27 % bzw. 28 % zu, so würde sie einen vertraglichen Nachforderungsanspruch haben mit der Folge, daß die unstreitige Klageforderung in Höhe von 1.251.662,64 DM durch Verrechnung erloschen wäre (vgl. § 399 HGB); die restliche Klageforderung von 191.791,10 DM wäre von vornherein nicht entstanden.

Die danach gebotene Vertragsauslegung liegt im wesentlichen auf tatsächlichem Gebiet. Die revisionsrechtliche Nachprüfung der durch das Berufungsgericht getroffenen Auslegung hat sich deshalb darauf zu beschränken, ob wesentlicher Auslegungstoff außer acht gelassen oder anerkannte Auslegungsregeln, Erfahrungssätze, Denkgesetze oder Verfahrensvorschriften verletzt worden sind (vgl. BGHZ 24, 15, 19). Das ist hier der Fall.

2. Das Berufungsgericht hat die Frage der Abrechnungspraxis der Parteien in den Vordergrund seiner Prüfung gestellt. Dadurch hat es sich den Blick auf die streitent-

scheidende Frage nach der Höhe der vertraglich vereinbarten Provision verspermt und den Prozeßstoff nur unvollständig gewürdigt.

a) Auszugehen ist von der Regelung in § 7 Abs. 1 des Vertrages. Danach erhält die Beklagte einen Rabatt von 27 % (später 28 %) und hat alle zehn Tage als à-conto-Zahlung den Verkaufserlös abzüglich des Rabatts an die Klägerin zu überweisen. Unter Verkaufserlös sind dabei mit dem Berufungsgericht die von der Klägerin festgesetzten (die Mehrwertsteuer enthaltenden) Endverkaufspreise zu verstehen (vgl. § 4 Abs. 1 des Vertrages).

Die Annahme des Berufungsgerichts, aus dem Wortlaut und Sinn des § 7 Abs. 2 des Vertrages ergebe sich, daß die Beklagte die auf den Endverkaufspreis abzüglich Rabatt entfallende Mehrwertsteuer zu tragen habe, hält der rechtlichen Nachprüfung nicht stand. Das Berufungsgericht beurteilt die Regelung selbst als unklar, soweit danach die monatliche Rechnungsstellung nach "Warengruppen zum Einkaufspreis und der geltenden Mehrwertsteuer" vorgenommen werden solle; denn für die Beklagte gab es keine Einkaufspreise. Dem Hinweis auf die "geltende Mehrwertsteuer" läßt sich auch nicht die vom Berufungsgericht angenommene Pflicht der Beklagten entnehmen, die Mehrwertsteuer zu tragen. Der Wortlaut gibt nichts dafür her. In dem die Vereinbarung über die probeweise Belieferung des Marktes in Northeim bestätigenden Schreiben vom 30. Januar 1981, das dem späteren Vertragsabschluß vorausgegangen ist, wird die Mehrwertsteuer nicht einmal erwähnt; dort ist nur von einem Rabatt von 27 % die Rede. Aber auch der Sinn der Regelung in § 7 Abs. 2 des Vertrages läßt

denkgesetzlich nicht nur - wie das Berufungsgericht meint - den von ihm gezogenen Schluß zu. Es kann sich ebenso um eine bloße Klarstellung handeln, daß die Mehrwertsteuer besonders ausgewiesen werden soll, weil sie für den Vorsteuerabzug der Beklagten bedeutsam ist.

Das Berufungsgericht hat überdies nicht hinreichend beachtet, daß das von ihm zugrundegelegte Verständnis, nämlich die Pflicht der Beklagten zur Übernahme der Mehrwertsteuer, nur dann Vertragsbestandteil geworden ist, wenn es dem beiderseitigen Willen der Parteien entsprochen hat. Es hätte beachten müssen, daß am Übernahmewillen der Beklagten erhebliche Zweifel bestehen. Immerhin hätte die Übernahme der Mehrwertsteuer dazu geführt, daß sich der in § 7 Abs. 1 des Vertrages enthaltene Provisionssatz von 27 % bzw. 28 % auf rund 17 % reduzierte. Trifft die Behauptung der Beklagten zu, daß - was das Berufungsgericht offengelassen hat - die Beklagte auch schon in den Jahren vor Abschluß des Vertrages vom 3./9. Juni 1981 eine durchschnittliche Gewinnspanne von 27 % hatte und diese überdies bei vergleichbaren Geschäften branchenüblich ist, so werden die bestehenden Zweifel noch verstärkt.

Auch nach dem Ergebnis der vom Landgericht durchgeführten Beweisaufnahme kann nicht davon ausgegangen werden, daß die Beklagte die Mehrwertsteuer übernehmen und damit ihren Prozentsatz auf rund 17 % reduzieren wollte. Das Berufungsgericht hat insoweit selbst angeführt, daß der bei der Beklagten als Verkaufsleiter tätige Zeuge K. [REDACTED] erklärt habe, er habe bei den Vorgesprächen zum Ausdruck gebracht, die Beklagte wolle eine Gewinnspanne von rund 26 % erzielen,

wobei die auf die Endverkaufspreise zu entrichtende Mehrwertsteuer bereits abgerechnet worden sei. Damit sei der Geschäftsführer P. [REDACTED] der Firma HTI einverstanden gewesen. Im Gegensatz zum Landgericht hat das Berufungsgericht aber nicht festgestellt, daß sich die Parteien auf einen Prozentsatz von 27 % ohne Kürzungen geeinigt haben. Das Berufungsgericht hat vielmehr angenommen, aus der Aussage des Zeugen Knickmann gehe nicht hervor, daß der Geschäftsführer der Firma HTI seine - des Zeugen - Erklärungen so verstanden habe, wie dieser sie gemeint habe. Diese Beweiswürdigung wird von der Revision zu Recht als verfahrensfehlerhaft gerügt. Nach § 398 Abs. 1 ZPO liegt die Wiederholung einer im ersten Rechtszug durchgeführten Beweisaufnahme zwar im Ermessen des Berufungsgerichts. Eine erneute Zeugenvernehmung in der Berufungsinstanz ist nach der Rechtsprechung jedoch erforderlich, wenn das Berufungsgericht der Bekundung eine andere Tragweite, ein anderes Gewicht oder eine vom Wortsinn abweichende Auslegung geben will (vgl. BGH, Urt. v. 3.11.1987 - VI ZR 95/87, BGHR ZPO § 398 Abs. 1 - Ermessen 3 m.w.N.). Das Berufungsgericht hätte danach die Aussage ohne erneute Vernehmung des Zeugen K. [REDACTED] nicht abweichend vom Landgericht würdigen dürfen. In jedem Falle hätte es aber der Aussage des Zeugen entnehmen müssen, daß die Beklagte bei Vertragsabschluß von einer ungekürzten Gewinnspanne von 27 % ausgegangen ist und daß sie der Regelung in § 7 Abs. 2 des Vertrages nur eine buchungstechnische Bedeutung beigemessen hat. Die Feststellung des Berufungsgerichts, § 7 Abs. 2 des Vertrages habe offensichtlich die Regelung enthalten, wie die endgültige Abrechnung vorgenommen werden sollte, deckt sich - sofern das Berufungsgericht damit zum Ausdruck bringen will, es handele sich auch bei Absatz 2 um

eine Vergütungsregelung - nicht mit dem erkennbar gewordenen Willen der Beklagten.

b) Entgegen der Annahme des Berufungsgerichts ergibt sich aus der Abrechnungspraxis der Parteien nichts anderes. Danach hat die Klägerin der Beklagten zwar Rechnungen erteilt, in denen die Mehrwertsteuer (berechnet nach dem um den "Rabatt" gekürzten Endverkaufspreis) der Beklagten in Rechnung gestellt worden ist. Die Beklagte hat diese Rechnungen auch bis zur Steuerprüfung im Jahre 1985 unbeanstandet entgegengenommen. Daraus kann aber nicht auf ihr Einverständnis geschlossen werden, die in den Rechnungen ausgewiesene Mehrwertsteuer zu übernehmen und den Provisionssatz von 27 % bzw. 28 % entsprechend zu schmälern. Denn die - vom Finanzamt allerdings als fehlerhaft beanstandete - Abrechnung der Mehrwertsteuer seitens der Beklagten spricht für das Gegenteil. Wie dem Aktenvermerk des Finanzamts G [REDACTED] vom 27. Juni 1985 zu entnehmen ist, hat die Beklagte ihre eigene Belastung mit Mehrwertsteuer von ihrer Nettoprovision berechnet und gleichzeitig einen Vorsteuerabzug in Höhe der von der Klägerin ausgewiesenen Mehrwertsteuer vorgenommen, so daß sich ein Steuerguthaben zu ihren Gunsten ergab. Auf diesem Wege hat die Beklagte die Mehrwertsteuer, mit der die Klägerin sie belastet hatte, jahrelang - wenn auch zu Unrecht - vom Finanzamt letztlich wieder "zurückgeholt". Tatsächlich verblieb ihr bis zur Aufdeckung durch das Finanzamt eine Bruttoprovision von 27 % bzw. 28 %. Solange sie die von ihr gewählte Art der Abrechnung der Mehrwertsteuer beibehielt, sah sie daher keine Veranlassung, die Rechnungstellung der Klägerin zu beanstanden. Nach der Aussage des Zeugen Knickmann hat die Buchhaltung der Beklagten die Unrich-

tigkeit auch nicht bemerkt. Unter diesen Umständen kann nicht von einem Einverständnis der Beklagten ausgegangen werden, die bei der Klägerin anfallende Mehrwertsteuer zu übernehmen. Diese Auffassung hat die Beklagte auch in ihrem vom Berufungsgericht angeführten Schreiben vom 11. März 1985 gegenüber der Klägerin zum Ausdruck gebracht.

3. Das Berufungsgericht wird daher den Sachverhalt in dem dargestellten Sinne weiter aufzuklären haben. Dabei wird es aufgrund der bereits durchgeführten und teilweise zu wiederholenden Beweisaufnahme Feststellungen zu der Frage zu treffen haben, ob sich die Klägerin bei den Vertragsverhandlungen mit einer ungekürzten Provision von 27 % einverstanden erklärt oder die zusätzliche Übernahme der bei der Klägerin anfallenden Mehrwertsteuer von der Beklagten verlangt hat. Das Berufungsgericht wird gegebenenfalls auch auf die Entstehungsgeschichte des Vertrages vom 3./9. Juni 1981 näher einzugehen und Feststellungen zu der unter Beweis gestellten Behauptung der Beklagten zu treffen haben, sie habe auch schon vor Vertragsabschluß einen Gewinn von ca. 27 % erzielt. Sollte dies der Fall sein, müßten schon gewichtige Gründe vorliegen, die es erklären, warum die Beklagte sich von der Änderung der Geschäftsabwicklung vom Jahre 1981 an mit einer um ca. 10 % niedrigeren Provision begnügt haben soll. Letztlich kann auch das Vorbringen zur Höhe der branchenüblichen Gewinne Indizcharakter haben und daher bedeutsam werden.

Sollte sich ein übereinstimmender Wille der Parteien zur Frage der Höhe der Provision und damit zugleich der Mehrwertsteuerfrage nicht feststellen lassen, so wird das

Berufungsgericht zu prüfen haben, ob eine Vertragslücke oder ein versteckter Einigungsmangel im Sinne des § 155 BGB vorliegt und ob die Lücke gegebenenfalls durch Rückgriff auf das dispositive Recht oder durch ergänzende Vertragsauslegung ausgefüllt werden kann. Es könnte auch zu prüfen sein, ob aufgrund des sich nach weiterer Aufklärung ergebenden Sachverhalts eine Änderung oder ein Wegfall der Geschäftsgrundlage (§ 242 BGB) in Betracht kommt.

III. Das Berufungsurteil ist nach alledem aufzuheben und die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht, dem auch die Entscheidung über die Kosten der Revision zu übertragen ist, zurückzuverweisen.

v. Gamm

Piper

Erdmann

Teplitzky

Mees