

Klausur Sachverhalt

Thomas (T) ist einziger Kommanditist der Nine Eleven Car Design GmbH & Co. KG. Komplementärin der Gesellschaft ist die Nine Eleven Verwaltungs GmbH, deren Geschäftsführer und alleiniger Gesellschafter T ist. Der Unternehmensgegenstand von Nine Eleven Car Design besteht in der Restauration, der Wartung und der technischen Optimierung („Tuning“) klassischer Porsche-Modelle. Während Restaurationsarbeiten an Oldtimern normalerweise so ablaufen, dass der Kunde einen Oldtimer anliefert und dieser dann technisch überholt wird, ist die Spezialität von Nine Eleven Car Design eine andere: Die Gesellschaft kauft weltweit klassische 911 zu günstigen Preisen ein, um diese dann in ihre Einzelteile (Karosserien, Motoren, Getriebe, Achsen, Interieur-Teile usw.) zu zerlegen und daraus nach Kundenwunsch neue „alte“ Fahrzeuge zu bauen. Der Kunde kann beispielsweise einen Porsche 911 der neunziger Jahre wie einen Neuwagen bestellen und nach seinen Wunschvorstellungen konfigurieren; dabei werden die Fahrzeuge nach Kundenwunsch lackiert sowie häufig technisch optimiert und im Detail individualisiert. Nach einer Bauzeit von etwa einem Jahr, die der Kunde intensiv begleitet, werden die Fahrzeuge dann ausgeliefert. Mit der Zeit hat sich Nine Eleven Car Design in der Porsche-Szene national und international einen herausragenden Ruf erarbeitet. Zu den Kunden gehören zahlreiche prominente Persönlichkeiten, etwa Sportler oder Musiker, aus aller Welt.

T, der bislang darauf verzichtet hat, mit seinen Kunden komplizierte Verträge zu schließen, bittet Sie, einen Standard-Vertrag aufzusetzen, den er künftig mit den Bestellern seiner Fahrzeuge abschließen kann. Er ist der Meinung, dass die AGB, die in der Werkstatt für normale Fahrzeugwartungen aushängen, für den „Produktionsbetrieb“ nicht wirklich passen.

T ist es wichtig, dass die Besonderheiten seines Betriebs in dem Vertragsentwurf zum Ausdruck kommen. So wirbt er gegenüber seinen Kunden ausdrücklich damit, dass er auf die von Nine Eleven Car Design hergestellten Fahrzeuge „ein Jahr Garantie“ gibt und für etwaige Mängel „ohne Wenn und Aber haftet“; in Anbetracht des Alters der Fahrzeuge ist er aber maximal bereit, diese Haftung für die Dauer eines Jahres nach Fertigstellung der Fahrzeuge zu übernehmen. Zudem berichtet er, dass es gelegentlich vorkomme, dass Kunden falsche Erwartungen an die Fahrzeuge haben: Gemessen an heutigen Maßstäben seien diese natürlich laut und verhältnismäßig unbequem und daher nur bedingt (je nach „Leidensfähigkeit“ des Kunden) für eine Nutzung im Alltag geeignet; daran ändere auch der Neuaufbau der Fahrzeuge nichts. Ihm ist es wichtig, dies im Vertrag in geeigneter Form klarzustellen, um Rechtsstreitigkeiten darüber zu vermeiden.

Hinsichtlich der Bezahlung der Fahrzeuge ist T wichtig, dass die Kunden bei Vertragsschluss eine Anzahlung von 50 % des im Angebot ausgewiesenen Preises leisten. Weitere 25 % sollen gezahlt werden, wenn die Lackierung abgeschlossen ist, sowie schließlich die verbleibenden

25 % vor der Abholung (jeweils zuzüglich der geltenden Mehrwertsteuer). Da der Herstellungsprozess der Fahrzeuge sich typischerweise über ca. ein Jahr zieht, legt T Wert darauf, dass zwischenzeitliche Änderungswünsche von Kunden zwar einerseits möglich sind, aber zusätzlich vergütet werden, wenn dadurch die Verarbeitung teurerer Bauteile / Materialien erforderlich wird oder ein Mehraufwand entsteht. Er habe neulich erst irgendwo gelesen, dass ein derartiges „Change Request“-Verfahren sogar gesetzlich geregelt sei, wisse aber nicht, ob das für sein Unternehmen auch gelte.

Schließlich möchte T sich dagegen absichern, dass bei Verzögerungen (die immer wieder vorkommen könnten, insbesondere wenn Teile mit längeren Lieferfristen beschafft werden müssen oder Mitarbeiter krank werden) irgendein Kunde auf die Idee kommt, seine Bestellung zu widerrufen oder gar Schadensersatz zu verlangen. Generell sei es im Übrigen ein Problem, dass manche Kunden in Anbetracht der hohen Preise eine Art von „Kaufreue“ empfinden und nach einigen Monaten mitteilen, dass sie sich an den Vertrag nicht mehr gebunden fühlten. Zwar könne er (T) in solchen Fällen in der Regel den Vertrag an andere Kunden weitergeben, da er eine längere Warteliste habe. Trotzdem sei so etwas immer mit Ärger und Aufwand verbunden, sodass er Sie um einen Vorschlag bittet, wie man mit diesem Thema sinnvoll umgehen könnte.

Aufgabe: Entwerfen Sie einen Vertrag, der die Interessen des T angemessen berücksichtigt.

Viel Erfolg!

