

Fall:

G ist Fremdgeschäftsführer der Pleite-GmbH (P). Im Oktober 2005 wandte sich die Schnäppchen-GmbH (S) an G und fragte, zu welchem Preis P für S eine Heißbrikettiermaschine bauen könnte. Mitarbeiter der P erstellten daraufhin eine Kalkulation, nach welcher der Auftrag wirtschaftlich zu einem Festpreis von 350.000 € hätte durchgeführt werden können. Im Dezember 2005 machte G dem S ein entsprechendes Angebot.

S lehnte das Angebot des G ab. Zu diesem Zeitpunkt lagen S für die Herstellung der Heißbrikettiermaschine zwei weitere Angebote anderer Unternehmen vor, die den Auftrag zu einem Preis von ca. 170.000 € durchführen wollten. Daraufhin ließ G im Februar 2006 eine Neukalkulation vornehmen, bei welcher die im Angebot beinhalteten Leistungen lediglich minimal geändert wurden, gleichwohl im Ergebnis nunmehr eine Wirtschaftlichkeit bereits bei einem Preis von 170.000 € angenommen wurde.

Das auf dieser Kalkulation beruhende Angebot der P zur Herstellung der Heißbrikettiermaschine nahm S im April 2006 an. Der Auftrag wurde in den Monaten Juni bis September 2006 durchgeführt.

Im Juli 2006 fassten die Gesellschafter der P einen ordnungsgemäßen Gesellschafterbeschluss, durch den sie G mit Wirkung zum 31.08.2006 als Geschäftsführer abberiefen. Gleichzeitig entlasteten die Gesellschafter G für das Ende Mai 2006 abgelaufene Geschäftsjahr.

Ende September 2006 stellte sich heraus, dass die Durchführung des Auftrags bei P Kosten in Höhe von 250 000 € verursachte.

In den nächsten Monaten verschlechterte sich die finanzielle Situation der P dramatisch. Schließlich musste im Juli 2007 Insolvenz angemeldet werden.

I, der Insolvenzverwalter von P, ist der Ansicht, dass G durch den Vertragsschluss seine Pflichten als Geschäftsführer verletzt hätte. Schon die Differenz zwischen der Kalkulation von Dezember 2005 und Februar 2006 deute auf eine offensichtliche Fehlkalkulation hin. An den Zahlen der Angebote der Konkurrenzunternehmen hätte man sich jedenfalls nicht orientieren dürfen, da diese, was zutrifft, in technischer und qualitativer Hinsicht nicht mit dem Angebot der P vergleichbar waren. Die dem G erteilte Entlastung sei ausweislich § 43 Abs. 3 Satz 2 GmbHG unwirksam. I verlangt im April 2007 von G Ersatz in Höhe der Differenz zwischen den Kosten, die durch die Auftragsdurchführung entstanden sind, und dem Erlös, d.h. einen Betrag in Höhe von 80.000 €.

G gibt zu bedenken, dass S ein teureres Angebot nicht akzeptiert hätte.

Aufgabe:

Besteht ein durchsetzbarer Anspruch der P gegen G?

85 Punkte

Abwandlung:

G legt anhand entsprechender Unterlagen dar, dass der P ohne den Vertrag mit S Verluste in Höhe von 80.000 € durch laufende Kosten für Mitarbeiter etc. entstanden wären, da bei P aufgrund des Ausfalls dreier Großprojekte im Sommer 2006 eine Auftragslücke in Höhe von 1,5 Mio € bestand. I meint, das dürfe nicht berücksichtigt werden, da diese Ausfälle, was zutrifft, im April 2006 noch nicht absehbar waren.

Aufgabe:

Legen Sie nur die Unterschiede dar, die sich für einen möglichen Anspruch der P gegen G im Vergleich zum Ausgangsfall ergeben.

15 Punkte

Bearbeitervermerk:

1) Sollte ein Anspruch im Verlauf der Prüfung verneint werden, ist zu den weiteren Rechtsfragen ggfs. im Rahmen eines Hilfgutachtens Stellung zu nehmen.

2) Die Kalkulation von Februar 2006 ist fehlerhaft, wobei sich aber nicht mehr klären lässt, wie es zu der Fehlerhaftigkeit kam.

3) § 93 Abs. 1 Satz 2 sowie § 93 Abs. 2 AktG finden entsprechende Anwendung.