Nichterfüllung eines Kaufvertrags über ein Luxusfahrzeug – Selbstbelieferungsvorbehalt

1. **Bei einem Luxusfahrzeug – hier: einem Ferrari 458 Speciale Aperta – ist es üblich, dass zunächst ein verbindlicher, alle *essentialia negotii* enthaltender Kaufvertrag über das Fahrzeug in der Grundkonfiguration geschlossen und dieser Vertrag in der Folgezeit durch Vereinbarungen über die individuelle (Sonder-)Ausstattung des Fahrzeugs ergänzt wird.**

2. **Der Verkäufer eines hochexklusiven Luxusfahrzeugs – hier: eines Ferrari 458 Speciale Aperta – hat zwar ein berechtigtes Interesse daran, sich vom Kaufvertrag zu lösen, wenn sich herausstellt, dass er diesen Vertrag mangels Belieferung durch den Fahrzeughersteller nicht erfüllen kann. Es ist deshalb grundsätzlich nicht zu beanstanden, dass die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verkäufers einen Selbstbelieferungsvorbehalt enthalten, der dem Verkäufer die Möglichkeit gibt, sich vom Kaufvertrag zu lösen, wenn er selbst nicht beliefert wird. Eine entsprechende Klausel muss jedoch (auch) § 308 Nr. 8 BGB Rechnung tragen, das heißt, der Selbstbelieferungsvorbehalt ist (unter anderem) unwirksam, wenn sich der Verkäufer nicht verpflichtet, den Käufer unverzüglich über die Nichtverfügbarkeit des Fahrzeugs zu informieren und Gegenleistungen des Käufers unverzüglich zu erstatten.**

3. **Nach dem Rechtsgedanken des § 323 IV BGB kann ein Gläubiger bereits vor dem Eintritt der Fälligkeit der Leistung Schadensersatz statt der Leistung verlangen, wenn bereits zum Zeitpunkt der Geltendmachung des Anspruchs offensichtlich ist, dass die Voraussetzungen des Anspruchs eintreten werden.**

4. **Eine Vertragspartei, die ein nicht bestehendes Gestaltungsrecht – hier: ein vertragliches Rücktrittsrecht – ausübt, verletzt ihre Pflicht zur Rücksichtnahme (§ 241 II BGB) und handelt pflichtwidrig i. S. von § 280 I 1 BGB. Sie hat diese Pflichtverletzung aber nicht schon dann zu vertreten (§ 280 I 2 BGB i. V. mit § 276 I 1, II BGB), wenn sie nicht erkennt, dass ihr Rechtsstandpunkt in der Sache nicht berechtigt ist, sondern erst dann, wenn sie ihren Rechtsstandpunkt nicht für plausibel halten durfte.**

LG München I, Urteil vom 02.02.2018 – 12 O 13461/15
(nachfolgend: OLG München, Beschluss vom 03.07.2018 – 19 U 742/18)

Sachverhalt: Die Parteien streiten über Schadensersatzansprüche aus einem Kaufvertrag über einen Ferrari.

Der Kläger, der bis 1997 selbstständig tätiger Verkaufsberater der Mercedes-Benz-Niederlassung M. war und mittlerweile in Rente ist, verhandelte mit der Beklagten, einer Ferrari-Vertragshändlerin, ab August 2014 über den Kauf eines Ferrari 458 Speciale Aperta, einer Sonderedition in streng limitierter Stückzahl.

Mit E-Mail vom 27.08.2014 teilte der Mitarbeiter *M* der Beklagten dem Kläger mit, dass ihm das Fahrzeug im ersten Quartal 2015 geliefert werden könne, falls der Kläger es innerhalb der nächsten Woche bestelle. In der E-Mail heißt es: „Diese Aussage unsererseits gilt nur, wenn sich der Hersteller (Ferrari) an seine Lieferallocation hält bzw. liefern kann!“

Am 03.09.2014 bestellte der Kläger in den Verkaufsräumen der Beklagten einen Ferrari 458 Speciale Aperta (bezeichnet als „458 Speciale Spider“) zu einem Listenpreis von 215.915,85 € netto (= 256.947,18 € brutto). Der Kläger unterzeichnete hierfür ein mit „Verbindliche Ferrari-Neufahrzeugbestellung“ überschriebenes Formular der Beklagten. In diesem Bestellformular heißt es unter anderem:

> „Der Käufer bestellt unter Anerkennung der nachstehenden und umseitig abgedruckten Geschäftsbedingungen, von denen er Kenntnis genommen hat, bei dem unten aufgeführten Ferrari-Vertragshändler (Verkäufer) das nachstehend aufgeführte Ferrari-Neufahrzeug:“

Weiter findet sich hinter dem vorgedruckten Text „Vom Käufer gewünschtes Lieferquartal (für den Verkäufer unverbindlich mit Abweichungen von 2 Quartalen):“ die handschriftliche Eintragung „1tes Quartal 2015“.

Vereinbart war zudem, dass der Kläger innerhalb von 20 Tagen nach Annahme seiner Bestellung durch die Beklagte (Zugang der Annahmeerklärung) eine unverzinsliche Anzahlung in Höhe von 10.000 € auf ein Treuhandkonto überweist. Zur Annahme der Bestellung und zu einem etwaigen Rücktritt vom Kaufvertrag heißt es in dem Bestellformular:

> „Die Annahmefrist des Verkäufers für diese Bestellung beträgt vier Wochen, falls ein vom Verkäufer zu bestellendes Fahrzeug Gegenstand dieser Bestellung ist, die der Verkäufer annehmen wird, falls die *Ferrari Deutschland GmbH* die Lieferung des besteilten Fahrzeuges ihm bestätigt Für diesen Fall räumt der Käufer dem Verkäufer ein Rücktrittsrecht von dem durch Annahme der Bestellung zustande gekommenen Kaufvertrag ein, falls der Verkäufer trotz der Lieferungsbestätigung der *Ferrari Deutschland GmbH* mit dem von ihm bestellten Fahrzeug nicht beliefert wird (Selbstbelieferungsvorbehalt) oder der Käufer gegen seine nachstehende Versicherung verstößt.
>
> Der Käufer räumt dem Verkäufer ein Rücktrittsrecht ein, falls er
>
> – den Anspruch auf Lieferung des Fahrzeuges abtritt oder abzutreten versucht oder
> – das bestellte Fahrzeug vor Übergabe und Zulassung weiterverkauft oder weiter zu verkaufen versucht,
> – bis zur Lieferung des bestellten Ferrari-Neufahrzeuges ein weiteres Ferrari-Neufahrzeug bei einem anderen Ferrari-Vertragshändler bestellt hat oder bestellt.“

Auf Seite 2 des Bestellformulars wurde handschriftlich eingetragen: „Fahrzeug wird zu einem späteren Zeitpunkt konfiguriert!“

Zusammen mit dem Bestellformular wurden dem Kläger die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Beklagten für den Verkauf von fabrikneuen Ferrari-Fahrzeugen ausgehändigt. Diese enthielten auszugsweise folgende Regelungen:

> „Die nachstehenden Geschäftsbedingungen berücksichtigen, dass Ferrari-Fahrzeuge nicht in Serienproduktion, sondern individuell nach erfolgter Bestellung in kleinen Stückzahlen hergestellt werden. Daher sind für nicht ab Lager des Verkäufers zu liefernde Fahrzeuge längere Fristen für die Vertragsannahme zur Abklärung der Belieferung des Verkäufers und der vom Käufer gewünschten Lieferzeit erforderlich.
>
> **I. Vertragsschluss**
> … Der Kaufvertrag ist abgeschlossen, wenn der Verkäufer die Annahme der Bestellung des näher bezeichneten Kaufgegenstandes innerhalb dieser Frist schriftlich bestätigt hat oder die Lieferung ausgeführt ist. Der Verkäufer ist jedoch verpflichtet, den Besteller unverzüglich schriftlich zu unterrichten, wenn er die Bestellung annimmt.
>
> …

> **V. Lieferung**
> Bei einem unverbindlich vereinbarten Liefertermin kann der Käufer zur Lieferung erst anmahnen, wenn der unverbindliche Liefertermin um zwei Quartale überschritten ist.“

Mit Schreiben vom 10.09.2014 bestätigte die Beklagte dem Kläger die Bestellung des Ferrari 458 Speciale Aperta:

> „Sehr geehrter Herr ...,
>
> herzlichen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre schriftliche Bestellung. Wir werden diese unter der Zugrundelegung der Ihnen bei der Auftragserteilung ausgehändigten Neufahrzeug-Verkaufsbedingungen in nachstehender Form ausführen und sichern Ihnen schon heute sorgfältigste Abwicklung zu. Anbei erhalten Sie eine Kopie Ihrer unterschriebenen Bestellung mit den ‚Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Neuwagen‘.
>
> ... Ferrari Spider Speciale
>
> ...
>
> Liefertermin: 1. Quartal 2015 (unverbindlich)
>
> Sonderausstattung: Die Konfiguration wird zu einem späteren Zeitpunkt festgelegt. Sobald dies ab Werk möglich ist, geben wir ihnen Bescheid und können ihnen dann auch den genauen Liefertermin und die Preise bekannt geben. ...
>
> Kaufpreis: Es gelten die zum Liefertermin gültigen Listenpreise ...
> Anzahlung: 10.000 € (wird sofort fällig).“

Der Kläger leistete die Anzahlung von 10.000 € auf ein Treuhandkonto, was die das Konto führende Bank mit Schreiben vom 15.09.2014 bestätigte.

Mit E-Mail vom 31.10.2014 teilte der Kläger der Beklagten die gewünschte Sonderausstattung mit. Die Beklagte übersandte dem Kläger mit E-Mail vom selben Tag eine Preisübersicht für die Sonderausstattung und ermittelte zunächst einen Gesamtpreis des Fahrzeugs von 336.670,25 €. Mit weiteren E-Mails vom 07.11. und vom 11.11.2014 stimmten die Parteien weitere Details der Sonderausstattung ab. Mit E-Mail vom 11.11.2014 bestätigte der Kläger die finale Sonderausstattung und bat um entsprechende Auftragsbestätigung. Die Beklagte übersandte ihm sodann mit E-Mails vom 11.11. und vom 12.11.2014 eine Übersicht über die konfigurierte Sonderausstattung, in der zudem der Gesamtpreis des Fahrzeugs mit 331.969,75 € angegeben ist.

Unter dem 11.11.2014 übersandte die Beklagte dem Kläger eine weitere „Auftragsbestätigung“, die auszugsweise folgenden Inhalt hat:

> „Sehr geehrter Herr …
>
> verbindlichen Dank für ihre schriftliche Bestellung. Wir werden diese unter Zugrundelegung der Ihnen bei der Auftragserteilung aushändigen Neufahrzeug-Verkaufsbedingungen in nachstehender Form ausführen und sichern Ihnen schon heute sorgfältigste Abwicklung zu.
>
> … Ferrari 458 Speciale Aperta
>
> Liefertermin: 1. Quartal 2014
>
> Sonderausstattung: …
>
> Eine nochmalige Kopie der verbindlichen Ferrari-Neufahrzeugbestellung mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen fügen wir diesem Schreiben bei.“

Nach Erhalt dieses Schreiben wies der Kläger die Beklagte darauf hin, dass anstelle des ersten Quartals 2015 versehentlich das erste Quartal 2014 als Liefertermin ausgewiesen sei. Die Beklagte übersandte dem Kläger daraufhin unter dem 25.11.2014 eine weitere Auftragsbestätigung mit korrigiertem Liefertermin. In diesem Schreiben wies sie den Kläger zudem darauf hin, dass sich die Lieferung des Fahrzeugs seitens des Herstellers um bis zu zwei Quartale verzögern könne. Insoweit verwies die Beklagte auf den Kaufvertrag und bat den Kläger um schriftliche Bestätigung. Mit Schreiben vom 28.11.2014, das die Beklagte dem Kläger vorab per E-Mail übersandte, bat die Beklagte den Kläger erneut, ihr zu bestätigen, dass er von der Möglichkeit einer herstellerseitigen Lieferverzögerung Kenntnis habe. Der Kläger fragte daraufhin mit E-Mail vom 29.11.2014 bei der Beklagten nach, warum er etwas bestätigen solle, was er „schon durch die Unterschrift unter den Kaufvertrag bestätigt habe“.

Im weiteren Verlauf lieferte der Fahrzeughersteller das vom Kläger bestellte Fahrzeug der Beklagten nicht, weil alle Ferrari 458 Speciale Aperta der limitierten Serie bereits verteilt waren, eine Fertigung weiterer Fahrzeuge nicht geplant war und der Fahrzeughersteller eine Erhöhung der Allokation für den deutschen Markt ablehnte. Die Beklagte erhielt dementsprechend keine Lieferzusage des Herstellers, und auch im Zeitpunkt der jeweiligen Auftragsbestätigungen hatte ihr keine solche Bestätigung vorgelegen. Hergestellt wurden nur Ferrari 458 Speciale Aperta, für die zuvor eine entsprechende Allokation und Lieferbestätigung erfolgt war. Jedes Fahrzeug wurde gemäß der individuellen Bestellung des jeweiligen Käufers gefertigt.

Mit Schreiben vom 23.01.2015 teilte die Beklagte dem Kläger mit, dass der Fahrzeughersteller ihr keine Lieferzusage erteilt habe. Aus diesem Grund erklärte sie „gemäß Ziffer II. der Allgemeinen Geschäftsbedingungen den Rücktritt vom Kaufvertrag“ und gab die Anzahlung auf dem Treuhandkonto frei.

Der Kläger wies den Rücktritt mit Schreiben vom 28.01.2015 zurück und beauftragte seine späteren Prozessbevollmächtigten. Diese forderten die Beklagten mit Schreiben vom 06.02.2015 auf, bis 20.02.2015 zu bestätigen, dass der Kaufvertrag weiterhin fortbestehe und das vom Kläger bestellte Fahrzeug diesem vereinbarungsgemäß geliefert werde.

Die – nunmehr ebenfalls anwaltlich vertretene – Beklagte hielt mit Schreiben vom 16.03.2015 an dem bereits erklärten Rücktritt fest. Zudem erklärte die Beklagte „äußerst hilfsweise“ erneut den „Rücktritt vom Kaufvertrag vom 03.09.2014 hinsichtlich des Ferrari 458 Speciale Spider“.

Mit weiteren Schreiben vom 19.03., vom 09.04. und vom 27.04.2015 forderte der Kläger die Beklagte jeweils unter Fristsetzung auf zu bestätigen, dass der Kaufvertrag weiterhin bestehe, und einen verbindlichen Liefertermin zu benennen. Gleichzeitig drohte er der Beklagten an, dass er gegebenenfalls Schadensersatz verlangen werde.

Die Beklagte teilte mit Schreiben vom 31.03. und vom 04.05.2015 mit, dass Ferrari keine Lieferzusage erteilt habe, sie – die Beklagte – aber nach wie vor bemüht sei, ein anderes Ergebnis herbeizuführen.

Mit Schreiben vom 03.06.2015 forderte der Kläger die Beklagte auf, ihm bis zum 17.06.2015 Schadensersatz statt der Leistung in Höhe von 300.000 € zu zahlen. Er berief sich darauf, dass der Verkehrswert des bestellten Fahrzeugs mittlerweile auf mindestens 632.000 € gestiegen sei. Dies ergebe sich aus den Verkaufsangeboten von Fahrzeugen des gleichen Typs, insbesondere auf der Internetplattform mobile.de. Dort seien Anfang 2015 mehrere solcher Fahrzeuge zu einem Preis zwischen 590.000 € und 899.999 € zum Kauf angeboten worden. Im Übrigen forderte der Kläger die Beklagte zum Ersatz außergerichtlich nach einem Gegenstandswert von 300.000 € entstandener Anwaltskosten auf.

Der Kläger behauptet, der Verkehrswert eines Ferrari 458 Speciale Aperta mit der von ihm gewünschten Sonderausstattung habe sowohl zum 31.03. als auch zum 03.06.2015 jedenfalls 632.000 € betragen. Dies ergebe sich aus den vorgelegten Angeboten von entsprechenden Fahrzeugen, die teilweise sogar schon eine erhebliche Laufleistung und eine weniger hochwertige Sonderausstattung aufwiesen.

Der Kläger ist der Ansicht, zwischen Ihm und der Beklagten sei ein wirksamer Kaufvertrag über einen Ferrari 458 Speciale Aperta zustande gekommen. Von diesem Vertrag sei die Beklagte nicht wirksam zurückgetreten. Insbesondere könne sie sich nicht auf ein vertraglich vereinbartes Rücktrittsrecht berufen. Die Vereinbarung eines vertraglichen Rücktrittsrechts in dem Bestellformular vom 03.09.2014 verstoße gegen § 308 Nr. 3 und Nr. 8 BGB und sei deshalb unwirksam.

Da die Beklagte – so meint der Kläger – sich verpflichtet habe, ihm das bestellte Fahrzeug zu liefern, und sie diese Pflicht schuldhaft nicht erfüllt habe, habe er einen Anspruch auf Schadensersatz statt der Leistung (§ 280 I und III BGB i. V. mit § 281 I BGB) in Höhe von 300.000 €. Dies sei die Differenz zwischen dem vereinbarten Kaufpreis (331.969,75 € brutto) und dem Wert des Fahrzeugs von mindestens 632.000 € zum vereinbarten Lieferzeitpunkt (31.03.2015) bzw. zum Zeitpunkt der erstmaligen Geltendmachung des Schadensersatzanspruchs mit Schreiben vom 03.06.2015.

Die Beklagte behauptet, es wäre dem Kläger im ersten Quartal 2015 (23.01. bis 31.03.2015) möglich gewesen, ein Neufahrzeug Ferrari 458 Speciale Aperta mit der gewünschten Sonderausstattung zum Preis von 331.969,75 € bei einem in Deutschland ansässigen Ferrari-Vertragshändler zu erwerben.

Sie bestreitet, dass sie die Nichtlieferung des Fahrzeugs zu vertreten habe, und behauptet, sie habe die Bestellung des Klägers in ein elektronisches System des Fahrzeugherstellers eingegeben. Der Hersteller habe sodann das Grundmodell unter dem Namen des Klägers bestätigt. Eine Lieferung des Fahrzeugs sei aber nicht möglich gewesen, weil der Kläger das Fahrzeug zu spät konfiguriert und ihr – der Beklagten – nicht rechtzeitig mitgeteilt habe, welche Sonderausstattung er wünsche. Sie – die Beklagte – habe somit alles in ihrer Macht Stehende getan, um die Erfüllung eines etwa mit dem Kläger geschlossenen Kaufvertrags sicherzustellen. Ein Fahrzeug mit der vom Kläger gewünschten Sonderausstattung sei niemals herstellt worden; dies sei ihr als Verkäuferin aber nicht zuzurechnen.

Ferner – so behauptet die Beklagte – sei der Kläger selbst im Bereich des Verkaufs hochwertiger Fahrzeuge tätig; er sei ihr gegenüber als Kaufmann aufgetreten und habe das Fahrzeug nur erwerben wollen, um es weiterzuverkaufen (gewerbliches Spekulationsgeschäft).

Die Beklagte ist der Ansicht, sie habe keinen wirksamen Kaufvertrag mit dem Kläger geschlossen. In der Bestellung vom 03.09.2014 und der Auftragsbestätigung vom 10.09.2014 fehlten *essentialia negotii*, weil mangels gewählter Sonderausstattung der finale Kaufpreis für das Fahrzeug noch nicht habe genannt werden können. Zudem habe ihr der Kläger entgegen ihrem unter dem 25.11.2014 geäußerten Wunsch nicht schriftlich bestätigt, dass er mit einer Lieferverzögerung von bis zu zwei Quartalen über den vereinbarten Termin (erstes Quartal 2015) hinaus einverstanden sei. Vielmehr habe der Kläger eine solche Bestätigung sogar mit E-Mail vom 29.11.2014 ausdrücklich abgelehnt. Jedenfalls habe ein etwaiger Kaufvertrag unter der aufschiebenden Bedingung einer Lieferzusage des Fahrzeugherstellers gestanden, und diese Bedingung sei nicht eingetreten.

Die Beklagte macht weiter geltend, sie sei vertraglich zum Rücktritt von einem etwa mit dem Kläger geschlossenen Kaufvertrag berechtigt gewesen, weil der Fahrzeughersteller sie nicht beliefert habe. Insoweit argumentiert die Beklagte, die Parteien hätten individualvertraglich ein Rücktrittsrecht der Beklagten für den Fall vereinbart, dass ihr – der Beklagten – das vom Kläger bestellte Fahrzeug seitens des Herstellers nicht geliefert werde. Dies sei dem Kläger bereits mit E-Mail vom 27.08.2014 und damit vor Abgabe der Bestellung am 03.09.2014 mitgeteilt worden. Die entsprechende Vereinbarung sei konkludent Teil eines etwa später geschlossenen Kaufvertrags geworden. Darüber hinaus sei der im Bestellformular vom 03.09.2014 individualvertraglich vereinbarte Selbstbelieferungsvorbehalt wirksam. Insoweit sei zu beachten, dass sich Kläger ihr – der Beklagten – gegenüber mehrfach auf seine Kenntnisse als Kaufmann berufen habe; er sei damit wie ein Unternehmer (§ 14 BGB) zu behandeln.

Die Klage hatte im Wesentlichen Erfolg.

Aus den Gründen: I. Der Kläger hat gegen die Beklagte einen Anspruch auf Schadensersatz statt der Leistung in Höhe von 300.000 € gemäß § 280 I und III BGB i. V. mit § 281 I 1 BGB.

1. Die Parteien haben einen wirksamen Kaufvertrag über den Kauf eines Ferrari 458 Speciale Aperta mit der Sonderausstattung gemäß Anlagen K 4 und K 6 (im Folgenden: Fahrzeug) geschlossen. Sowohl Kläger als auch Beklagte haben jeweils übereinstimmende Willenserklärungen, gerichtet auf den Abschluss eines solchen Vertrags, abgegeben.

a) Der Kläger hat mit seiner Unterschrift auf dem Bestellformular der Beklagten vom 03.09.2014 der Beklagten den Abschluss eines Kaufvertrags über das Fahrzeug angeboten.

In dem Bestellformular waren der Kaufgegenstand und der gegenwärtige Listenkaufpreis – jeweils ohne Sonderausstattung – bereits enthalten. Hinsichtlich der Sonderausstattung war vereinbart, dass das Fahrzeug zu einem späteren Zeitpunkt konfiguriert werde. Hinsichtlich des Gesamtkaufpreises war der „gültige Listenpreis bei Auslieferung“ vereinbart. Auch war als unverbindlicher Liefertermin das erste Quartal 2015 vereinbart.

b) In dem Angebot des Klägers waren bereits alle wesentlichen Vertragsinhalte, die *essentialia negotii*, enthalten.

Aus dem Angebot des Klägers geht eindeutig hervor, welches Fahrzeug zu welchem Preis und mit welchem Liefertermin bestellt werden soll. Die fehlende Vereinbarung über die Sonderkonfiguration ist dabei unschädlich. Unter Berücksichtigung des Einzelfalls ist es gerade bei einem Luxusfahrzeug üblich, zunächst einen verbindlichen Kaufvertrag über das Fahrzeug in der Grundkonfiguration abzuschließen und diesen im Laufe eines langwierigen Herstellungsprozesses durch Vereinbarungen über die Sonderausstattungen wie die Farbe, Felgen etc. zu ergänzen. Dies war auch bei der Beklagten gängige Praxis und wurde so vom Zeugen *M* in seiner Vernehmung am 21.06.2016 bekundet.

Maßgeblich für ein wirksames Angebot ist allein, dass es mit einem einfachen „Ja“ angenommen werden kann. Dies ist bei einem Fahrzeug in seiner Grundkonfiguration der Fall. Hätten sich die Parteien im weiteren Verlauf nicht über eine Sonderausstattung geeinigt, hätte der Kläger dennoch die Lieferung eines Ferrari 458 Speciale Aperta verlangen können – wenn auch nur in der Grundkonfiguration zum entsprechenden Listenpreis.

Auch ist unschädlich, dass als Gesamtpreis der „gültige Listenpreis bei Auslieferung“ vereinbart wurde. Gleichzeitig haben die Parteien den Herstellerlistenpreis zum Zeitpunkt der Bestellung beziffert. Damit ist der wesentliche Vertragsbestandteil „Kaufpreis“ jedenfalls hinreichend bestimmbar vereinbart worden. Einer weiteren konkreten Festsetzung des finalen Preises bedurfte es für die Wirksamkeit des Angebots nicht.

c) Die Beklagte hat das Angebot des Klägers mit der Auftragsbestätigung vom 10.09.2014 binnen der vereinbarten Annahmefrist von vier Wochen auch angenommen.

In ihrem Schreiben hat die Beklagte dem Kläger mitgeteilt, sie werde die Bestellung ausführen. Gleichzeitig sicherte sie dem Kläger „sorgfältigste Abwicklung“ zu. Auch bestätigte sie das erste Quartal 2015 als unverbindlichen Liefertermin und teilte mit, dass die Anzahlung in Höhe von 10.000 € fällig sei. Ausweislich der Bestimmungen des Bestellformulars war bezüglich der Anzahlung vereinbart, dass diese erst mit Annahme der Bestellung, also dem Angebot des Klägers, durch die Beklagte zu zahlen sei.

Das Schreiben der Beklagten vom 10.09.2014 war somit insbesondere aufgrund des Verweises auf die Anzahlung nach dem objektiven Empfängerhorizont als Annahme des Angebots des Klägers vom 03.09.2014 auf Abschluss eines Kaufvertrags zu verstehen.

d) Im weiteren Verlauf wurde der bereits wirksam geschlossene Kaufvertrag durch die Einigung der Parteien über die Sonderausstattung des Fahrzeugs ergänzt. Der Kläger legte die gewünschte Sonderausstattung mit E-Mail vom 11.11.2014 … final fest und bat um entsprechende Auftragsbestätigung. Die Beklagte bestätigte die gewünschte Sonderausstattung mit Schreiben vom 11.11.2014 und nochmals mit – nur bezüglich des Liefertermins korrigierter – Auftragsbestätigung vom 25.11.2014. Dabei ist unbeachtlich, dass die Beklagte den Kläger in der Auftragsbestätigung vom 25.11.2014 unter dem Hinweis auf eine Lieferverzögerung um bis zu zwei Quartale den Kläger gebeten hat, dies nochmals schriftlich zu bestätigen.

e) Unabhängig von dieser Bitte um Bestätigung ist die Auftragsbestätigung nach dem objektiven Empfängerhorizont als Annahme zu sehen. Insbesondere ist dem Argument der Beklagten nicht zu folgen, die Auftragsbestätigung sei wegen dieser Bitte um Bestätigung ein erneutes Angebot i. S. von § 150 II BGB. Gegen eine derartige Bewertung nach § 150 II BGB spricht dabei, dass durch den Hinweis auf die Lieferverzögerung die *essentialia negotii* weder erweitert noch eingeschränkt oder sonst in irgendeiner Form geändert wurden. Vielmehr wurde eine Lieferverzögerung um bis zu zwei Quartale vom unverbindlich vereinbarten Liefertermin bereits im Bestellformular sowie in Ziffer V der Allgemeinen Geschäftsbedingungen vereinbart.

Selbst wenn man aber in der Auftragsbestätigung vom 25.11.2014 ein erneutes Angebot der Beklagten sehen wollte, hätte der Kläger dieses jedenfalls mit seiner E-Mail vom 29.11.2014 angenommen. Dabei sind Erklärungen gemäß §§ 133, 157 BGB nach dem objektiven Empfängerhorizont auszulegen. Die Frage des Klägers, warum er etwas bestätigen solle, was er „schon durch die Unterschrift unter den Kaufvertrag bestätigt habe“ kann objektiv nur dahin gehend verstanden werden, dass sich ihm der Sinn einer erneuten Annahme nicht erschließe, da er ja eine solche Erklärung bereits abgegeben habe. Darin kann jedenfalls auch eine konkludente Annahme gesehen werden.

Zudem ergibt sich aus der vorgelegten außergerichtlichen Korrespondenz der Parteien, der Erklärung der Beklagten, sich in der Zeit um November 2014 auch um eine konkrete Lieferzusage des Herstellerwerkes bemüht zu haben (vgl. Klageerwiderung vom 05.11.2015, S. 5) sowie der Rücktrittserklärung der Beklagten vom 23.01.2015, dass auch die Beklagte zunächst von einem wirksamen Vertragsschluss ausging. Andernfalls wäre es für sie nicht erforderlich gewesen, vom Vertrag zurückzutreten.

f) Auch ist der Beklagten nicht zu folgen, dass die Parteien den Vertrag unter der Bedingung geschlossen hätten, dass eine Lieferzusage seitens des Herstellers vorliegen müsse.

Weder das Bestellformular vom 03.09.2014 noch die Auftragsbestätigungen lassen einen solchen Rückschluss zu. Diesen „Vorbehalt“ führte die Beklagte dadurch in das Vertragsverhältnis ein, dass sie sich vom Kläger eine vierwöchige Annahmefrist gewähren ließ und hierzu ausdrücklich vereinbarte, sie werde das Angebot auf den Abschluss eines Kaufvertrags über das bestellte Fahrzeug nur annehmen, falls sie eine Lieferbestätigung seitens der *Ferrari Deutschland GmbH* erhalte. Dieser Gedanke findet sich auch in Ziffer I der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Beklagten.

Als die Beklagte dem Kläger aber die Bestellung bestätigte, war dies verbindlich und bedingungslos. Die Auftragsbestätigungen vom 10.09. und vom 25.11.2014 erfolgten ausweislich ihres klaren und eindeutigen Wortlauts nicht unter der Bedingung einer Lieferzusage seitens Ferrari. Aus Sicht eines objektiven Empfängers der Erklärungen der Beklagten war damit aus dem Gesamtkontext der vertraglichen Vereinbarungen davon auszugehen, dass Ferrari der Beklagten gegenüber zuvor die Lieferung des bestellten Fahrzeugs bestätigt habe.

Die fehlende Lieferzusage seitens Ferrari ist somit für die Wirksamkeit des Vertragsschlusses unbeachtlich.

g) Die Parteien haben somit einen wirksamen Kaufvertrag über das Fahrzeug (nebst Sonderausstattung) geschlossen.

2. Die Beklagte ist auch nicht wirksam vom Vertrag zurückgetreten.

a) Die Beklagte hat mit Schreiben vom 23.01.2015 erklärt, sie trete vom Vertrag zurück. Diese Rücktrittserklärung (§ 349 BGB) ging dem Kläger auch zu. Eine Begründung des Rücktrittsrechts war nicht erforderlich.

b) Die Beklagte war jedoch nicht weder gesetzlich noch vertraglich zum Rücktritt berechtigt.

aa) Ein gesetzliches Rücktrittsrecht ist nicht ersichtlich und wird auch nicht von der Beklagten behauptet.

bb) Der Beklagten steht auch kein vertragliches Rücktrittsrecht zu.

aaa) Die Beklagte kann sich nicht auf den Selbstbelieferungsvorbehalt und das entsprechende vertragliche Rücktrittsrecht im Bestellformular vom 03.09.2014 berufen. Diese Vereinbarung ist gemäß § 308 Nr. 8 BGB unwirksam.

(1) Bei den Klauseln im Bestellformular handelt es sich um Allgemeine Geschäftsbedingungen i. S. von § 305 I 1 BGB, also um für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierten Vertragsbedingungen.

Das Gericht ist davon überzeugt i. S. von § 286 I 1 ZPO, dass der Selbstbelieferungsvorbehalt im Bestellformular für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert wurde. Dies ergibt sich bereits aus dem Wortlaut des Formulars, wonach der Käufer „unter Anerkennung der nachstehenden und umseitig abgedruckten Geschäftsbedingungen“ ein Fahrzeug bestelle. Dabei ist die nachfolgende Regelung zum Selbstbelieferungsvorbehalt im bereits vorgedruckten Teil des Formulars aufgeführt und sieht im Gegensatz zu anderen Stellen des Formulars keine Möglichkeit zur handschriftlichen Ergänzung oder Änderung vor. All dies legt bereits nahe, dass die Beklagte das Formular samt des vorformulierten Selbstbelieferungsvorbehalts für eine Vielzahl von Verträgen verwendet. Zudem hat der Zeuge *M*, ein Mitarbeiter der Beklagten, in seiner Vernehmung vom 21.06.2016 nachvollziehbar bekundet, dass es sich bei dem Bestellformular um „ein Standardformular“ handele, „das wir [gemeint ist die Beklagte] immer so verwenden“.

Bei dem vereinbarten Rücktrittsrecht, dem Selbstbelieferungsvorbehalt, im Bestellformular vom 03.09.2014, handelt es sich somit um eine Allgemeine Geschäftsbedingung gemäß § 305 I 1 BGB. Dabei ist auch irrelevant, dass die Beklagte weitere Regelungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen getroffen hat. Die Tatsache, dass der Selbstbelieferungsvorbehalt direkt im Formular und nicht in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen vereinbart wird, ändert nichts daran, dass er für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert wurde.

(2) Diese Bedingung wurde auch von der Beklagten gestellt (§ 310 III Nr. 1 BGB) und wirksam gemäß § 305 II BGB in den Vertrag einbezogen.

(3) Der Selbstbelieferungsvorbehalt und das entsprechende vertragliche Rücktrittsrecht ist gemäß § 308 Nr. 8 BGB unwirksam.

(a) § 308 Nr. 8 BGB ist nicht gemäß § 310 I 1 BGB ausgeschlossen. Der Kläger handelte beim Abschluss des Kaufvertrags nicht als Unternehmer i. S. von § 14 BGB. Der Erwerb des Fahrzeugs diente nach der Überzeugung des Gerichts alleine privaten Zwecken, sodass der Kläger Verbraucher i. S. von § 13 BGB war.

Der Kläger wollte das Fahrzeug nach der Überzeugung des Gerichts privat als Wertanlage erwerben. Dies hat der Kläger in seiner informatorischen Anhörung in der mündlichen Verhandlung vom 05.01.2016 bestätigt. Dem hat die Beklagte, die für die Behauptung beweispflichtig wäre, der Kläger sei beim Abschluss des Kaufvertrags als Unternehmer tätig gewesen, nichts entgegengesetzt und hierfür auch keinen Beweis angeboten. Auch ist der Kauf des Fahrzeugs als Wertanlage oder, wie die Beklagte es nennt, Spekulationsgeschäft mit der Absicht des Weiterverkaufs nicht denklogisch mit der beruflichen Tätigkeit des Klägers verbunden, sondern mangels sonstiger Anhaltspunkte dem Privatleben des Klägers zuzuordnen. Die Tatsache, dass der Kläger bis zu seiner unstreitigen Verrentung 1997 beruflich mit dem Verkauf von Automobilen zu tun hatte, macht einen Autokauf mehr als 16 Jahre später – auch wenn er als Wertanlage gedacht ist – nicht zur beruflichen Tätigkeit.

Zudem ist irrelevant, dass sich der Kläger gegenüber der Beklagten mit Schreiben vom 28.01.2015 auf seine Expertise als Kaufmann berufen hat. Dieses Schreiben erfolgte nach dem Vertragsabschluss in 2014 und hat keine Rückwirkung auf die Beurteilung, dass der Kläger beim Abschluss des Kaufvertrags Verbraucher war.

Auch ist unbeachtlich, dass der Kläger möglicherweise Kaufmann war. Auch Kaufmänner können Verbraucher i. S. von § 13 BGB sein, wenn der konkrete Vertrag nichts mit ihrer beruflichen Tätigkeit zu tun hat. Dies ist hier der Fall.

Aus dem gesamten Vortrag der Parteien und den vorgelegten Anlagen ergeben sich keinerlei Anhaltspunkte darauf, dass der Kläger das Fahrzeug zu beruflichen Zwecken erwerben oder nutzen wollte. Insbesondere erfolgte die gesamte Kommunikation zwischen den Parteien über eine private E-Mail-Adresse des Klägers. Auch das Bestellformular vom 03.09.2014 enthält keinerlei Hinweise darauf, dass der Kläger beim Kauf des Fahrzeugs als Unternehmer handelte.

Der Selbstbelieferungsvorbehalt unterliegt damit der Inhaltskontrolle nach §§ 307 ff. BGB und insbesondere § 308 Nr. 8 BGB.

(b) Die Klausel ist gemäß § 308 Nr. 8 BGB unwirksam.

Zwar handelt es sich bei dem Selbstbelieferungsvorbehalt um einen nach § 308 Nr. 3 BGB zulässigen Rücktrittsvorbehalt. Die Klausel nennt ausdrücklich den Grund für einen Rücktritt, nämlich die unterbliebene Lieferung seitens des Herstellers trotz Lieferbestätigung. Die Regelung ist auch sachlich gerechtfertigt. Aufgrund der hohen Exklusivität von Luxusfahrzeugen von Herstellern wie Ferrari besteht keine Garantie, dass die Beklagte als Verkäuferin das bestellte Fahrzeug auch tatsächlich liefern kann, sodass sie ein berechtigtes Interesse hat, sich gegebenenfalls wieder vom Vertrag lösen zu können.

Die Klausel entspricht jedoch nicht den Anforderungen des § 308 Nr. 8 BGB. Nach dieser Vorschrift muss ein zulässiger Rücktrittsvorbehalt die Regelung enthalten, dass der Rücktrittsberechtigte verpflichtet ist, den Vertragspartner unverzüglich über die Nichtverfügbarkeit zu informieren und Gegenleistungen des Vertragspartners unverzüglich zu erstatten.

Der Selbstbelieferungsvorbehalt im Bestellformular der Beklagten enthält hierzu überhaupt keine Regelung, sondern legt allein das Rücktrittsrecht fest. Dabei ist unbeachtlich, dass die Beklagte in ihrer Rücktrittserklärung vom 23.01.2015 gleichzeitig die Anzahlung des Klägers in Höhe von 10.000 € freigegeben hatte. Bei der Inhaltskontrolle ist irrelevant, wie die Beklagte die Klausel im Einzelfall handhabt.

(4) Zudem sind die Voraussetzungen des Selbstbelieferungsvorbehalts vorliegend nicht erfüllt. Ausweislich des klaren Wortlauts der Regelung steht der Beklagten als Verkäuferin ein Rücktrittsrecht zu, wenn sie „trotz der Lieferbestätigung der *Ferrari Deutschland GmbH*“ nicht beliefert wird.

Hier hatte die Beklagte aber unstreitig niemals eine Lieferbestätigung von der *Ferrari Deutschland GmbH* erhalten (vgl. auch E-Mail des Herstellers an die Beklagte vom 04.03.2015). Dies hat auch der Zeuge *M* so ausdrücklich bestätigt und mitgeteilt, dass weder am 10.09. noch am 25.11.2014 eine Lieferbestätigung seitens Ferrari vorgelegen habe. Es fehlte bei Vertragsschluss somit am kongruenten Deckungsgeschäft zwischen der Beklagten und Ferrari. Der Selbstbelieferungsvorbehalt soll jedoch allein die Fälle abdecken, in denen trotz Lieferzusage eine Belieferung der Beklagten im Deckungsgeschäft unterbleibt.

Da die Beklagte auf eigenes Risiko mit dem Kläger den Kaufvertrag über das Fahrzeug abgeschlossen hatte, ohne dass ihr eine Lieferbestätigung seitens der *Ferrari Deutschland GmbH* vorlag, könnte sie sich selbst dann nicht auf den Selbstbelieferungsvorbehalt berufen, wenn dieser wirksam wäre.

(5) Die Beklagte konnte ihre Rücktrittserklärung nicht auf den Selbstbelieferungsvorbehalt, den die Parteien im Bestellformular vom 03.09.2014 vereinbart hatten, stützen.

bbb) Auch sind die Voraussetzungen des weiteren im Bestellformular vom 03.09.2014 vereinbarten Rücktrittsrechts nicht erfüllt. Der Kläger hat weder den Anspruch auf die Lieferung des Fahrzeugs abgetreten noch das Fahrzeug vor Lieferung weiterverkauft oder solches versucht oder ein weiteres Fahrzeug bestellt. Soweit die Beklagte angedeutet hat, der Kläger habe über einen Ferrari-Händler in Berlin die Sonderausstattung konfiguriert, ist sie für diese unsubstanziierte Behauptung beweisfällig geblieben. Zudem wäre die Konfiguration einer Sonderausstattung für ein bereits bestelltes Fahrzeug nicht mit einer weiteren Fahrzeugbestellung gleichzusetzen. Dies wäre aber Voraussetzung für das vertragliche Rücktrittsrecht gewesen.

ccc) Zuletzt beruft sich die Beklagte erfolglos darauf, sie habe aufgrund der E-Mail vom 27.08.2014 mit dem Kläger individualvertraglich ein weiteres Rücktrittsrecht vereinbart. In dieser E-Mail teilt der Zeuge *M* dem Kläger nur mit, dass bei umgehender Bestellung eine Lieferung im ersten Quartal 2015 möglich sei; dies jedoch nur, wenn der Hersteller sich an seine Lieferallokation halte bzw. liefern könne. Der Hinweis auf ein etwaiges Rücktrittsrecht findet sich in dieser E-Mail weder wörtlich noch sinngemäß.

Eine Vereinbarung eines zusätzlichen Rücktrittsrechts über die Bestimmungen im Bestellformular vom 03.09.2014 hinaus ist dieser E-Mail nicht zu entnehmen. Vielmehr gibt die E-Mail lediglich die später im Bestellformular vereinbarten Bedingungen wieder, nämlich den Selbstbelieferungsvorbehalt und die Unverbindlichkeit des vereinbarten Liefertermins (vgl. Ziffer V der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Beklagten).

Selbst wenn man in der E-Mail vom 27.08.2014 das Angebot der Beklagten sehen würde, ein zusätzliches Rücktrittsrecht individualvertraglich zu vereinbaren, hätte der Kläger diese Vereinbarung nicht angenommen, bevor er das Bestellformular vom 03.09.2004 unterschrieb. Zu einer möglichen Annahme seitens des Klägers hat die Beklagte nichts vorgetragen und es ist auch weder eine ausdrückliche noch eine konkludente Erklärung des Klägers ersichtlich.

Zwar hat der Zeuge *M* bekundet, er habe das Gefühl gehabt, der Kläger hätte verstanden, dass das Fahrzeug möglicherweise überhaupt nicht geliefert werden könnte. Dies deshalb, weil er schon vor der verbindlichen Ferrari-Neufahrzeugbestellung dem Kläger mit E-Mail vom 27.08.2014 mitgeteilt habe, dass die Zusage nur gelte, wenn sich der Hersteller an seine Lieferallokation halte bzw. liefern könne, und auch danach noch mehrfach über dieses Thema gesprochen habe. Genau diese Erklärung hat der Kläger jedoch, soweit ersichtlich, erstmalig abgegeben, als er am 03.09.2014 das Bestellformular samt – unwirksamen – Rücktrittsvorbehalt unterzeichnete. Eine Vereinbarung der Parteien hinsichtlich eines zusätzlichen Rücktrittsrechts vor dieser Bestellung ist nicht erkennbar und ergibt sich auch nicht aus der Aussage des Zeugen *M*.

Die E-Mail des Zeugen *M* vom 27.08.2014 führt zudem auch nicht dazu, dass der formularmäßig vereinbarte und von der Beklagten vorformulierte Selbstbelieferungsvorbehalt im Bestellformular vom 03.09.2014 durch eine etwaige Individualvereinbarung seinen Charakter als Allgemeine Geschäftsbedingung i. S. von § 305 I 1 BGB verlor. Es fehlen jegliche Anhaltspunkte, dass ein etwaiger Selbstbelieferungsvorbehalt zwischen den Parteien vor dem 03.09.2014 im Einzelnen ausgehandelt worden wäre (§ 305 I 3 BGB).

cc) Die Beklagte war folglich nicht berechtigt, vom Kaufvertrag zurückzutreten.

c) Die Rücktrittserklärung der Beklagten vom 23.01.2015 und nochmals vom 16.03.2015 hatte also auf die Wirksamkeit des Kaufvertrags keinen Einfluss.

Die Beklagte hat ihre Pflichten aus dem Kaufvertrag verletzt (§ 280 I 1 BGB). Die Beklagte war gemäß § 433 I 1 BGB verpflichtet, dem Kläger das Fahrzeug zu übergeben und ihm das Eigentum zu verschaffen. Diese Hauptleistungspflicht hat die Beklagte nicht erfüllt. Das Fahrzeug konnte seitens des Herstellers Ferrari nicht geliefert werden, weil die Nachfrage bezüglich dieses Fahrzeugs in Deutschland höher war als die Allokation seitens Ferrari für den deutschen Markt und alle verfügbaren Fahrzeuge bereits zugewiesen waren.

4. Die Beklagte hat diese Pflichtverletzung auch zu vertreten, wobei das Vertretenmüssen gemäß § 280 I 2 BGB vermutet wird.

Hier ist die Beklagte auf eigenes Risiko eine vertragliche Verpflichtung eingegangen, weil sie zeitlich nach der E-Mail vom 27.08.2014 das Angebot des Klägers mit Bestätigungen vom 10.09. und vom 25.11.2014 annahm, ohne dass ihr dabei eine verbindliche Lieferzusage von Ferrari vorlag. Sie setzte sich damit jedenfalls fahrlässig (§ 276 II BGB) über ihre eigenen Vertragsbedingungen im Bestellformular vom 03.09.2014 hinweg, wonach sie eine Bestellung erst dann annehmen würde, wenn die *Ferrari Deutschland GmbH* ihr gegenüber bestätigte habe, dass das bestellte Fahrzeug geliefert werde. Dies war, wie auch der Zeuge *M* bekundet hat, jedoch bei der Bestellung des Klägers weder am 10.09. noch am 25.11.2014 der Fall.

Dabei ist die Ansicht der Beklagten unzutreffend, sie habe die Bestellung des Klägers in das elektronische System des Herstellers, das sogenannte „Ferrari-Modis“, eingegeben und damit alles in ihrer Macht Stehende getan, um eine Lieferung des Fahrzeugs sicherzustellen. Der Zeuge *M* hat bekundet, die Eingabe in das System sei lediglich ein erster Schritt. Nach diesem Schritt sei abzuwarten, ob Ferrari der Bestellung zustimme. Diese dann verbindliche Lieferbestätigung habe man für das Fahrzeug des Klägers jedoch nicht erhalten. Insbesondere habe sie weder am 10.09. noch am 25.11.2014 vorgelegen. Gleichwohl habe man gegenüber dem Kläger die Bestellung bestätigt. Die Beklagten konnte deshalb ihre Behauptung, Ferrari habe jedenfalls das Grundmodell im Namen des Klägers bestätigt, nicht zur Überzeugung des Gerichts nachweisen. Die Aussage des Zeugen *M* belegt das genaue Gegenteil.

Hier zeigt sich erst recht ein jedenfalls fahrlässiges Verhalten der Beklagten, der das Verhalten ihres Mitarbeiters *M* gemäß § 278 BGB zuzurechnen ist. Wenn die Eingabe einer Bestellung in das „Ferrari--Modis“ noch keine verbindliche Lieferzusage seitens Ferrari bedeutet, entspricht es nicht der im Verkehr üblichen Sorgfalt, eine verbindliche Auftragsbestätigung gegenüber dem Endkunden abzugeben. Das Risiko, dass das beabsichtigte Deckungsgeschäft mit dem Hersteller nicht zustande kommt, ist dann von der Beklagten zu tragen.

Die Beklagte hat somit einen Vertrag geschlossen, dessen Hauptpflicht sie nicht erfüllt hat und nicht mehr erfüllen kann. Dies hat sie zu vertreten. Die Vermutung des § 280 I 2 BGB hat die Beklagte nicht zur Überzeugung des Gerichts widerlegt.

Auf die Frage, ob sie zusätzlich ein Beschaffungsrisiko für die Leistung aus der Gattungsschuld „Ferrari 458 Speciale Aperta“ übernommen hat und deshalb sogar verschuldensunabhängig hafte, kommt es deshalb nicht mehr an.

5. Auch ist der Kläger berechtigt, von der Beklagten Schadensersatz statt der ganzen Leistung zu verlangen. Die zusätzlichen Voraussetzungen der §§ 280 III, 281 BGB sind erfüllt.

a) § 281 I 1 BGB begründet eine Schadensersatzpflicht, wenn der Schuldner einer fälligen Leistung nach Setzung einer angemessenen Frist nicht leistet.

Zwar kann man argumentieren, der Anspruch des Klägers auf Lieferung des Fahrzeugs sei hier erst mit Ablauf des dritten Quartals 2015, also zwei Quartale nach dem unverbindlich vereinbarten Liefertermin im ersten Quartal 2015, fällig gewesen (vgl. Ziffer V der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Beklagten). Der Kläger wäre in diesem Fall dennoch berechtigt gewesen, bereits vor Fälligkeit seinen Schadensersatzanspruch gegen die Beklagte geltend zu machen.

Ein Gläubiger kann bereits vor Fälligkeit Schadensersatz statt der Leistung verlangen, wenn bereits zum Zeitpunkt der Geltendmachung offensichtlich war, dass die Voraussetzungen des § 281 BGB im Zeitpunkt der Fälligkeit vorliegen werden (Rechtsgedanke des § 323 IV BGB, vgl. auch MünchKomm-BGB/*Ernst,* 7. Aufl. [2016], § 281 Rn. 65 m. w. Nachw.).

Dies war hier der Fall.

Der Kläger verlangte von der Beklagten erstmals mit Schreiben vom 03.06.2016 Schadensersatz statt der Leistung. Zuvor hatte er die Beklagten nach ihrer Rücktrittserklärung vom 23.01.2015 mehrfach unter Fristsetzung aufgefordert, einen verbindlichen Liefertermin mitzuteilen, zuletzt mit Schriftsatz vom 27.04.2015 bis zum 04.05.2015. Hierauf entgegnete die Beklagte mehrfach, zuletzt mit Schreiben vom 04.05.2015, sie erachte den Rücktritt als wirksam und könne keine Lieferzusage machen. Auch gab sie die vertraglich vereinbarte Anzahlung in Höhe von 10.000 € frei. Damit weigerte sich die Beklagte noch vor Fälligkeit ernsthaft und endgültig, ihre Hauptleistungspflicht zu erfüllen, nämlich das Fahrzeug an den Kläger zu liefern. Dabei ist ohne Belang, dass die Beklagte auch im Schreiben vom 04.05.2015 nochmals betonte, sie sei „nach wie vor bemüht … ein anderes Ergebnis herbeizuführen“. Beruft sich ein Schuldner darauf, er sei wirksam von einem Vertrag zurückgetreten und wickelt die erhaltene Gegenleistung ab, verweigert er damit aus Sicht eines objektiven Dritten gleichzeitig die Erfüllung des Vertrags ernsthaft und endgültig. Etwaigen Bemühungen und Beteuerungen, aus Kulanz eine Lieferung dennoch ermöglichen zu wollen, müssen unberücksichtigt bleiben.

Zum Zeitpunkt des Schadenersatzverlangens vom 03.06.2015 war somit bereits offensichtlich, dass die Voraussetzungen des § 281 BGB auch im Zeitpunkt der etwa noch fehlenden Fälligkeit vorliegen würden. Der Kläger war folglich berechtigt, bereits zu diesem Zeitpunkt Schadensersatzansprüche geltend zu machen.

b) Der Kläger war folglich nicht mehr verpflichtet, der Beklagten eine angemessene Frist zur Lieferung des Fahrzeugs zu setzen(vgl. § 281 II BGB). Dies auch dann, wenn die Leistung bereits mit Ablauf des ersten Quartals 2015 fällig gewesen wäre. Die Beklagte hatte sich bereits trotz mehrfacher Fristsetzung geweigert, dem Kläger überhaupt ein verbindliches Lieferdatum zu benennen. Einer nochmaligen Fristsetzung für die Lieferung des Fahrzeugs bedurfte es deshalb angesichts der ernsthaften und endgültigen Erfüllungsverweigerung nicht mehr.

c) Die Verletzung der Hauptleistungspflicht der Beklagten ist auch nicht unerheblich i. S. von § 281 I 3 BGB.

d) Zum selben Ergebnis, nämlich einer Haftung der Beklagten auf Schadensersatz statt der Leistung, käme man, sollte die Erfüllung der Lieferpflicht für die Beklagte gemäß § 275 I BGB unmöglich gewesen sein. In diesem Fall würde die Beklagte nach §§ 280 I und III, 283 BGB bzw. nach § 311a II 1 BGB haften – je nachdem, ob man von anfänglicher oder nachträglicher Unmöglichkeiten ausginge.

6. Der Kläger hat seinen Schadensersatzanspruch zutreffend mit 300.000 € beziffert.

a) Der Gläubiger ist beim Schadensersatz statt der Leistung gemäß §§ 280 I und III, 281 I BGB sowie § 251 I BGB so zu stellen, als ob der Schuldner im Zeitpunkt der Fälligkeit ordnungsgemäß geleistet hätte. Maßgeblich für die Wertbemessung ist somit der Zeitpunkt der hypothetischen Vertragserfüllung. Dabei hat der Gläubiger nach der Differenztheorie einen einseitigen Zahlungsanspruch auf den Wertunterschied zwischen seinem positiven Interesse und der von ihm nicht mehr zu erbringenden Gegenleistung (vgl. zum gesamten Absatz: BeckOK-BGB/*Unberath,* 43. Edition, § 281 Rn. 33 und 38 [Stand: 01.03.2011]; jeweils m. w. Nachw.).

Hier hätte der Kläger für das Fahrzeug einen Kaufpreis in Höhe von 331.969,75 € brutto zahlen müssen. Soweit der Wert des Fahrzeugs zum maßgeblichen Zeitpunkt über diesem Betrag lag, kann der Kläger diese Differenz als Schadensersatz geltend machen. Da der Kläger das Fahrzeug auch nicht hätte weiterverkaufen wollen, sondern nach der Überzeugung des Gerichts als Wertanlage und für gelegentliche Privatfahrten hätte nutzen wollen, sind auch nicht die Voraussetzungen für den Ersatz entgangenen Gewinns (§ 252 Satz 2 BGB) maßgeblich.

b) Maßgeblicher Zeitpunkt der hypothetischen Vertragserfüllung und damit für die Wertbemessung war hier der 31.03.2015. Die Parteien hatten als Liefertermin das erste Quartal 2015 vereinbart. Zwar wäre bei etwaigen Lieferschwierigkeiten auch eine Abweichung von bis zu zwei Quartalen möglich gewesen (vgl. Ziffer V der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Beklagten). Ziffer V besagt jedoch nur, dass erst nach diesem Zeitpunkt der Käufer die Lieferung anmahnen dürfe. Bei einer hypothetischen Betrachtung wäre somit zunächst auf den 31.03.2015 als das Ende des ersten Quartals 2015 und damit den vereinbarten Liefertermin abzustellen. Dies umso mehr, weil die Beklagte bereits vor diesem Stichtag, nämlich am 23.01.2015 erklärt hatte, sie wolle vom Vertrag zurücktreten und damit nicht zum 31.03.2015 und erst recht nicht zu einem späteren Zeitpunkt liefern. Dies hat sie in der weiteren Korrespondenz gegenüber dem Kläger auch mehrfach bestätigt. Die Voraussetzungen für einen Schadensersatz statt der Leistung waren somit selbst dann erfüllt, wenn die Leistung erst mit Ablauf des dritten Quartals 2015 fällig gewesen wäre (vgl. die Ausführungen oben unter 5 a). Eine Lieferung des Fahrzeugs erst mit Ablauf des dritten Quartals 2015 war deshalb bei der hypothetischen Betrachtung zur Ermittlung der Schadenshöhe außer Acht zu lassen.

c) Der Wert des Fahrzeugs zum Stichtag 31.03.2015 betrug mindestens 632.000 € und der ersatzfähige Schaden des Klägers damit jedenfalls 300.000 €.

aa) Maßgeblich für den Vermögensvergleich im Wege der Differenzhypothese ist dabei grundsätzlich der Handeiswert des Fahrzeugs, also der Wert, der durch einen Verkauf zum Stichtag tatsächlich hätte erzielt werden können. Diese Berechnung ist abstrakt vorzunehmen, da der Kläger kein Deckungsgeschäft getätigt hat.

Zwar ist der Beklagten zuzustimmen, dass sich dieser Handelswert grundsätzlich nur anhand tatsächlicher Verkaufserfolge feststellen lassen könne und hierfür seitens des Klägers ein bestätigter Kauf eines vergleichbaren Fahrzeugs zum Preis von 632.000 € bewiesen werden müsste. Abgesehen von zwei öffentlichen Auktionen war es dem gerichtlichen Sachverständigen *S* jedoch trotz umfangreicher Recherchen und telefonischer Anfragen bei Ferrari-Vertragshändlern nicht möglich, Details zu konkreten Fahrzeugverkäufen in Erfahrung zu bringen (vgl. Gutachten vom 30.10.2017, S. 25). Dies, obwohl der Sachverständige sogar versucht hatte, sich als Kaufinteressent auszugeben und bei potentiellen Verkäufern konkret bezüglich des Verkaufspreises anfragte (das Ergebnis dieser konkreten Kaufanfragen ist im Einzelnen dokumentiert im Gutachten vom 30.11.2016, ab S. 21). Grund war, dass sich die betroffenen Parteien in Schweigen hüllten, was gerade bei den Vertragshändlern mit Blick auf die Exklusivität der Fahrzeuge absolut nachvollziehbar ist.

bb) Gemäß § 287 I 1 ZPO schätzt das Gericht deshalb mangels konkreter Verkaufserlöse unter Würdigung aller Umstände nach freier Überzeugung den Wert des Fahrzeugs zum Stichtag 31.03.2015 auf mindestens 632.000 € und damit die Höhe des Schadens auf jedenfalls 300.000 €.

aaa) § 287 I 1 ZPO erlaubt dem Gericht, über die Höhe eines Schadens unter Würdigung aller Umstände nach freier Überzeugung zu entscheiden. Die Vorschrift ermöglicht eine Schadensschätzung. Aus der Gegenüberstellung zu § 286 ZPO und den strengen Anforderungen an das Regelbeweismaß dort ergibt sich zudem, dass in § 287 eine Beweismaßreduzierung auf die überwiegende Wahrscheinlichkeit anzunehmen ist. Dabei sind allerdings die tatsächlichen Grundlagen der Schätzung und ihrer Verwertung durch den Richter konkret anzugeben (vgl. zum gesamten Absatz: MünchKomm-ZPO/*Prütting,* 5. Aufl. [2016], § 287 Rn. 16 f. und 33; jeweils m. w. Nachw.).

bbb) Hier ist zwischen den Parteien der Wert des Fahrzeugs zum Stichtag 31.05.2015 und damit die Höhe eines etwaigen Schadensersatzanspruchs des Klägers streitig. Da es somit um die Höhe des Schadens geht, ist eine Schätzung gemäß § 287 I 1 ZPO möglich.

cc) Das Gericht stützt sich bei seiner Schätzung und seiner freien Überzeugung, dass der Wert des Fahrzeugs zum Stichtag 31.03.2015 mindestens 632.000 € betrug, also für einen Kaufpreis von 632.000 € brutto hätte verkauft werden können, sowohl auf die als Anlagenkonvolute K 23 und K 41 vorgelegten Verkaufsangebote für Fahrzeuge des Typs Ferrari 458 Speciale Aperta im relevanten Zeitraum als auch auf die Feststellungen des gerichtlichen Sachverständigen *S*.

aaa) Der Sachverständige hat, um den Handelswert des Fahrzeugs zu bestimmen, eine telefonische Recherche bei den Ferrari-Vertragshändlern in der Bundesrepublik Deutschland durchgeführt. Dabei habe er zwar keine konkreten Verkaufspreise mitgeteilt bekommen, aber in Erfahrung bringen können, dass der Wert der Fahrzeuge des Herstellers Ferrari, Typ 458 Speciale Aperta, schon Anfang 2015 bereits doppelt so hoch wie der Listenneupreis war (vgl. Gutachten vom 30.10.2017, S. 16).

Diese erhebliche Wertsteigerung binnen dieses kurzen Zeitraums, so der Sachverständige, sei darauf zurückzuführen, dass ausweislich der Informationen seitens der Ferrari-Vertragshändler ihm gegenüber der Hersteller Ferrari zum Ende eines Produktionszeitraums eines bestimmten Fahrzeugmodells regelmäßig ein Sondermodell in limitierter Stückzahl herstelle. Dieses werde dann an besonders auserwählte und ausgewählte Kunden ausgeliefert. Dabei liege die Entscheidung, wer ein solches Modell bekomme, allein im Ermessen des Herstellers, der Zugriff auf die Daten aller Interessenten habe. Der Vertragshändler habe hier allenfalls minimale Einflussmöglichkeiten. Aufgrund dieser Exklusivität bestehe weltweit eine große Nachfrage bei solchen Sondermodellen, sodass die Fahrzeuge einer Sonderedition regelmäßig binnen weniger Wochen vollständig vergriffen seien. Dies sei beim Fahrzeugtyp Ferrari 458 Speciale Aperta der Fall gewesen. Die Fahrzeuge dieser limitierten Edition, insgesamt seien 499 Exemplare gefertigt worden, seien bereits Ende 2014 vollständig vergriffen gewesen. Diese habe zu der Wertsteigerung der bereits verkauften bzw. verbindlich bestellten Fahrzeuge auf das Doppelte des Listenneupreises geführt.

bbb) Diese erhebliche Wertsteigerung spiegelt sich auch in den jeweiligen Verkaufsofferten von gebrauchten Ferraris Typ 458 Speciale Aperta aus dem Jahre 2015 innerhalb der Bundesrepublik Deutschland wider, vorgelegt als Anlagenkonvolute K 23 und K 41. Der Sachverständige hat die Angebote im Anlagenkonvolut K 23 in seinem Gutachten vom 30.11.2016 … und vom 30.10.2017 … umfassend ausgewertet. Hierbei kam er zu dem Ergebnis, dass vierzehn der insgesamt siebzehn angebotenen Fahrzeuge innerhalb eines Preisrahmens zwischen 580.000 € und 690.000 € liegen würden und der Mittelwert 623.000 € betrage. Richtigerweise hat der Sachverständige dabei nicht auf drei deutlich über diesem Preisrahmen liegenden Angebote abgestellt, sondern den Mittelwert aus den vierzehn Angeboten gebildet, die innerhalb des vergleichbaren Preisrahmens lagen.

Den Mittelwert der als Anlagenkonvolut K 41 vorgelegten weiteren Angebote aus dem relevanten Zeitraum bezifferte der Sachverständige auf 642.100 € (vgl. Gutachten vom 30.10.2017, S. 19).

ccc) Zusätzlich, so der Sachverständige weiter, sei zu bedenken, dass das Fahrzeug, das der Kläger bestellt hatte, aufgrund der ausgewählten Sonderausstattung überdurchschnittlich hochwertig ausgestattet gewesen wäre und auch gegenüber den angebotenen und ausgewerteten Gebrauchtwägen eine höhere Wertigkeit aufgewiesen hätte (vgl. Gutachten vom 30.10.2017, S. 16 f.). Aus den ausgewerteten Fahrzeugangeboten hätten nur zwei Fahrzeuge eine vergleichbare Ausstattung gehabt. Diese Fahrzeuge seien für 649.000 € bzw. 789.000 € zum Verkauf angeboten wurden (vgl. Gutachten vom 30.10.2017, S. 20).

ddd) Aus technischer Sicht, so der Sachverständige abschließend auf Seite 20 seines Gutachtens vom 30.10.2017, sei ein Handelswert von 632.000 € für das streitgegenständliche Fahrzeug, wie vom Kläger behauptet, als Mindestbetrag nachvollziehbar. Dies auch dann, wenn man etwaige Händlerprovisionen und die Ausweisungen als Brutto- oder Nettopreis berücksichtige (vgl. Gutachten vom 30.10.2017, S. 21 f.).

eee) Diesen nachvollziehbaren Ausführungen des Sachverständigen schließt sich das Gericht an. Der Sachverständige hat in seinen umfassenden und in sich schlüssigen schriftlichen Gutachten die Fragen des Beweisbeschlusses vollständig beantwortet. Er hat zudem zu allen Einwendungen der Beklagten gegen das Erstgutachten vom 30.11.2016 umfassend und widerspruchsfrei Stellung bezogen und diese zur Überzeugung des Gerichts entkräftet. Das Gericht macht sich diese überzeugenden Ausführungen des Sachverständigen vollumfänglich zu eigen.

fff) Nach der Überzeugung des Gerichts ist es deshalb jedenfalls überwiegend wahrscheinlich, dass der Wert des Fahrzeugs zum 31.03.2015 auf mindestens 632.000 € gestiegen war. Das Gericht hat sich diese Überzeugung auf Grundlage der Vergleichsangebote im relevanten Vergleichszeitraum und deren umfassende, schlüssige und überzeugende Auswertung durch den Sachverständigen gebildet.

Es ist zudem nachvollziehbar und überzeugend, dass der Wert der Fahrzeuge des Typs Ferrari 458 Speciale Aperta Ende 2014 und Anfang 2015 schlagartig auf das Doppelte des Listenneupreises stieg, weil Ende 2014 bekannt wurde, dass die limitierten Modelle bereits vergriffen seien. Diese exorbitante Preissteigerung entsprach den Gesetzen von Angebot und Nachfrage. Wenn aufgrund der künstlichen Verknappung das Angebot auf 499. Exemplare beschränkt ist und einem erheblichen weltweiten Interesse vermögender Liebhaber gegenübersteht, für die limitierte Sondermodelle einen besonderen Sammlerwert haben und mit großem Prestige verbunden sind, ist eine Verdopplung des Fahrzeugwerts binnen kurzer Zeit überwiegend wahrscheinlich.

Legt man also den zwischen Kläger und Beklagter vereinbarten Listenkaufpreis für das Fahrzeug von 331.969,75 € brutto zugrunde, betrüge der doppelte Wert über 660.000 € und läge damit über den behaupteten 632.000 €.

Auch ist zu berücksichtigen, dass die Vergleichsangebote teilweise Gebrauchtwagen betrafen. Zwischen dem Wert eines Gebrauchtwagens und eines – hier maßgeblichen – Neuwagens bestehen weitere Unterschiede, da der Verlust der Neuwageneigenschaft regelmäßig ebenfalls mit einer nicht unbeachtlichen Werteinbuße verbunden ist.

ggg) Die Einwände der Beklagten überzeugen dagegen nicht. Die Beklagte argumentiert, der Gutachter habe sich bei seiner Bemessung nicht auf tatsächlich erzielte Verkaufspreise gestützt. Auch habe er nicht berücksichtigt, dass das erste Exemplar der Serie in 2014 in Kalifornien für „nur“ 708.00 € und ein weiteres Fahrzeug im Mai für 515.200 € versteigert worden sei (vgl. Gutachten vom 30.11.2016, S. 20 f.). Hierauf hat der Sachverständige entgegnet, die Ausstattung der versteigerten Fahrzeuge sei nicht vergleichbar hochwertig gewesen wie die, die der Kläger bestellt hatte (Gutachten vom 30.10.2017, S. 9). Dies ist für das Gericht überzeugend und schlüssig.

Auch ist die Bemessung anhand der verfügbaren Vergleichsangebote mangels Zugangs zu tatsächlichen Kaufvorgängen für das Gericht überzeugend. Es kann nicht zulasten des Klägers gehen, dass sich alle Beteiligten aufgrund der Exklusivität der betroffenen Fahrzeuge in Schweigen hüllen und dem Sachverständigen keine Auskunft bieten. Die vorgelegten Vergleichsangebote und die angestellten Berechnungen des Sachverständigen, der auch die jeweilige Sonderausstattung berücksichtigt hat, reichen für die Überzeugungsbildung des Gerichts nach § 287 I 1 ZPO. Das Gericht ist überzeugt, dass es überwiegend wahrscheinlich war, dass die in den Anlagenkonvoluten aufgeführten Verkaufspreise in dieser Höhe bzw. allenfalls mit einem minimalen Preisnachlass veräußert wurden bzw. hätten veräußert werden können. Dies bereits aufgrund der hohen Nachfrage bezüglich nur begrenzt vorhandenen Fahrzeuge.

dd) Das Gericht schätzt deshalb nach § 287 I 1 ZPO entsprechend seiner Überzeugung unter Berücksichtigung aller Umstände des gesamten Verfahrens, einschließlich der Beweisaufnahme, den Schaden, der dem Kläger durch die schuldhafte Nichtlieferung des Fahrzeugs entstanden ist, auf 300.000 €. Der Kläger hat seine entsprechende Behauptung zur Überzeugung des Gerichts bewiesen.

Der weitere Einwand der Beklagten, der Kläger hätte ja trotz einer etwaigen Wertsteigerung keinen Vermögenszuwachs, da er das Fahrzeug ja nicht habe verkaufen wollen, verfängt ebenfalls nicht. Bei dem Vermögensvergleich im Wege der Differenzhypothese ist die Wertsteigerung des Fahrzeugs als hypothetische Vermögensmehrung bei ordnungsgemäßer Leistung der Beklagten zu berücksichtigen. Dass der Kläger damit faktisch einen Spekulationsgewinn mit einem nicht existenten Fahrzeug realisieren kann, ohne hierfür eine Gegenleistung erbracht zu haben oder das Fahrzeug zu verkaufen, ist Konsequenz der abstrakten Schadensberechnung und hinzunehmen.

d) Zum selben Ergebnis, also einer Schadenshöhe von jedenfalls 300.000 € würde man kommen, wenn man nicht auf den 31.03.2015, sondern auf den 03.06.2015 als maßgeblichen Stichtag für die Schadensberechnung abstellen würde – also auf den Zeitpunkt, an dem der Kläger erstmalig von der Beklagten Schadensersatz statt der Leistung verlangte und so seinen Erfüllungsanspruch gemäß § 281 IV BGB zum Erlöschen brachte.

Auch in diesem Zeitpunkt wäre der tatsächliche Handelswert des Fahrzeugs bei jedenfalls 632.000 € gelegen. Gleiches würde auch für spätere Zeitpunkte gelten. Dies ist auf den rasanten Preisanstieg zurückzuführen, der Ende 2014 eintrat, nachdem bekannt wurde, dass alle Modelle der Sonderedition 458 Speciale Aperta vergriffen seien, und der anschließend nicht wieder abflachte. Auf die dahin gehenden nachvollziehbaren, schlüssigen und in sich widerspruchsfreien Angaben des gerichtlichen Sachverständigen *S* im Gutachten vom 30.11.2016 … zum Wert des Fahrzeugs zum Stichtag Herbst 2016 und im Gutachten vom 30.10.2017 … für das Jahr 2015 ab dem 31.03.2015 wird Bezug genommen. Das Gericht macht sich diese überzeugenden Ausführungen des Sachverständigen zu eigen und stützt hierauf seine Überzeugung.

e) Die Beklagte schuldet dem Kläger somit unabhängig vom maßgeblichen Zeitpunkt Schadensersatz wegen schuldhafter Nichtleistung in Höhe von jedenfalls 300.000 €.

7. Der Schadensersatzanspruch des Klägers ist auch nicht deshalb ausgeschlossen, weil er schuldhaft auf einen Deckungskauf verzichtet hat.

a) Grundsätzlich trifft den Geschädigten gemäß § 254 II 1 BGB die Obliegenheit, den Schaden abzuwenden oder zumindest zu mindern. Dies kann bei einer schuldhaften Nichtleistung eines Verkäufers der Fall sein, wenn es dem Käufer möglich wäre, den geschuldeten Gegenstand durch einen Deckungskauf zu erhalten. In diesem Fall würde der Käufer allein auf die Differenz zwischen dem Preis im Deckungsgeschäft und im ursprünglichen Geschäft haften. Unterlässt ein Käufer einen solchen Deckungskauf schuldhaft und vergrößert sich der Schaden, wäre sein Anspruch entsprechend zu kürzen.

b) Der Kläger hat hier jedoch seine Obliegenheit nach § 254 II 1 BGB nicht verletzt.

Das Gericht ist davon überzeugt, dass es dem Kläger nicht möglich war, im Zeitraum zwischen der Rücktrittserklärung (23.01.2015) und dem ursprünglichen Liefertermin am Ende des ersten Quartals 2015, also dem 31.03.2015, ein Neufahrzeug des Typs Ferrari 458 Speciale Aperta mit der aus den Anlagen K 4 und K 6 ersichtlichen Sonderausstattung zu einem Preis von 331.969,75 € bei einem Ferrari-Vertragshändler im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland zu erwerben.

Das Gericht stützt diese Überzeugung auf das schriftliche Gutachten des gerichtlichen Sachverständigen *S* vom 30.10.2017. Dieser hat schlüssig, nachvollziehbar und widerspruchsfrei … ausgeführt, dass ein solcher Deckungskauf grundsätzlich nicht möglich gewesen wäre. Dies deshalb, weil für einen solchen Deckungskauf eine Allokation beim Hersteller Ferrari erforderlich gewesen wäre und die bereits erfolgte Bestellung des Fahrzeugs bei der Beklagten den Kläger für weitere Bestellungen bei anderen Ferrari-Händlern „gesperrt“ hätte. Auch seien alle Modelle dieser limitierten Sonderedition bereits Ende 2014 vergriffen gewesen. Ein Deckungskauf wäre allenfalls auf dem freien Fahrzeugmarkt möglich gewesen, wobei der Kläger bereits im ersten Quartal 2015 für das konkrete bzw. ein vergleichbares Fahrzeug dann wiederum einen Mehrbetrag von 300.000 € hätte bezahlen müssen, da sich der Wert des Fahrzeugs zu diesem Zeitpunkt bereits verdoppelt hatte.

Diesen überzeugenden Ausführungen des Sachverständigen schließt sich das Gericht an und macht sie sich zu eigen. Eine Obliegenheitsverletzung des Klägers scheidet somit aus.

8. Der Anspruch war auch nicht im Wege des Vorteilsausgleichs mit Blick auf einen etwaigen Wertverlust des Fahrzeugs bei Gebrauch durch den Kläger und die ersparten Aufwendungen für Versicherung etc. zu kürzen.

Maßgeblicher Zeitpunkt für den Vermögensvergleich im Wege der Differenzhypothese und damit den abstrakt berechneten Schaden war der Zeitpunkt der ordnungsgemäßen Erfüllung, also der Lieferung des fabrikneuen Fahrzeugs an den Kläger gegen Zahlung des vereinbarten Kaufpreises. Dabei wäre der Wert des Fahrzeugs zu diesem Zeitpunkt dem geschuldeten Kaufpreis gegenüberzustellen. Auf einen etwaigen späteren Wertverlust des Fahrzeugs infolge von Gebrauch und Alterung kommt es deshalb bei der Schadensbemessung nicht an.

9. Die Beklagte ist somit verpflichtet, an den Kläger einen Betrag in Höhe von 300.000 € als Schadensersatz statt der Leistung zu bezahlen.

10. Der Kläger hat zudem gemäß § 280 I, II i. V. mit 286 I 1, 288 I BGB einen Anspruch auf Verzugszinsen ab dem 18.06.2015.

Der Kläger forderte die Beklagte mit Anwaltsschreiben vom 03.06.2015 zur Zahlung von Schadensersatz in Höhe von 300.000 € bis zum 17.06.2015 auf. Eine Zahlung auf die fällige Forderung erfolgte trotz dieser Mahnung nicht, sodass die Beklagte seit 18.06.2015 im Verzug ist. Der Schadensersatzanspruch war deshalb ab diesem Zeitpunkt in gesetzlicher Höhe zu verzinsen (§ 288 I BGB).

11. Die Beklagte war somit in der Hauptsache in voller Höhe antragsgemäß zu verurteilen.

II. Der Kläger kann von der Beklagten jedoch nicht verlangen, dass diese ihm die vorgerichtlich entstandenen Rechtsanwaltskosten in Höhe von 1.952,14 € erstattet.

1. Ein Schadensersatzanspruch gemäß § 280 I und II BGB i. V. mit § 286 I BGB wegen Verzugs scheidet aus.

Die Beklagte wurde erstmalig mit Anwaltsschreiben vom 03.06.2015 zur Zahlung von Schadensersatz in Höhe von 300.000 € bis zum 17.06.2015 aufgefordert. Zu diesen Zeitpunkt befand sich die Beklagte mangels Mahnung nicht im Verzug. Die Mahnung war insbesondere nicht gemäß § 286 II Nr. 3 BGB entbehrlich, weil die Beklagte noch mit Schreiben vom 04.05.2015 mitteilte, eine Lieferzusage könne „derzeit nicht erfolgen“. Am 04.05.2015 konnte die Beklagte die Erfüllung eines zu diesem Zeitpunkt noch nicht geltend gemachten Schadensersatzanspruchs noch überhaupt nicht verweigern.

Die Beklagte befand sich erst ab 18.06.2015 aufgrund der Mahnung vom 03.06.2015 in Verzug. Die Kosten der verzugsbegründenden Erstmahnung können jedoch nicht als Verzugsschaden geltend gemacht werden.

2. Auch ist die Beklagte nicht nach § 280 I 1, § 241 II BGB zum Schadensersatz verpflichtet, weil ihre Rücktrittserklärung vom 23.01.2015 unwirksam war.

a) Eine Vertragspartei, die von der anderen Vertragspartei etwas verlangt, das nach dem Vertrag nicht geschuldet ist, oder ein Gestaltungsrecht ausübt, das nicht besteht, verletzt ihre Pflicht zur Rücksichtnahme nach § 241 II BGB und handelt pflichtwidrig i. S. von § 280 I 1 BGB (vgl. BGH, Urt. v. 16.01.2009 – V ZR 133/08, juris Rn. 16 f. m. w. Nachw.).

Die Beklagte hat unberechtigt mit Schreiben vom 23.01.2015 den Rücktritt vom Kaufvertrag erklärt. Das geltend gemachte Rücktrittsrecht stand ihr nicht zu. Auf die obigen Ausführungen wird Bezug genommen.

Auch hat der Kläger auf die Rücktrittserklärung hin seinen späteren Prozessbevollmächtigten mit der Wahrnehmung seiner Rechte beauftragt, der die Beklagte mit Schreiben vom 06.02.2015 zur Erfüllung des Kaufvertrags bis zum 20.02.2015 aufforderte. Die Kosten einer notwendigen Rechtsverteidigung oder der Geltendmachung bestehender Rechte sind auch grundsätzlich ein ersatzfähiger Schaden.

b) Die Beklagte hat diese Pflichtverletzung jedoch nicht zu vertreten.

Eine Vertragspartei hat die unberechtigte Ausübung eines Gestaltungsrechts nicht bereits dann zu vertreten i. S. von § 280 I 2 BGB, wenn sie nicht erkennt, dass ihre Rechtsposition in der Sache nicht berechtigt ist. Sie hat die Pflichtverletzung erst dann zu vertreten, wenn sie diese Rechtsposition auch nicht als plausibel ansehen durfte (vgl. BGH, Urt. v. 16.01.2009 – V ZR 133/08, juris Rn. 20 m. w. Nachw.).

Nach diesem Maßstab scheidet eine Haftung der Beklagten aus. Die Beklagte hat ihrer im Verkehr erforderlichen Sorgfalt (§ 276 II BGB) entsprochen, da aus ihrer Sicht zum Zeitpunkt der Rücktrittserklärung vom 23.01.2015 ihr Standpunkt, sie könne den Vertrag jedenfalls aufgrund des vereinbarten, aber unwirksamen Selbstbelieferungsvorbehalts rückabwickeln, jedenfalls plausibel war. Die Beklagte hat insbesondere die Rechtslage nicht grob verkannt.

3. Weitere mögliche Anspruchsgrundlagen sind weder vorgetragen noch ersichtlich. Auch war die unmittelbare Einschaltung eines Anwalts nach der Rücktrittserklärung und der damit konkludent erklärten Erfüllungsverweigerung noch nicht erforderlich und zur Rechtsverteidigung notwendig, da die Beklagte bei Beauftragung der späteren Prozessbevollmächtigten noch überhaupt nicht auf das Schreiben des Klägers vom 28.01.2015 reagiert hatte.

4. Die Klage war deshalb in diesem Punkt abzuweisen. …

Hinweis: Mit Beschluss vom 03.07.2018 – 19 U 742/18 – hat das OLG München darauf hingewiesen, dass beabsichtigt sei, die Berufung der Beklagten gemäß § 522 II ZPO als unbegründet zurückzuweisen, da sie offensichtlich keine Aussicht auf Erfolg habe. In dem Hinweisbeschluss heißt es:

> „Die sorgfältig und ausführlich begründete Entscheidung des Landgerichts erweist sich als zutreffend. Die von der Berufung erhobenen Einwendungen greifen nicht.
>
> 1. Der Berufung ist kein Erfolg beschieden, soweit sie einwendet, zwischen den Parteien sei kein Kaufvertrag zustande gekommen, da die Parteien zum Zeitpunkt 03./10.09.2014 über wesentliche Vertragsbestandteile, nämlich über die Ausstattungsmerkmale des zu liefernden Fahrzeugs und den konkreten Kaufpreis, noch keine Vereinbarung getroffen hätten.

Zutreffend stellte das Landgericht, auf dessen Ausführungen verwiesen wird, fest, dass in der ‚verbindlichen Ferrari-Neufahrzeugbestellung' des Klägers alle wesentlichen Vertragsinhalte, die *essentialia negotii*, eines Kaufvertrags enthalten waren.

Dass die Konfiguration, das heißt die Bestimmung der Sonderausstattung, erst zu einem späteren Zeitpunkt vorgenommen werden sollte, führt nicht dazu, dass der Kaufgegenstand nicht hinreichend bestimmt ist. Vielmehr ist es das typische Merkmal eines Spezifikationskaufs i. S. von § 375 HGB, dass dem Käufer einer beweglichen Sache die Bestimmung über Form, Maß oder ähnliche Verhältnisse überlassen wird.

Der sachliche Anwendungsbereich des § 375 HGB ist eröffnet. Voraussetzung ist, dass zumindest eine der Vertragsparteien Kaufmann ist (MünchKomm-HGB/*Grunewald,* 4. Aufl. [2018], § 375 Rn. 4; *Hopt,* in: Baumbach/Hopt, HGB, 38. Aufl. [2018], § 375 Rn. 1). Dies ist jedenfalls bei der Beklagten als Handelsgesellschaft der Fall (§ 6 HGB). Die Bestimmung der Sonderausstattung wurde dem Kläger überlassen, welcher diese auch vornahm, wie der Zeuge *M* bestätigte. Dieser gab an, der Kläger habe die Konfiguration gemacht und er habe die Sonderausstattungswünsche des Klägers dann in Anlage K 4 zusammenfasst. Unter § 375 HGB fallen alle Fälle, in denen die Beschaffenheit des Kaufgegenstands teilweise offengelassen wurde, wie etwa Farbe, Dichte, Bearbeitungsweise, Güteklasse, Größe, Menge und Ähnliches (MünchKomm-HGB/*Grunewald,* a. a. O., § 375 Rn. 7) und damit auch die Bestimmung der Sonderausstattung eines Fahrzeugs.

Der Kaufpreis ist mit der Bezugnahme auf den zum Zeitpunkt der Auslieferung geltenden Listenpreis hinreichend bestimmt.

Darauf, ob eine nicht vorgenommene Konfiguration zu einem Erwerb eines Fahrzeugs in der Grundausstattung führt oder ob der Beklagten bei Verzug des Klägers mit der Bestimmung das Recht zu Selbstspezifikation bzw. Schadensersatz statt Leistung bzw. ein Recht zum Rücktritt zugestanden hätte (*Hopt,* in: Baumbach/Hopt, a. a. O., § 375 Rn. 1), kommt es daher nicht an.

2. Die Ausführungen der Berufung, das Zustandekommen eines Kaufvertrags scheitere an der inhaltlich abweichenden Auftragsbestätigung der Beklagten vom 25.11.2014, gehen ins Leere.

Mit der Auswahl der Sonderausstattung durch den Kläger nahm dieser sein Bestimmungsrecht wahr. Bei der Mitteilung der gewählten Sonderausstattung an die Beklagte handelt es sich daher um kein neues Angebot des Klägers, welches von der Beklagten angenommen werden hätte müssen. Die Bestätigung der Beklagten betreffend die vom Kläger gewählte Sonderausstattung (Schreiben vom 25.11.2014) kann daher auch nicht als Annahme i. S. von § 147 BGB verstanden werden; es handelt sich vielmehr lediglich um eine Bestätigung der erfolgten Bestimmung des Klägers.

Soweit die Beklagte im Schreiben vom 25.11.2014 um Bestätigung des Klägers bittet, dass die Lieferung seitens Ferrari um bis zu zwei Quartale abweichen kann, würde es sich, wenn es sich um einen vom Kaufvertrag abweichenden Liefertermin handeln würde, um ein neues Angebot der Beklagten handeln, welches jedoch vom Kläger nicht angenommen wurde. Letztendlich kommt es darauf aber nicht an, da in der verbindlichen Bestellung des Klägers die Abweichung des Liefertermins um bis zu zwei Quartale bereits geregelt war mit den Ausführungen: ‚Vom Käufer gewünschtes Lieferquartal (für den Verkäufer unverbindlich mit Abweichungen von 2 Quartalen)‘.

3. Soweit die Beklagte der Ansicht ist, sie sei berechtigt, wegen eines Selbstbelieferungsvorbehalts aus dem Schreiben vom 27.08.2014 und der nicht erfolgten Lieferung zurückzutreten, ist ihr kein Erfolg beschieden.

Die E-Mail vom 27.08.2014 lautet auszugsweise:

> ‚… wie mit Ihnen besprochen, könnten wir im 1ten Quartal 2015 einen 458 Spider Speciale liefern, wenn Sie nächste Woche bestellen. Diese Aussage unsererseits gilt nur, wenn sich der Hersteller (Ferrari) an seine Lieferallocation hält bzw. liefern kann!‘

Selbst wenn damit ein Selbstbelieferungsvorbehalt der Beklagten durch Ferrari Italien zum Ausdruck kommen sollte und nicht lediglich die Mitteilung, dass trotz einer Bestellung binnen einer Woche die Einhaltung des Liefertermins im ersten Quartal von der fristgerechten Lieferung durch Ferrari abhängt, hätte dieser Selbstbelieferungsvorbehalt keinen Eingang in den nachfolgenden Kaufvertrag gefunden. Es wird weder in der verbindlichen Bestellung noch in der Auftragsbestätigung darauf Bezug genommen, noch wird dieser Selbstbelieferungsvorbehalt wiederholt. Vielmehr vereinbarten die Parteien das auf Seite 1 der verbindlichen Bestellung enthaltene Rücktrittsrecht (vgl. dazu unten 4).

Darüber hinaus lägen die Voraussetzungen eines Selbstbelieferungsvorbehalts, bei deren Vorliegen sich die Beklagte vom Vertrag lösen könnte, nicht vor.

Ein Selbstbelieferungsvorbehalt besagt, dass der Anbietende dann frei werden soll, wenn er zwar ein angemessenes Deckungsgeschäft abgeschlossen hat, doch von seinem Lieferanten im Stich gelassen wurde (vgl. u. a. BGH, Urt. v. 22.03.1995 – VIII ZR 98/94; Urt. v. 14.11.1984 – VIII ZR 283/83; BeckOGK/*Fehrenbach,* Stand: 15.03.2018, § 307 BGB Rn. 36–41). Nur dann kann aus der Vereinbarung eines Selbstbelieferungsvorbehalts gegebenenfalls die Vereinbarung eines Rücktrittsrechts bzw. einer auflösenden Bedingung geschlossen werden.

Dass die Beklagte bei Ferrari Italien ein entsprechendes Deckungsgeschäft abgeschlossen hatte bzw. eine entsprechende Lieferzusage durch Ferrari Italien vorlag, trägt sie hingegen nicht einmal vor.

4. Ein Recht zum Rücktritt ergibt sich für die Beklagte auch nicht aus dem im Kaufvertrag vereinbarten Rücktrittsrecht. Der Berufung ist auch insoweit kein Erfolg beschieden.

Die ‚verbindliche Ferrari-Neufahrzeugbestellung' enthält zum Rücktrittsrecht folgende Regelung:

> ‚Für diesen Fall räumt der Käufer dem Verkäufer ein Rücktrittsrecht von dem durch Annahme der Bestellung zustande gekommenen Kaufvertrag ein, falls der Verkäufer trotz der Lieferbestätigung der *Ferrari Deutschland GmbH* mit dem von ihm bestellten Fahrzeug nicht beliefert wird (Selbstbelieferungsvorbehalt).'

Unabhängig davon, ob diese Vereinbarung wirksam ist, liegen bereits die Voraussetzungen eines Rücktritts aufgrund dieser Vereinbarung nicht vor. Der Beklagten lag unstreitig zu keinem Zeitpunkt eine Lieferbestätigung der *Ferrari Deutschland GmbH* vor, sodass bereits deshalb keine Berechtigung zum Rücktritt gegeben war.

Es kann daher dahingestellt bleiben, ob der Kläger Verbraucher ist und ob die Klausel wegen Verstoßes gegen § 308 Nr. 3, Nr. 8 BGB unwirksam ist.

5. Die Berufung greift auch nicht, soweit sie der Ansicht ist, die Höhe des Schadens sei von dem Erstgericht nicht zutreffend festgestellt worden. Die Berufung stützt sich lediglich darauf, dass dem Sachverständigen und auch dem Erstgericht keine Kaufverträge vorgelegen hätten, sondern lediglich Kaufangebote, und meint, dass sich auf diese Weise der Verkehrswert des streitgegenständlichen Fahrzeugs nicht zutreffend feststellen lasse. Unangegriffen bleiben hingegen die Feststellungen des Erstgerichts, dass Ferrari-Vertragshändler die Preissteigerungen im maßgeblichen Zeitraum bestätigt hatten.

Die Berufung verkennt, dass das Erstgericht die Höhe des Schadens gemäß § 287 ZPO geschätzt hat, gerade weil es keinerlei feststellbare Verkäufe gab, und sich dabei sowohl auf die als Anlagenkonvolute K 23 und K 24 vorgelegten Verkaufsangebote als auch auf die Feststellungen des gerichtlichen Sachverständigen *S* stützte. Auf die Ausführungen des Landgerichts wird Bezug genommen.

Die Art der Schätzungsgrundlage gibt § 287 ZPO nicht vor. Die Schadenshöhe darf lediglich nicht auf der Grundlage falscher oder offenbar unsachlicher Erwägungen festgesetzt werden, und ferner dürfen wesentliche die Entscheidung bedingende Tatsachen nicht außer Acht bleiben. Auch darf das Gericht in für die Streitentscheidung zentralen Fragen auf nach Sachlage unerlässliche fachliche Erkenntnisse nicht verzichten (vgl. u. a. BGH, Urt. v. 18.05.2010 – VI ZR 293/08 Rn. 4; Urt. v. 12.04.2011 – VI ZR 300/09 Rn. 17).

Diesen Anforderungen genügt die vom Erstgericht nach Erholung von Sachverständigengutachten vorgenommene Schadensschätzung.

Das Erstgericht hat nicht nur Verkaufsangebote seiner Schätzung zugrunde gelegt, sondern deren Angebotspreise zudem durch die Aussagen von Ferrari-Vertragshändlern bestätigt gesehen. Diese hatten angegeben, dass bereits Anfang 2015 der Wert des streitgegenständlichen Fahrzeugtyps doppelt so hoch wie der Listenneupreis gewesen sei. Zutreffend hat das Erstgericht zudem entsprechend den Ausführungen des Sachverständigen drei Angebote, welche von dem Preisrahmen zwischen 580.000 € und 690.000 € nach oben abwichen, nicht berücksichtigt.

> Allein daraus, dass die Beklagte ein einziges undatiertes Verkaufsangebot vorlegt, das einen Preis von 410.000 € ausweist, lässt sich nicht schließen, dass dieses den tatsächlichen Verkehrswert des streitgegenständlichen Fahrzeugs widerspiegelt. Vielmehr konnte dieses Angebot bei der Ermittlung des Verkehrswertes, ebenso wie die Ausreißer nach oben, unberücksichtigt bleiben, zumal der Berufung nicht zu entnehmen ist, dass das angebotene Fahrzeug eine vergleichbare werterhöhende Sonderausstattung aufwies.
>
> II. Bei dieser Sachlage wird schon aus Kostengründen empfohlen, die Berufung zurückzunehmen. …“

Probleme beim Autokauf?

Als spezialisierter Rechtsanwalt helfe ich Ihnen gerne weiter – ganz gleich, ob Sie Käufer oder Verkäufer sind. Interessiert? Nutzen Sie das Kontaktformular auf https://autokaufrecht.info/sofortberatung/ oder rufen Sie mich unverbindlich an

(0 23 27) 8 32 59-99.