LANDGERICHT DÜSSELDORF

URTEIL

39 0 73/04

Verkündet am 27.05.2005
XXXXXXXXXX
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

In dem Rechtsstreit

XXXXXX

Klägerin,

-Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte XXXXXXXX

g e g e n

1.
XXXXXXX

Beklagten zu 1.,

-Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte XXXXXXXXXX

2.
XXXXXX

Beklagten zu 2.,

-Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte XXXXXXXX

hat die 9. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Düsseldorf
auf die mündliche Verhandlung vom 21. Januar 2005
durch die Vorsitzende Richterin am Landgericht XXXXX sowie die
Handelsrichter XXXXX und XXXXX

für R e c h t erkannt:

Die Klage wird abgewiesen.

Die Kosten des Rechtsstreits trägt die Klägerin.

Das Urteil ist gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110 % des zu vollstreckenden Betrages vorläufig vollstreckbar.

T a t b e s t a n d :

Die Beklagten zu 1. und 2. waren bis zu den Aufhebungsvereinbarungen vom 22. und 23.12.1999 (Anlagen B 2, B 3) 2 von 6 Geschäftsführern der klagenden XXXXX, deren Gesellschafter im Jahr 1999 die XXXXX (51,5 %), XXXXX (20 %), XXXXX (20 %), XXXXX (1,7 %) und die XXXXX (1,7 %) waren. Die Klägerin nimmt die Beklagten auf Schadenersatz in Höhe eines Teilbetrages von 8 Mio. € mit der Begründung in Anspruch, die Beklagten hätten im Jahr 1999 im Zusammenhang mit den Veranstaltungsreihen XXXXX (im Folgenden: XXXXX) und XXXXX (im Folgenden: XXXXX) ihre Pflichten verletzt; insbesondere hätten sie die Event-Reihen im März 1999

zur Vermeidung weiterer Verluste abbrechen oder den Aufsichtsrat entsprechend informieren müssen. Im einzelnen:

In den Jahren 1996/97 suchten Geschäftsführung und Aufsichtsrat der Klägerin nach Möglichkeiten zusätzliche Veranstaltungen für die Messe zu gewinnen, um eine gleichmäßigere Auslastung der Messehallen als bei den bisherigen Messen mit zum Teil langen Messezyklen zu erreichen und damit die regionale Wertschöpfung zu erhöhen. Damals zeichnete sich auch ab, dass die Partnerschaft mit der Messe XXXXX auseinandergehen würde und daher zusätzliche Hallenkapazitäten in XXXXX zu errichten waren. Diese Kapazitäten sollten nicht nur für Großmessen, sondern auch für neue und geänderte Veranstaltungen eingesetzt werden. Im Zuge dieser Neuausrichtung interessierte sich die Klägerin – federführend die Beklagten – für die Veranstaltungsreihen XXXXX und XXXXX, die für Fans der gleichnamigen Serie bzw. Spielfilme konzipiert waren und von der Klägerin in zahlreichen Städten präsentiert werden sollten. Bei den Veranstaltungen sollte u.a. ein Nachbau des XXXXX (XXXXX) bzw. Aufbauten der XXXXX sowie Originalrequisiten der jeweiligen Filme gezeigt werden. Neben den Eintrittsgeldern sollten Umsätze durch Merchandising und Restaurationsbetriebe erzielt werden. Außerdem sollten Sponsoren für die Veranstaltungen gewonnen werden. Der Aufsichtsrat war mit der Aufnahme der Veranstaltungen einverstanden; inwieweit er über Details der Umsetzung informiert wurde, ist streitig.

Zur Umsetzung des Vorhabens erwarb die Klägerin die Rechte an den Veranstaltungen sowie das XXXXX bzw. die Aufbauten der XXXXX. Die Rechte an den Veranstaltungen hatte XXXXX (im Folgenden: XXXXX) für XXXXX bzw. XXXXX (im Folgenden: XXXXX) für XXXXX. Als Vermittler der Lizenz für die Event-Reihe XXXXX traten nacheinander die XXXXX, die XXXXX und die XXXXX mit Sitz XXXXX in Erscheinung, für die jeweils Herr XXXXX auftrat. Die Klägerin, jeweils vertreten durch einen oder beide Beklagte, schloss mit allen XXXXX Verträge und leistete Zahlungen. Unter

anderem beteiligte sie sich an der XXXXX durch stille Beteiligung in Höhe von 10 % und gewährte mit Vertrag vom 03.12.1997 ein partiarisches Darlehen in Höhe von 2,0 Mio. DM. Nachdem sich die XXXXX einen Letter of Intent von XXXXX zur Lizenzvergabe (Anlage L 25) beschafft hatte, trat sie die Rechte mit Vereinbarungen vom 20./24.02.1998 und 11.03.1998 (Anlage L 26, L 27) an die Klägerin ab. Als Vergütung war vereinbart:

- 250.000,00 US-Dollar für die Übertragung
- 250.000,00 US-Dollar für die Vorauszahlung auf künftige Provision
- Reisekostenerstattung
- monatlich 94.500,00 US-Dollar für das XXXXX
- eine Provision von 5 % der Gesamtleistung der örtlichen Veranstaltung, maximal 100.000,00 US-Dollar sowie 15 % der Künstlergage
- Beteiligung an dem Verkauf der Eintrittskarten und Merchandising.

Die Vergütung der XXXXX wurde mit Vertrag vom 17.11.1998 (Anlage L 30) dahin geändert, dass die Firma XXXXX nunmehr erhalten sollte

- Garantiesumme für 5 Events je 470.000,00 US-Dollar, insgesamt 2.350.000,00 US-Dollar unabhängig von der tatsächlichen Durchführung
- eine Vorauszahlung von 2.500.000,00 US-Dollar auf die ersten 15 Events
- eine pauschale Kostenerstattung von monatlich 94.500,00 US-Dollar von Januar bis November 1998
- monatliche Zahlungen von Dezember 1998 bis Ende des XXXXX von monatlich 30.000,00 US-Dollar
- eine Vermittlungspauschale von 100.000,00 US-Dollar
- Anteile an einer Vermittlung der Künstler, am Gewinn, an Souvenirs und Programmheften sowie an Sponsorengeldern.

Die zugrunde liegende Lizenz umfasste 15 Veranstaltungen weltweit außer XXXXX und war bis 31.12.2001 mit Verlängerungsoption bis zum 31.12.2003 befristet. Zum Nachbau des XXXXX fielen Gesamtinvestitionskosten in Höhe

von 32 Mio. DM an. Die Klägerin finanzierte diese im Wege eines Sale-and-Lease-Back-Vertrages mit der Firma XXXXX vom 31.08./15.09.1998 nebst Ergänzungen (Anlage L 9), wonach die Klägerin für die Dauer von 60 Monaten monatliche Leasingraten in Höhe von jeweils 609.408,00 DM zu zahlen hatte. Mit der Autofirma XXXXX schloss die Klägerin am 8./18.09.1998 einen Sponsorenvertrag (Anlage L 59), wonach der Firma XXXXX das Recht eingeräumt wurde, als Sponsor bei mindestens 5 Veranstaltungen der XXXXX aufzutreten. Bei der ersten XXXXX Veranstaltung in XXXXX beteiligte sich XXXXX entsprechend einer Vereinbarung vom gleichen Tag als Sponsor mit einem Betrag von 2 Mio. US-Dollar.

Zur Verwirklichung des Projekts XXXXX trat die Klägerin unter Federführung der Beklagten mit Vertrag vom 16./20.07.1998 (Anlage L 13) in den Lizenzvertrag zwischen der XXXXX und der XXXXX vom 15.07.1998 (Anlage L 12), der eine Laufzeit von Juli 1998 bis September 2002 hatte, ein. Danach war die XXXXX in näher geregeltem Umfang an den Einnahmen der Veranstaltungsreihe zu beteiligen. Nach Ziff. 16 des Lizenzvertrages war eine Mindestgarantiesumme von 2 Mio. US-Dollar zu zahlen. Vertragsgebiet war weltweit mit Ausnahme von XXXXX (XXXXX und XXXXX). Zur Finanzierung des Erwerbs der XXXXX mit einem Kaufpreis von 12 Mio. DM und weiteren Bauteilen von 3 Mio. DM schloss die Klägerin mit der Firma XXXXX einen Leasingvertrag vom 30.10.1998/06.11.1998 nebst Ergänzungen für die Dauer von 36 Monaten (Anlage L 10), der monatliche Leasingraten von jeweils 458.172,00 DM vorsah. Außerdem schloss die Klägerin, vertreten durch die Beklagten mit der XXXXX, vertreten durch Herrn XXXXX, am 15.08.1998 Generalveranstalterverträge (Anlagen L 31, L 32), wonach die Klägerin die Projektverantwortung für die einzelnen Event-Maßnahmen übernahm, der XXXXX zur Vorfinanzierung der Produktionskosten Darlehen zur Verfügung stellte, für die Gewährung der Generalveranstaltungsrechte der XXXXX eine Gebühr von 3 Mio. US-Dollar zahlte und diese an den Einnahmen beteiligte. Weiterhin sollte die Firma

XXXXX eine monatliche pauschalierte Aufwendungserstattung von 20.000,00 US-Dollar ab dem 01.08.1998 erhalten. Nach § 11 des zweiten Vertrages (Anlage L 32) sollte die XXXXX für etwaige Verluste aus allen sich mit der weiteren Vermarktung ergebenden Einnahmen uneingeschränkt einstehen. Sollte nach Abschluss der gesamten Tour und Ausschöpfung aller Rechte insgesamt ein Verlust entstehen, sollte dieser zwischen den Vertragsparteien hälftig geteilt werden (Absätze 5 u. 6). Inwieweit der Aufsichtsrat über die Vertragsschlüsse im Jahr 1998 und die daraus resultierenden Kosten informiert worden ist, ist zwischen den Parteien streitig.

Nach den Vorbereitungen im Jahr 1998 wurden folgende Ausstellungen durchgeführt:

XXXXX	16.12.1998 bis 24.01.1999
XXXXX	05.12.1998 bis 02.01.1999
XXXXX	16.04.1999 bis 06.06.1998
XXXXX	29.06.1999 bis 15.08.1999
XXXXX	14.08.1999 bis 03.10.1999
XXXXX	06.12.1999 bis 08.02.2000.

Alle Veranstaltungen endeten mit Verlusten, über deren Höhe und Bewertung die Parteien streiten. Die prognostizierte Besucherzahl wurde bei allen Veranstaltungen unterschritten, besonders stark bei der Veranstaltung in XXXXX, wo statt prognostizierter 470.000 Besucher nur 50.000, davon nur 25.000 zahlende Besucher kamen. Nach der Veranstaltung XXXXX XXXXX beteiligte sich die Autofirma XXXXX an den weiteren Veranstaltungen nicht mehr als Sponsor. Andere Sponsoren konnten nicht in nennenswertem Umfang gewonnen werden.

Nach Beginn der Veranstaltungsreihen wurden noch folgende Verträge geschlossen: Alsbald nach Abschluss der XXXXX Ausstellung in XXXXX

vereinbarten die Klägerin, vertreten durch die Beklagten und die Firma XXXXX am 01.02.1999 (Anlage L 35), dass XXXXX 50 % der Verluste aus dem Event in XXXXX übernahm. Die Beklagten mieteten im Namen der Klägerin mit Vertrag vom Mai 1999 (Anlage L 40) für die Event-Reihe XXXXX Flugsimulatoren für 60 Monate zu einem monatlichen Mietzins von jeweils 28.000,00 DM sowie Wartungskosten von 8.500,00 DM je Monat an. Mit Vertrag vom 17.08.1999 (Anlage L 41) vereinbarten sie für die Veranstaltungsreihe XXXXX mit der XXXXX eine Änderung der Vergütung gemäß Vertrag vom 17.11.1998. Dabei gingen die Vertragsparteien davon aus, dass der XXXXX bei Durchführung aller vorgesehenen Events an Vermittlungsgebühren, Kostenpauschale und sonstigen Vergütungen insgesamt 10 Mio. US-Dollar zustand. Dieser Betrag wurde auf eine Abfindung in Höhe von 8.246.000,00 US-Dollar ermäßigt, auf die die Klägerin nach Abzug von Vorauszahlungen und aufrechenbaren Forderungen noch 1.498.932,91 US-Dollar zahlen sollte und zahlte.

Die Veranstaltungsreihen wurden u.a. wie folgt im Aufsichtsrat behandelt: In der Aufsichtsratssitzung vom 26.01.1999 wurde über die beiden bis dahin durchgeführten Veranstaltungen, insbesondere XXXXX XXXXX kontrovers diskutiert. Die Beklagten berichteten u.a. über inhaltliche Probleme der Ausstellung, eine Besucherzahl von 170.000 Besuchern, die hinter der geplanten Zahl von 200.000 Besuchern zurückgeblieben war, Vorlaufkosten für Probeaufbau von ca. 1 Mio. DM und einen dadurch bedingten Verlust von ca. 2 bis 2,5 Mio. DM. Zur Ausstellung XXXXX trugen sie u.a. vor, dass 95.000 Besucher anstelle der geplanten 100.000 Besucher gekommen seien und der Veranstaltungsort unglücklich gewählt sei. In der anschließenden Diskussion fragten Aufsichtsratmitglieder u.a. nach Wirtschaftlichkeitsberechnungen. Hierüber sollte in der nächsten Sitzung am 18.03.1999 gesprochen werden. Wegen der weiteren Einzelheiten wird auf das Protokoll der Aufsichtsratssitzung (Anlage L 38 a) verwiesen. In der Sitzung am 18.03.1999 referierte der Vorstand der XXXXX Herr XXXXX über Überlegungen zur Neustrukturierung der Klägerin und beschrieb dabei als

eine der drei Kernkompetenzen das Service- und Event-Geschäft. Der als Tagesordnungspunkt 5.2 vorgesehene Sachstandsbericht zu XXXXX und XXXXX wurde vorgetragen, aber nicht behandelt. Die Beklagten bezifferten den Verlust bei XXXXX XXXXX auf 1.955.841,75 DM und bei XXXXX XXXXX auf 1.871.592,30 DM. In Aufsichtsratssitzungen am 12.05. und 19.07.1999 wurde die Gründung einer Tochtergesellschaft u.a. zur Durchführung von Events wie XXXXX und XXXXX besprochen.

In der Aufsichtsratssitzung vom 12.08.1999 befasste sich der Aufsichtsrat u.a. mit dem Jahresabschluss und dem Lagebericht. Zum Event-Geschäft berichtete der Beklagte zu 2., es sei vorgesehen, nach Ablauf der XXXXX Tournee und der XXXXX Tournee einen Überschuss in Höhe von insgesamt 6,0 Mio. DM zu erwirtschaften. Dem ausgewiesenen Verlust in Düsseldorf in Höhe von rund 2 Mio. DM stünden Standbauaufträge in gleicher Größenordnung gegenüber. In XXXXX werde XXXXX im Rahmen der Milleniumsveranstaltungen durchgeführt. Seitens XXXXX liege die Zusage vor, auch die Rechte für die Durchführung in XXXXX zu erhalten. Das Aufsichtsratsmitglied XXXXX regte angesichts des Gesamtvolumens von 33 Mio. für die beiden Veranstaltungen an, künftig die entsprechenden Verträge in den Aufsichtsrat einzubringen; gleichzeitig begrüßte er das Engagement in diesen neuen und risikoreichen Markt, „um Präsenz für die Messe XXXXX zu signalisieren.„ Der Aufsichtsrat empfahl der Gesellschafterversammlung, den Jahresabschluss festzustellen und die Geschäftsführer für das Geschäftsjahr 1998 zu entlasten. Im Jahresabschluss für 1998 waren als Kosten der Veranstaltungen XXXXX und XXXXX die von den Beklagten im Jahr 1998 abgeschlossenen Verträge aufgeführt. Wegen der weiteren Einzelheiten zu den Aufsichtsratssitzungen wird auf die zu den Akten gereichten Protokolle (Anlagen L 38 b – d, L 71 a ff.) Bezug genommen. Der Jahreabschluss wurde entsprechend der Empfehlung des Aufsichtsrats festgestellt und die Geschäftsführer entlastet.

Im Dezember 1999 wurden die Beklagten als Geschäftsführer der Klägerin abberufen; die Anstellungsverträge wurden mit Vereinbarungen vom 22. bzw. 23.12.1999 gegen Zahlung einer Abfindung aufgehoben. Die neue Geschäftsführung sagte nach der Veranstaltung XXXXX XXXXX die weiteren Veranstaltungen ab. Die Klägerin beziffert nach einer Sonderprüfung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft XXXXX (Anlage L 2) die Verluste aus der Beendigung der Events auf 72,5 Mio. DM und aus dem operativen Ergebnis der durchgeführten Events auf 47,5 Mio. DM, so dass ihr aus den Event-Reihen ein Gesamtverlust von 120 Mio. DM entstanden sein soll. Die Aufbauten für die XXXXX Ausstellung und für die XXXXX Ausstellung verkaufte sie mit Verträgen vom 7. Februar 2001 und 15. Oktober 2001 (Anlagen L 77, L 78) zum Preis von 150.000,00 DM bzw. 3 Mio. DM, jeweils netto, an die XXXXX bzw. XXXXX weiter, nachdem sie die Aufbauten von der Leasinggesellschaft XXXXX zurückgekauft hatte.

Die Klägerin nimmt die Beklagten in Höhe eines Teilbetrages von 8 Mio. € eines auf 10.787.820,71 € bezifferten Gesamtschadens auf Schadenersatz wegen folgender Pflichtverletzungen im Jahr 1999 in Anspruch:

> Die Beklagten hätten es unterlassen, dem Aufsichtsrat in der Klausursitzung am 18.03.1999 oder einer von ihnen einzuberufenden Sondersitzung im März 1999 (hilfsweise in den Sitzungen am 12.05.1999, äußerst hilfsweise am 12.08.1999) den sofortigen Abbruch beider Event-Reihen vorzuschlagen unter detaillierter Berichterstattung über den bisherigen Verlauf der Vorbereitung und Durchführung der Events und unter detaillierter Darlegung der zu dem genannten Zeitpunkt aufgetretenen und absehbaren Verluste aus durchgeführten oder noch geplanten Veranstaltungen (Schaden durch den Nichtabbruch der Events: 8.319.717,44 €, von dem im Rahmen der Klage ein Betrag von 5.331.896,73 € verlangt wird, wegen dessen Zusammensetzung und der Reihenfolge der Geltendmachung und der

ergänzenden hilfsweisen Geltendmachung auf Seite 50 ff. der Klageschrift verwiesen wird),

hilfsweise: die Beklagten hätten es unterlassen, dem Aufsichtsrat in der Klausursitzung am 18.03.1999 oder in einer Sondersitzung im März 1999 (hilfsweise in den Sitzungen am 12.05.1999 oder 12.08.1999) detailliert über den bisherigen Gang der Vorbereitung und Durchführung der beiden Event-Reihen und die zu dem genannten Zeitpunkt absehbaren Verluste aus den bereits durchgeführten oder noch geplanten Event Veranstaltungen zu berichten, was zu einem Beschluss des Aufsichtsrats geführt hätte, beide Event-Reihen abzubrechen.

Der Abschluss des Mietvertrages über die Anmietung von Flugsimulatoren im Mai 1999 (Schaden: 997.868,68 €) sowie der Änderungsvereinbarung vom 17.08.1999 mit der XXXXX (Schaden: 1.424.602,30 €) sei im Hinblick auf die Situation unvertretbar gewesen und habe die Klägerin mit weiteren Kosten belastet.

Die Beklagten hätten entgegen eines Warnhinweises des Controllings bei XXXXX XXXXX für das Merchandising durch die Fa. XXXXX statt der 20 %-igen Umsatzbeteiligung eine Festpreisvergütung vereinbart, was zu Mehrkosten geführt habe (Schaden: 45.632,29 €).

Entgegen eines Warnhinweises des Controllings hätten die Beklagten bei XXXXX XXXXX das Merchandising durch die Firma XXXXX durchführen lassen anstatt durch eigenes Personal, wodurch weitere Mehrkosten entstanden seien (Schaden: 92.032,54 €, der hilfsweise geltend gemacht wird).

Zu diesen Vorwürfen macht die Klägerin u.a. geltend:

Die Beklagten hätten bei sorgfältiger Einschätzung der Erfolgsaussichten der beiden Event-Reihen nach dem Kenntnisstand im März 1999 und der „Hypotheken„ (der durch die Leasingkosten, die Lizenzverträge und die Verträge mit der XXXXX und der XXXXX verursachten Kosten sowie der Unzuverlässigkeit des Herrn XXXXX) spätestens am 18.03.1999 erkennen müssen, dass nur ein unverzüglicher Abbruch noch weitergehenden Schaden vermeiden konnte. Statt dessen hätten sie die Klägerin mit weiteren Kosten belastet und die Events an Orten durchgeführt, an denen ein hoher finanzieller Verlust zu erwarten gewesen sei. Bei Nachforschungen zu Herrn XXXXX hätten die Beklagten erkennen müssen, dass er Geschäftspartner wiederholt und erheblich geschädigt habe. Die Höhe der Vergütung der XXXXX und der XXXXX sei völlig unverhältnismäßig gewesen. Die Beklagten hätten von Januar bis März 1999 keine verlässliche Risikoberechnung durchgeführt und die Veranstaltungen weiterlaufen lassen, ohne die Risiken konkret zu berechnen und abzuschätzen und ohne die Einsparungen bei einem Abbruch zu berechnen. Selbst bei Herausrechnung der Lizenzgebühren und bei Annahme realistischer Besucherzahlen hätte mit Verlusten gerechnet werden müssen. Die Beklagten hätten prüfen müssen, ob in Verhandlungen mit Leasinggeber, Lizenzgebern und XXXXX unter Verwertung der Aufbauten eine Minderung der Ohnehin-Kosten hätte erzielt werden können und diese mit den realistischerweise zu erwartenden Ergebnissen vergleichen müssen.

Im März 1999 sei klar gewesen, dass keine realistische Chance bestanden habe, die in der Vergangenheit angefallenen Kosten durch Gewinne teilweise hereinzuholen. Es habe vielmehr mit erheblichen weiteren Verlusten gerechnet werden müssen. Angesichts der eingetretenen bzw. zu erwartenden Verluste sowie der Fixkosten, die bei jeder Veranstaltung hätten verdient werden müssen, sei die Entscheidung zwingend gewesen, die Event-Reihen am 18.03.1999 abzubrechen. Nach dem Kenntnisstand am 18.03.1999 habe der eingetretene oder zu erwartende Verlust aus den

Events 22,5 Mio. DM betragen. Bei den Prognosen für die noch nicht durchgeführten Veranstaltungen seien die Leasing- und Lizenzkosten einzurechnen. Im Rahmen der Prognosen sei nämlich aus Sicht des Kaufmanns zu berücksichtigen, welche Kosten bereits entstanden seien oder auf der Grundlage von Vereinbarungen in der Vergangenheit entstehen würden. Solche Vorlaufkosten müssten auf die in Aussicht genommenen Events verteilt werden.

Bei der Veranstaltung XXXXX XXXXX sei unter Berücksichtigung dieser Kriterien ein Verlust von ca. 4 Mio. DM erwirtschaftet worden. Die hälftige Verlustübernahme durch die XXXXX in der Vereinbarung vom 01.02.1999 sei wertlos gewesen. Da die XXXXX vermögenslos gewesen sei, seien nämlich zur buchmäßigen Behandlung dieses Verlust aufgrund des Vertrages vom 17.08.1999 Verrechnungen mit Scheinforderungen vorgenommen worden, was die Beklagten bei sorgfältiger Prüfung hätten erkennen können. Die Vereinbarung habe allein der günstigeren Außendarstellung dienen sollen, indem die Verluste auf die Hälfte reduziert worden seien. Tatsächlich habe die Klägerin die Verluste allein getragen.

Bei der Veranstaltung XXXXX XXXXX seien nach einem Budget vom 05.07.99 Verluste in Höhe von 7.835.063,98 DM eingetreten. Das Budget vom 25.03.1999 sei von einem Verlust von 5.704.716,81 DM ausgegangen. Nach einem Budget vom 25.03.1999 habe der erwartete Verlust bei dem Event XXXXX XXXXX 1.660.330,02 DM und nach einem revidierten Budget vom 26.03.1999 2.514.280,88 DM betragen. Tatsächlich sei ein Verlust von 6.385.860,24 DM mit und 2.328.000,00 € ohne Leasingkosten angefallen. Die prognostizierte Besucherzahl von 165.000 sei überhöht gewesen; unstreitig seien tatsächlich lediglich 24.750 Personen erschienen. Bei der Veranstaltung XXXXX XXXXX sei ein Verlust in Höhe von mindestens 1 Mio. DM zu erwarten gewesen; der tatsächliche Verlust habe 2.320.402,58 DM ohne Leasingkosten betragen. Die Veranstaltung XXXXX XXXXX sei ohne Leasingkosten mit einem Verlust von 7.968.295,80 DM abgeschlossen

worden. Am 18.03.1999 sei mindestens ein Verlust wie bei der Veranstaltung XXXXX XXXXX zu erwarten gewesen. Bereits damals sei klar gewesen, dass die Besucherprognose angesichts der Ergebnisse in XXXXX, XXXXX, XXXXX und XXXX sowie der Skepsis von Geschäftspartnern in XXXXX nicht habe aufrechterhalten werden können.

Die Beklagten hätten den Aufsichtsrat nicht ordnungsgemäß über die Event-Reihen unterrichtet und damit eine Abbruchentscheidung des Aufsichtsrats verhindert. Sie hätten den Aufsichtsrat über die eingetretenen und zu erwartenden Verluste spätestens am 18.03.1999 informieren müssen. Die Informationspflicht habe sich auch aus § 5 Abs. 5 der Satzung ergeben, wonach ein Nachtrag zum Wirtschaftsplan vorzulegen sei, wenn sich der Jahresüberschuss um mehr als 10 % bzw. 3 Mio. DM verschlechtere. Diese Voraussetzungen hätten am 18.03.1999 vorgelegen, weil der Wirtschaftsplan 1999 aus den Events einen Überschuss von 1,9 Mio. DM aufgewiesen habe, während mit einem Verlust von 22,5 Mio. DM zu rechnen gewesen sei. Statt dessen hätten die Beklagten in der Klausursitzung am 18.03.1999 eine Bilanzprognose vorgelegt, nach der für 1999 ein negativer Überschuss von 2.222.433,00 DM für beide Veranstaltungsreihen und ab 2000 positive Überschüsse prognostiziert worden sei. In der vorangegangenen Aufsichtsratssitzung vom 26.01.1999 sei es ausschließlich um die Bewertung der XXXXX Veranstaltung in XXXXX gegangen. Auch hier hätten die Beklagten nicht über die Lasten und Vorlaufkosten informiert, sondern nur Kosten durch den Probeaufbau als Vorlaufkosten angegeben.

Die Beklagten hätten den Aufsichtsrat auch vorher unvollständig und unrichtig unterrichtet. Ihm hätten die Vorbelastungen, die fehlende wirtschaftlich-technische Gesamtplanung sowie die Prognose der Wirtschaftlichkeit vorgelegt werden müssen. Statt dessen sei in der ersten Aufsichtsratssitzung, in der der Aufsichtsrat mit den Events befasst worden sei, lediglich die Genehmigung für ein partiarisches Darlehen von 2 Mio. DM erbeten worden. Später sei nur von Kosten von 15 Mio. DM gesprochen, die

in Höhe von 13,0 Mio. DM von anderen aufgebracht werden sollten. Die Verträge mit den verschienenen XXXXX-Firmen sowie die weiteren Kosten und Zahlungen hätten die Beklagten nicht mitgeteilt. Auch der Jahresbericht für 1998, der Gegenstand der Sitzung vom 12.08.1999 gewesen sei, habe Beschönigungen aufgewiesen, u.a., dass sich die XXXXX zur Hälfte am Verlust in XXXXX zu beteiligen habe. Tatsächlich habe die Klägerin den Verlust voll zu tragen gehabt. Die Quartalsberichterstattung im Jahr 1998 und 1999 sei unzureichend gewesen. Die bekannten Verluste seien nicht erwähnt worden. Bei zutreffender Information hätten der Aufsichtsrat und die Gesellschafter im März 1999 einen Abbruch der Event-Reihen beschlossen. Die Beklagten hätten auch die übrigen Geschäftsführer unzureichend informiert und entweder keine Angaben zu den Veranstaltungsreihen gemacht, das Thema verschoben oder nur zu Randfragen informiert.

Zu den weiteren Schadenspositionen trägt die Klägerin vor: Die Anmietung von Flugsimulatoren im Mai 1999 sei sorgfaltswidrig gewesen, da die Beklagten die Events am 18.03.1999 hätten abbrechen müssen. Außerdem hätten sie angesichts der im Mai 1999 erkennbaren Lage keinen Vertrag für die Dauer von 60 Monaten, der die Laufzeit des Lizenzvertrages überschritten habe, abschließen dürfen. Die Neuregelung der Vergütung der XXXXX mit Vertrag vom 17.08.1999 sei ebenfalls sorgfaltswidrig gewesen. Dieser Vertrag habe dazu gedient, überhängende Vorauszahlungen der Klägerin mit gesteigerten Ansprüchen der XXXXX aufzurechnen und der XXXXX eine weitere Vorauszahlung von 1.498.932,91 US-Dollar zuzuwenden. Zu dieser Vereinbarung wäre es bei Abbruch der Veranstaltungsreihe nicht gekommen. Darüber hinaus hätten die Beklagten zum Nachteil der Klägerin die Vergütung der XXXXX für die 14 damals noch ausstehenden Veranstaltungen anerkannt und damit der Klägerin Kosten auferlegt, die über die Garantiesumme der früheren Verträge hinausgegangen seien, obwohl sie hierzu nicht verpflichtet gewesen seien. Die Parteien hätten schon damals ins Auge gefasst, dass nicht alle 15 Star Trek Events durchgeführt würden. Für die Veranstaltung XXXXX XXXXX

habe die Klägerin die Vergütung der Firma XXXXX die das Merchandising übernommen habe, sorgfaltswidrig erhöht. Nach dem ursprünglichen Vertrag habe die XXXXX eine Umsatzbeteiligung von 20 % bei den Merchandising-Umsätzen verlangen können, woraus sich Ansprüche in Höhe von 79.257,44 DM ergeben hätten. Die Beklagten hätten diese Vereinbarung geändert und eine umsatzunabhängige Vergütung von 699.515,04 DM zugesagt. Diese Kosten wären bei Stornierung der Veranstaltung nicht angefallen. Die Kosten für das Merchandising bei XXXXX XXXXX durch XXXXX wäre bei Stornierung dieser Veranstaltung ebenfalls nicht angefallen. Darüber hinaus wären bei Durchführung des Merchandising mit Personal der Klägerin und der XXXXX anstelle der Firma XXXXX 180.000,00 DM eingespart worden.

Die gesamte Vorgehensweise der Beklagten sei pflichtwidrig gewesen. Die Event-Reihen seien auch nicht vom Gesellschaftszweck gedeckt gewesen. Ein ordnungsgemäßes Risikomanagement habe gefehlt. Die Besucherzahlen seien nicht realistisch ermittelt worden. Ausstiegsszenarien seien nicht durchgespielt worden.

Die Klägerin beantragt,

1.
die Beklagten als Gesamtschuldner zu verurteilen, an sie 8.000.000 € nebst Zinsen in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz ab Zustellung der Klageschrift (21. u. 22.01.2004) zu zahlen;

2.
festzustellen, dass die Beklagten gesamtschuldnerisch verpflichtet sind, auf die klägerseits verauslagten Gerichtskosten Zinsen in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem

Basiszinssatz über die Zeit von dem Eingang der eingezahlten Gerichtskosten bis zum Eingang eines Kostenfestsetzungsantrages nach Maßgabe der auszuurteilenden Kostenquote zu bezahlen.

Die Beklagten beantragen,

die Klage abzuweisen.

Die Beklagten tragen vor, aus der Sicht ex ante sei im Jahr 1999 kein Abbruch der Veranstaltungsreihen geboten gewesen. Bei dem Event-Geschäft habe es sich um eine Investition in eine globale Strategie gehandelt. Die Verluste seien Anlaufverluste, die in Kauf zu nehmen gewesen seien.

Nach der Lage im März 1999 habe kein Grund bestanden, die Event-Reihen abzubrechen. In Umsetzung der Grundsatzentscheidung, künftig Events durchzuführen, hätten die Beklagten im Namen der Klägerin langfristige Lizenz-, Leasing- und Mietverträge geschlossen, deren Kosten von ca. 47. Mio. DM unabhängig davon anfielen, ob die Events durchgeführt würden oder nicht. Je höher die Anfangsinvestition sei, desto eher entscheide sich die Unternehmensleitung für die Fortsetzung, weil bei einem Abbruch alle bisherigen Investitionen verloren seien. Eine Abbruchentscheidung sei strategisch unvertretbar gewesen, weil der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 18.03.1999 das Event-Geschäft als künftige Kernkompetenz der Klägerin beschrieben habe. Diese wäre vernichtet worden, wenn die Beklagten für die Klägerin die Events alsbald nach dem Beginn abgebrochen hätten. Es habe ein erhebliches Optimierungspotential hinsichtlich der Kosten der Einzel-Events bestanden.

Die entstandenen Verluste und die vorliegenden Prognosen hätten einen Abbruch der Veranstaltungsreihen nicht gerechtfertigt. Da die Kosten der

Leasingverträge sowie die Mindestlizenzgebühren durch den Abbruch der Veranstaltungsreihen nicht hätten verringert werden können, sei es gerechtfertigt gewesen, die Event-Reihen durchzuführen, soweit zu erwarten gewesen sei, dass die Erlöse die durch die konkrete Veranstaltung verursachten Kosten auch nur geringfügig überschritten. Die Prognosen seien daher um die Leasinggebühren sowie die Lizenzkosten bis zur Erreichung der Mindestgarantiesumme zu bereinigen. Nach Abzug dieser Beträge und Bereinigung der Ergebnisse von Sondereinflüssen hätten die Beklagten bei den im Jahr 1999 geplanten Events nicht mit Verlusten rechnen müssen. Die Besucherzahlen hätten sie mit sachverständiger Hilfe ermittelt. Außerdem seien Sponsorengelder zugesagt gewesen.

Das bereinigte Ergebnis der Ausstellung XXXXX XXXXX sei ein Gewinn von 573.740,93 DM gewesen. XXXXX XXXXX sei nicht repräsentativ für die Folgeveranstaltungen gewesen, da die Veranstaltungen von Sondereinflüssen wie zeitlicher Druck, ungünstiger Veranstaltungsort und begrenzte Hallenkapazität dominiert gewesen sei. Bei der Veranstaltung XXXXX XXXXX sei ein Verlust einschließlich Leasingkosten von ca. 2,5 Mio. DM eingetreten. Bei Herausrechnung der Leasing- und Lizenzkosten sowie Bereinigung von Sondereinflüssen sei ein Gesamtgewinn von 3.819.134,00 DM entstanden. Nach den beiden ersten Events sei bei zukünftigen Events mit Kosteneinsparungen infolge von Optimierungsmaßnahmen zu rechnen gewesen. Für das Event XXXXX XXXXX sei bereinigt ein Gewinn von 833.000,00 DM zu prognostizieren gewesen. Der bereinigte prognostizierte Gewinn für die Veranstaltung XXXXX XXXXX habe zwischen 891.000,00 DM und 1.173.000,00 DM betragen. Als Sondereinflüsse, die bei den Prognosen herauszurechnen gewesen seien, seien insbesondere Kosten für den Kauf der Ton- und Lichtanlage, Installationskosten, teure Transportkosten sowie die Kosten, um die Aufbauten transportfertig zu verpacken, angefallen. Für die Veranstaltung XXXXX XXXXX hätten die Beklagten mehrere Marktanalysen eingeholt, die günstige Ergebnisse prognostiziert hätten. Hierauf hätten sie sich verlassen dürfen. Die Fortsetzung der Event-Reihen

im Jahr 1999 sei durch ihre Entlastung in der Sitzung vom 12.08.1999 gebilligt worden.

Der Aufsichtsrat sei ordnungsgemäß unterrichtet worden. Er sei selbst am 12.08.1999, als der Jahresabschluss bekannt gewesen sei, nicht von einer Verletzung der Berichtspflicht ausgegangen. Über die Verluste der durchgeführten Events sei der Aufsichtsrat bereits im Januar 1999 informiert worden. Der Aufsichtsrat sei bei der Sitzung vom 26.01.1999 über Verluste von XXXXX XXXXX und XXXXX XXXXX in Höhe von 1,87 Mio. und 2 bis 2,5 Mio. DM unterrichtet worden, ohne den Abbruch zu verlangen. Der Aufsichtsrat hätte nicht entschieden die Event-Reihen abzubrechen, solange die vorhandenen Daten und Zukunftsprognosen eine Chance eröffneten, dass sich die Anfangsinvestitionen teilweise amortisieren konnten. In Anbetracht der Vorlaufinvestitionen hätte sich der Aufsichtsrat vielmehr dafür entschieden, zumindest die bereits fest geplanten zwei bis drei weiteren Veranstaltungen der jeweiligen Reihe auszuführen, um dann eine halbwegs gesicherte Zukunftsprognose abgeben zu können. Allen Beteiligten sei bewusst gewesen, dass in einer Phase des Aufbaus des Event-Geschäfts keine Gewinne zu erwarten gewesen seien; in der Aufsichtsratssitzung vom 12.05.1999 sei darauf hingewiesen worden, dass der Aufbau erhebliche Investitionen in Personal, Know how und Einrichtungen erfordert habe, ähnlich in der Aufsichtsratssitzung vom 16.09.1999. In den Geschäftsführersitzungen seien alle Informationen zu den Events offengelegt, diskutiert und entschieden worden.

Seit Juli/August 1999 hätten die Beklagten Gespräche über die Durchführung weiterer XXXXX Events in XXXXX und XXXXX geführt. Die örtlichen Veranstalter hätten die Bereitschaft erklärt, das wirtschaftliche Risiko der Durchführung zu tragen. Seit Anfang Juli 1999 hätte die Zusage von XXXXX vorgelegen, dass die Klägerin die Rechte für XXXXX erhalten werde. Außerdem habe ein Interesse mehrerer südamerikanischer Messestädte bestanden. Nachdem die Zahlen für die Veranstaltung XXXXX

XXXXX im Oktober 1999 einen Verlust ausgewiesen hätten, hätte die Geschäftsführung überlegt, die Exponate wegen der hohen Auf- und Abbaukosten nicht mehr kurzfristig in Event-Form auszustellen, sondern Themenparks zur Verfügung zu stellen, womit die Relation zwischen Auf- und Abbaukosten und Gesamtstandzeit so gewesen wäre, dass ein Gewinn möglich sei.

Die Anmietung der Flugsimulatoren sei geboten gewesen. Wegen der Kritik am fehlenden Fluggefühl bei der Veranstaltung XXXXX XXXXX sei es zwingend erforderlich gewesen, Flugsimulatoren in ausreichender Zahl in das Gesamtevent einzubeziehen. Nach Verhandlungen von Februar 1999 bis Mai 1999 hätten die Beklagten den Miet- und Wartungsvertrag abgeschlossen, damit die Geräte pünktlich zur Veranstaltung XXXXX XXXXX einsatzfähig gewesen seien. Hierdurch habe die Kundenzufriedenheit deutlich gesteigert werden können. Der Vermieter habe sich geweigert, einen Vertrag mit kürzerer Laufzeit abzuschließen. Durch den Vertrag mit der XXXXX vom 17.08.1999 hätten die Kosten reduziert werden sollen. Die XXXXX sei zu einer Reduktion der Zahlungen nur bereit gewesen, wenn 15 Event-Veranstaltungen zugrunde gelegt würden. Da XXXXX im Juli 1999 die Gewährung der Rechte für XXXXX und XXXXX zugesagt habe, hätten die Beklagten von insgesamt 15 Veranstaltungen ausgehen können. Ein vorzeitiger Abbruch der Event-Reihen sei im August 1999 nicht mehr in Betracht gekommen. Die der XXXXX damit zustehende Gesamtvergütung von 10 Mio. US-Dollar sei durch eine Einmalzahlung von 8.246.000,00 US-Dollar abgegolten worden, so dass eine Ersparnis von 1,75 Mio. US-Dollar erzielt worden sei. Der Vortrag zur Erhöhung der Vergütungen der XXXXX für XXXXX XXXXX sei für die Beklagten nicht nachvollziehbar. Durch die Durchführung des Merchandising bei XXXXX XXXXX durch die XXXXX seien keine Mehrkosten angefallen. Die in der Vergleichsrechnung zugrunde gelegten Leistungen der Klägerin bzw. der Messe XXXXX XXXXX seien geringer gewesen als die von der XXXXX angebotenen Leistungen.

Vorgänge vor 1999 seien verjährt.

Wegen der weiteren Einzelheiten des Sach- und Streitstandes, insbesondere der Berechnung der von den Parteien jeweils zugrunde gelegten Prognosen und der Schäden wird auf die gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen, insbesondere die Klageschrift sowie die Klageerwiderung verwiesen.

Entscheidungsgründe:

Die Klage ist unbegründet.

Die Klägerin hat keinen Schadenersatzanspruch gegen die Beklagten als ihre ehemaligen Geschäftsführer wegen Verletzung von Sorgfaltspflichten bei der Geschäftsführung gemäß § 43 Abs. 2 GmbH-Gesetz.

Gegenstand des Rechtsstreits sind allein die in der Klageschrift aufgeführten Vorgänge im Jahr 1999, insbesondere der Nichtabbruch der Event-Reihen, die – angeblich – mangelhafte Unterrichtung des Aufsichtsrats sowie der Abschluss bzw. die Änderung der erwähnten Verträge. Nicht zu prüfen ist daher, ob die strategische Grundsatzentscheidung, die Event-Reihen durchzuführen, die bis Ende 1998 zu ihrer Umsetzung abgeschlossenen Verträge sowie die Vorbereitung der Vertragschlüsse, z.B. Untersuchungen über die Wirtschaftlichkeit der geplanten Veranstaltungen pflichtgemäß war. Bei den zum Gegenstand der Klage gemachten Vorfällen fällt den Beklagten keine Pflichtverletzung zur Last.

Gemäß § 43 Abs. 2 GmbH-Gesetz hat die Gesellschaft einen Schadenersatzanspruch gegen ihren Geschäftsführer, wenn er seine Verpflichtung verletzt, in den Angelegenheiten der Gesellschaft die Sorgfalt

eines ordentlichen Kaufmanns anzuwenden. Von einer Verletzung der Sorgfaltspflicht sind Fehlschläge und Irrtümer abzugrenzen, die personalpolitische Konsequenzen rechtfertigen, aber wegen des unverzichtbaren weiten unternehmerischen Spielraums keine Haftung der Geschäftsführer begründen (vgl. Hüffer, Aktiengesetz, 6. Aufl. 2004, § 93 Rdn. 13a). Die Geschäftsführer müssen nicht schlechterdings für jeden schädigenden Erfolg ihres Handelns eintreten; vielmehr haften sie nur dann, wenn sie nicht mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsleiters vorgegangen sind. Gewagte Geschäfte sind dann sorgfaltswidrig, wenn das erlaubte Risiko überschritten ist. Bei der Beurteilung ist zu berücksichtigen, dass der Geschäftsleitung bei der Leitung der Geschäfte des Unternehmens ein weiter Handlungsspielraum zugebilligt werden muss, ohne den eine unternehmerische Tätigkeit schlechterdings nicht denkbar ist. Dazu gehört neben dem bewussten Eingehen geschäftlicher Risiken grundsätzlich auch die Gefahr von Fehlbeurteilungen und Fehleinschätzungen, der jeder Unternehmensleiter, mag er auch noch so verantwortungsbewusst handeln, ausgesetzt ist. Eine Schadenersatzpflicht kommt erst in Betracht, wenn die Grenzen, in denen ein von Verantwortungsbewusstsein getragenes, ausschließlich am Unternehmenswohl orientiertes, auf sorgfältiger Ermittlung der Entscheidungsgrundlagen beruhendes unternehmerisches Handeln deutlich überschritten worden ist, die Bereitschaft, unternehmerische Risiken einzugehen, in unverantwortlicher Weise überspannt worden ist oder das Verhalten des Geschäftsleiters aus anderen Gründen als pflichtwidrig gelten müssen (BGHZ 135, 244 ff., Jurisausdruck Rdn. 22).

Die Beklagten haben den ihnen nach den vorstehenden Grundsätzen eingeräumten Beurteilungsspielraum bei den Vorgängen im Jahr 1999, die Gegenstand der Klage sind, nicht überschritten, denn zu den maßgeblichen Zeitpunkten mussten sie – anders als es im Dezember 1999 der Fall gewesen sein mag – noch nicht davon ausgehen, dass bei der Durchführung der einzelnen Veranstaltungen nicht einmal die durch die konkrete Veranstaltung verursachten Kosten erwirtschaftet und erst recht kein Gewinn

verdient werden konnte. Die Beklagten durften die Verluste vielmehr als Anlaufverluste werten, die durch Optimierungen zur Vergrößerung der Zuschauerresonanz und zu Einsparungen bei den Kosten künftiger Events zu vermeiden waren und künftige Events in die Gewinnzone kommen würden. Im Einzelnen:

A. Nichtabbruch der Event-Reihen am 18.03., 12.05. oder 12.08.1999

Der Nichtabbruch der Events zu den fraglichen Zeitpunkten bzw. der unterbliebene Vorschlag an den Aufsichtsrat in diesen Sitzungen, die Event-Reihen abzubrechen, hielt sich innerhalb des den beklagten Geschäftsführern eingeräumten unternehmerischen Ermessens.

Grundsätzlich bestand, nachdem die bis zu den vorgenannten Zeitpunkten durchgeführten Veranstaltungen keinen Gewinn erzielt hatten, die Alternative, die Reihen fortzusetzen oder zu beenden. Bei ihrer Entscheidung hatten die Beklagten die Verluste, die bei einem Abbruch der Veranstaltungsreihe mit Sicherheit entstehen würden, der Gefahr weiterer Verluste aus den künftig durchgeführten Veranstaltungen gegenüber zu stellen und zu gewichten. Soweit für die künftigen Veranstaltungen Verluste prognostiziert waren, war zu prüfen, ob diese Verluste durch eine Optimierung der Veranstaltung oder nur durch einen Abbruch zu vermeiden waren. Zumindest bis Ende August 1999 durften die Beklagten noch davon ausgehen, dass die Veranstaltungen langfristig zumindest kostendeckend waren und die Verluste bei Fortführung damit geringer waren als bei einem sofortigen Abbruch.

I.

Bei der Handlungsalternative Abbruch der Veranstaltungsreihen mussten infolge der zur Durchführung der Event-Reihen bis Ende 1998 abgeschlossenen langfristigen Verträge zwangsläufig erhebliche Verluste

anfallen, weil die Leasingverträge – wie bei diesem Vertragstyp üblich – nicht kündbar waren und in den Lizenzverträgen erhebliche Mindestzahlungen vorgesehen waren. Diese Kosten fielen unabhängig davon an, ob die Event-Reihen weiter durchgeführt wurden. In dem von der Klägerin vorgelegten Sonderprüfungsbericht der XXXXX vom 14.01.2000 (Anlage L 2) wurden diese und andere bereits angefallene Kosten mit 72,504 Mio. DM angegeben (Seite 21 des Prüfungsberichts).

Es war nicht zu erwarten, dass diese Kosten bei einem Ausstieg erheblich gesenkt werden konnten. Die Vertragspartner waren zu einem Entgegenkommen nicht verpflichtet. Wurden die Event-Reihen abgebrochen, weil nicht einmal kostendeckende Einnahmen zu erwarten waren, konnte nicht mit einem nennenswerten Interesse anderer Investoren an der Verwertung der Aufbauten und damit nicht mit nennenswerten Erlösen aus der Verwertung gerechnet werden. Dementsprechend hat die Klägerin nach eigenen Angaben aus der Auflösung des Leasingvertrages eine Verringerung der Ohnehin-Kosten in Höhe von 4.196.154,45 DM erreicht, die angesichts der auf 72 Mio. DM bezifferten Verluste eher gering ist. Hinzu kommt, dass die Ersparnis nach dem unwidersprochen gebliebenen Vortrag der Beklagten infolge der Finanzierung des Rückkaufs der Aufbauten über Darlehen verringert wird. Unerheblich, weil nicht Gegenstand der Klage, ist, ob die Beklagten diese hohen Vorlaufkosten durch den Abschluss ungünstiger Verträge mitverursacht haben. Jedenfalls mussten sie diese Situation bei den von ihnen im Jahr 1999 zu treffenden Entscheidungen berücksichtigen.

Die Beklagten mussten weiter beachten, dass mit einem Abbruch der Event-Reihen der damit bezweckte Werbeeffekt für die Messe XXXXX entfiel. Außerdem hätte die Klägerin mit dem Abbruch der Events ihre strategische Grundsatzentscheidung zugunsten des Event-Geschäfts alsbald wieder aufgegeben.

II.

Angesichts der hohen Kosten, die bei einem Abbruch der beiden Event-Reihen nicht zu vermeiden waren, hatten die Beklagten die größtmöglichen Anstrengungen zu unternehmen, die Veranstaltungsreihen in die Gewinnzone zu führen. Ein Abbruch verbot sich, solange sie davon ausgehen durften, dass sich bei Durchführung der Events die bis dahin Verluste nicht erhöhen würden. Nach den Ergebnissen der durchgeführten und den Prognosen der geplanten Veranstaltungen durften sie davon ausgehen, dass die Veranstaltungen mindestens kostendeckend waren.

1.

Der Misserfolg der durchgeführten Veranstaltungen rechtfertigt noch nicht den Schluss auf Pflichtverletzungen der Beklagten. Bei neuen und neuartigen Produkten – seien es Spielfilme, Musicals, Vergnügungsparks, Zeitschriften, Pkws oder andere – ist trotz sorgfältiger Marktuntersuchung nie im Voraus sicher zu bestimmen, ob sie Erfolg haben werden. Häufig kommt es zu Verlusten. Einzelne Produkte werden nach anfänglichen Misserfolgen doch noch zum Erfolg. In der von Misserfolgen begleiteten Anfangsphase leidet damit jede Entscheidung zum weiteren Vorgehen unter zahlreichen Unwägbarkeiten, ohne dass ex ante klar erkennbar ist, wie die Entwicklung letztlich verlaufen wird, insbesondere, ob durch eine Fortsetzung des Vorhabens die Verluste nur vergrößert werden oder ob das Produkt doch noch in die Gewinnzone gelangen wird.

2.

Am 18.03., 12.05. und 12.08.1999 mussten die Beklagten noch nicht damit rechnen, dass die künftigen Events nicht einmal kostendeckend waren und bei ihrer Durchführung die Verluste nur vergrößert wurden. Vielmehr durften sie noch davon ausgehen, dass bei Durchführung der Veranstaltungen Deckungsbeiträge zu erwirtschaften waren. Es handelte sich um Veranstaltungsreihen, die auf zahlreiche Einzelveranstaltungen ausgerichtet

waren, so dass die Möglichkeit bestand, mit den Erfahrungen der ersten Veranstaltungen die künftigen Veranstaltungen zu optimieren und in die Gewinnzone zu führen. Die Beklagten ließen bei jeder Veranstaltung Untersuchungen durchführen, um die Schwachstellen zu ermitteln und bei künftigen Veranstaltungen zu vermeiden. Nachdem die strategische Entscheidung für den neuen Geschäftszweig gefallen waren, hatten die Beklagten sich primär um eine erfolgreiche Umsetzung dieses Geschäftszweigs und um die Überwindung von Anfangsschwierigkeiten zu bemühen und nicht das Vorhaben nach den ersten Misserfolgen aufzugeben.

a)

Im **März 1999** war es noch zu früh für die Entscheidung, die Veranstaltungsreihen abzubrechen. Zu diesem Zeitpunkt waren die Veranstaltungen XXXXX XXXXX (16.12.1998 bis 24.01.1999) und XXXXX XXXXX (05.12.1998 bis 02.01.1999) mit Verlusten abgeschlossen worden.

Der Gesamtverlust für **XXXXX XXXXX** betrug gemäß dem Budget von Mai 1999 (Anlage B 10) insgesamt 3.902.311,03 DM, von dem gemäß der Vereinbarung vom 01.02.1999 mit der XXXXX ca. die Hälfte auf die Klägerin entfallen sollte. Soweit die Klägerin meint, diese Vereinbarung habe allein der günstigeren Außendarstellung dienen sollen, indem die Verluste auf die Hälfte reduziert worden seien, denn da die XXXXX vermögenslos gewesen sei, seien zur buchmäßigen Behandlung des von XXXXX zu tragenden Verlusts Verrechnungen mit Scheinforderungen vorgenommen worden, hat sie hierfür nicht den geringsten konkreten Anhaltspunkt vorgetragen. Zum einen konnten die Ansprüche der Klägerin durch Verrechnung mit Lizenzeinnahmen der XXXXX bei künftigen Veranstaltungen getilgt werden. Zum anderen war die angeblich schon 1999 vermögenslose XXXXX noch im Jahr 2001 existent und kaufte mit Vertrag vom 07.02.2001 (Anlage L 77) die XXXXX.

Der Gesamtverlust bei dem Event **XXXXX XXXXX** soll sich nach der von der Klägerin vorgelegten Etatkontrolle des Jahres 2000 (Anlage L 36) auf 4.625.000,00 DM, gemäß Budget vom März 1999 (Anlage B 6) auf 2.450.178,99 DM, gemäß Aufstellung vom Dezember 1999 (Anlage B 9) auf 2.506.028,00 DM, jeweils einschließlich Leasing- und Lizenzkosten belaufen haben. Bei der im März 1999 anstehenden Entscheidung, ob die Eventreihen fortgesetzt werden sollen, waren die damals bekannten Zahlen, mithin das Budget von März 1999 mit einem Verlust von 2.450.178,99 DM zugrunde zu legen. Bei der Prognose, ob künftige Veranstaltungen durchgeführt werden sollten, waren die Leasingkosten sowie die Lizenzgebühren bis zum Erreichen der Mindestlizenzgebühr herauszurechnen, weil diese Kosten auch bei Abbruch der Veranstaltungen angefallen wären, also durch den Abbruch nicht eingespart werden konnten. Danach sind von dem im März 1999 bekannten Verlust von 2.450.178,99 DM für das Event XXXXX XXXXX 2.437.672,00 DM an Leasingkosten sowie Kosten für den Probeaufbau, den die Beklagten auf 1 Mio. DM geschätzt haben (vgl. Aufsichtsratsprotokoll vom 26.01.1999) herauszurechnen, so dass durch diese Veranstaltung aus damaliger Sicht kein zusätzlicher Verlust verursacht wurde.

Die bei den beiden Veranstaltungen eingetretenen Verluste im Sinne einer Vollkostenrechnung waren noch kein Anlass zum Abbruch der Veranstaltungsreihe. Sie ließen sich aus damaliger Sicht als Anlaufverluste erklären, die bei Optimierung der Veranstaltungen vermieden werden könnten. Der Verlauf der Ausstellung XXXXX XXXXX erschien nicht repräsentativ für Folgeveranstaltungen, weil er von Sondereinflüssen, wie einem besonderen zeitlichen Druck, einem ungünstigen Veranstaltungsort und einer begrenzten Hallenkapazität geprägt war. Ähnliches gilt für die Veranstaltung XXXXX XXXXX. Hier zeigten sich zum einen Defizite bei der Umsetzung der Veranstaltung, die auch in der Aufsichtsratssitzung vom 26.01.1999 erörtert wurden. Andererseits waren bei den Kosten noch

Optimierungen möglich. Unstreitig war z.B. ein Probeaufbau erforderlich, der nur bei der ersten Veranstaltung anfiel. Die Personalkosten waren besonders hoch, weil nach Tarifvertrag bezahlte Messemitarbeiter eingesetzt worden waren, während bei künftigen Veranstaltungen mit geringeren Personalkosten gerechnet werden konnte.

Auch die bis März 1999 vorliegenden Prognosen der bis zum Jahresende geplanten Veranstaltungen ließen keine Verluste oder Verluste allenfalls in einer Größenordnung erwarten, die von der Klägerin verkraftet und später durch Sponsoren gedeckt werden konnten. Bei dieser Prüfung sind die von der Klägerin vorgelegten Prognosen zugrunde zu legen, denn die Beklagten haben keine abweichenden Prognosen vorgelegt. Die in den Prognosen enthaltenen Leasing- und Lizenzkosten sowie Sondereinflüsse sind herauszurechnen, weil diese durch den Abbruch der Veranstaltungen nicht zu beeinflussen waren. Die Lizenzgebühren erreichten gemäß den Berechnungen im Prüfungsbericht der XXXXX (Anlage L 2) noch nicht die Mindestgebühr, weil gemäß der Aufstellung auf Seite 21 des Prüfungsberichts nach dem Abbruch der Veranstaltungsreihen noch weitere Lizenzzahlungen zu leisten waren.

Die Prognose für die Veranstaltung **XXXXX XXXXX** (16.04. bis 06.06.1999) ließ einen positiven Deckungsbeitrag, jedenfalls keine Verluste erwarten. Gemäß dem Budget vom 25.03.1999 wurde mit einem Verlust von 1.660.330,02 DM, gemäß Budget vom 26.03.1999 mit einem Verlust von 2.514.280,88 DM gerechnet (Anlagen L 53, L 54). In beiden Budgets sind Leasingkosten (1.832.688,00 DM) und Lizenzkosten (271.401,87 DM) enthalten. Weiterhin bestanden Sondereinflüsse. So waren die Anlagen von Ton und Licht umzuarbeiten, weil bei XXXXX XXXXX angloamerikanische Normen angewendet waren, wodurch Zusatzkosten entstanden sind. Weitere Kosten sind dadurch entstanden, dass die Klägerin die Anlage angekauft hat. Es war zu erwarten, dass die Kosten des Lizenzgebers XXXXX für die Überprüfung der Installation besonders hoch waren, weil die

Ausstellung in London Sonderkonditionen unterlegen und nicht tourfähig war, so dass eine exakte Reproduktion nicht sichergestellt war und vom Lizenzgeber zu überprüfen war. Die Transportkosten waren dadurch besonders hoch, dass die XXXXX ein teures Unternehmen mit dem Transport nach XXXXX beauftragt hatte. Nach Herausrechnung dieser nicht zu beeinflussenden Kosten und Sondereinflüsse war beim ersten Budget mit einem Gewinn und beim zweiten Budget allenfalls mit einem geringfügigen Verlust zu rechnen.

Die diesen Prognosen zugrunde liegende Besucherzahl von 165.000 Besuchern ist nicht zu beanstanden. Sie wurde zwar tatsächlich bei Weitem nicht erreicht. Die Beklagten durften diese Besucherprognose jedoch ihren Berechnungen zugrunde legen. Sie stammte von der XXXXX, deren Erwartungen gemäß ihrem Schreiben vom 09.12.2004 (Anlage L 79) „im Wesentlichen auf den Darstellungen des Herrn XXXXX sowie eigenen Erfahrungswerten aus anderen Sektoren„ und der „damaligen Einschätzung der Marktlage„ beruhten. Entgegen der Behauptung der Klägerin hat sich die XXXXX damit nicht auf „unsubstantiierte Annahmen von Herrn XXXXX verlassen„, sondern neben diesen eigene Erfahrungswerte herangezogen. Die Beklagten durften sich auf diese Angaben verlassen. Dem stand nicht entgegen, dass die XXXXX ein Interesse an der Durchführung der Veranstaltung gehabt haben mag, weil mit Aufträgen zugunsten ihres Tochterunternehmens zu rechnen war. Unstreitig war die XXXXX ein renommiertes Unternehmen.

Die Prognose für die Veranstaltung **XXXXX XXXXX** (29.06. bis 15.08.1999) gebot keinen Abbruch der Veranstaltungsreihe. Das Budget vom 25.03.1999, die von 184.000 Besuchern ausging, schloss zwar mit einem Verlust von 5.704.716,81 DM ab (Anlage L 38). Aus diesem Betrag sind Leasingkosten von 2.437.632,00 DM sowie weitere 600.000,00 DM an Vorlaufkosten und Lizenzzahlungen von 1.649.700,00 DM (Position E 142) abzusetzen. Der danach verbleibende Verlust von 1.017.384,81 DM war

noch kein Grund zum Abbruch der Event-Reihe, denn der Verlust lag in einer Größenordnung, der von der Klägerin verkraftet und bei späteren Veranstaltungen durch Einwerbung von Sponsoren gedeckt werden konnte. Die prognostizierte Besucherzahl war aus damaliger Sicht nicht zu beanstanden. Die Beklagten durften ihre Berechnungen auf die prognostizierte Besucherzahl von 184.000 stützen, weil diese auf den Angaben der für die örtlichen Verhältnisse sachkundigen Messe XXXXX beruhte. Unstreitig hat sich die Messe XXXXX bereit erklärt, erst ab 110.000 Zuschauern an den Einnahmen beteiligt zu werden und schätzte die Zuschauerzahlen auf 185.000. Dass die Beklagten eine Versicherung abschlossen, die den Ausfall von Zuschauern deckte, rechtfertigt nicht die Schlussfolgerung, dass die Besucherzahl aus damaliger Sicht unrealistisch war. Dabei handelt es sich vielmehr um eine Vorsichtsmaßnahme.

Bei der Veranstaltung **XXXXX XXXXX** vom 14.08. bis 03.10.1999 soll laut Klägerin im März 1999 unter Einschluss der Leasingkosten ein Verlust von 1,0 Mio. DM vorhersehbar gewesen sein. Nach Abzug der Leasing- und Lizenzkosten war die Veranstaltung damit – entsprechend der Tischvorlage zur Geschäftsleitersitzung vom 17.08.1999, Anlage L 80, knapp kostendeckend. Da nach der im Termin von der Klägerin überreichten Aufstellung (Bl. 536 ff . d.A.) 91 % der kalkulierten Besucherzahl und der kalkulierten Einnahmen erreicht wurden, war die Planung an sich nicht falsch; offensichtlich waren die Kosten zu hoch oder nur mit Hilfe eines Sponsors zu decken (vgl. Abrechnung vom 15.12.1999, Anlage B 18: Kosten = 3.439.382,19 DM/Erlöse = 1.374.283,56 DM).

Schließlich stand im März 1999 nicht fest, dass die Veranstaltung **XXXXX XXXXX** (06.12.1999 bis 08.02.2000) zum totalen wirtschaftlichen Misserfolg werden würde. Nach den Kostenrechnungen von 1998 (Anlagen L 68, L 69) waren Gewinne prognostiziert worden. Soweit nach der Veranstaltung in XXXXX mit Fax des XXXXX vom 23.12.1998 (Anlagenkonvolut L 11) Bedenken gegen die Attraktivität der Veranstaltung erhoben und damit die

Erfolgschancen bezweifelt wurden, haben die Beklagten gemäß den Faxen vom 20.01.1999 und 01.07.1999 (Anlagenkonvolut L 11) auf die Kritik mit Veränderungen reagiert. Die Beklagten durften damit davon ausgehen, dass nach den Korrekturen die Bedenken erledigt waren. Hierzu bestand um so mehr Anlass, als die von den Beklagten eingeholten Marketingpläne, die u.a. von der Messe XXXXX XXXXX stammten, zumindest von einer Kostendeckung ausgingen. Die Beklagten durften sich auf die von der Messe XXXXX XXXXX stammende Untersuchung verlassen. Da es sich hierbei um eine Tochtergesellschaft der Klägerin handelte, war diese grundsätzlich vertrauenswürdig.

Waren damit nach den im März 1999 vorliegenden Prognosen keine signifikanten Verluste zu erwarten, war ein Abbruch der Veranstaltungsreihen nicht geboten. Bei einem sofortigen Abbruch bestand keinerlei Aussicht auf Deckung der hohen Vorlaufkosten. Es war daher vertretbar, die Veranstaltung zu optimieren und fortzusetzen, um eine Amortisierung der hohen Ohnehin-Kosten zu erreichen. Wurden die Veranstaltungen optimiert und attraktiver, konnte auch wieder mit einer Beteiligung der Sponsoren gerechnet werden. Die Beklagten haben durch die jeweilige Veranstaltung begleitende Besucherbefragungen alle Vorkehrungen getroffen, um die Veranstaltung den Wünschen der Besucher anzupassen und die Resonanz zu erhöhen. Im März 1999 war noch nicht erkennbar, dass es zu einem massiven Einbruch bei den Besucherzahlen kommen würde. Dass die geplanten Besucherzahlen bei den ersten beiden Veranstaltungen XXXXX XXXXX und XXXXX XXXXX nicht erreicht worden waren, ließ sich mit den ungünstigen Umständen bei XXXXX XXXXX und den Mängeln der Präsentation bei XXXXX XXXXX erklären. Es war zu erwarten, dass bei einer Beseitigung der Probleme die Besucherresonanz den Prognosen entsprach. Daneben haben sich die Beklagten um eine Reduzierung der Kosten bemüht.

b)

Im **Mai 1999**, insbesondere zur Zeit der Aufsichtsratsitzung vom 12.05.1999 hatte sich die Situation nicht entscheidend geändert. Zu diesem Zeitpunkt war die XXXXX Ausstellung in XXXXX (16.04. bis 06.06.1999) ca. 4 Wochen gelaufen, wobei sich abzeichnete, dass weniger Besucher kamen als prognostiziert. Diese Entwicklung ließ sich mit der besonderen Situation in XXXXX erklären (zu viele konkurrierende Veranstaltungen, Preise für die Marktsituation zu hoch) und rechtfertigten keine Zweifel an der grundsätzlichen Realisierbarkeit des Konzepts. Auf die mangelnde Zuschauerresonanz reagierten die Beklagten mit Preisnachlässen. Ein zwingender Grund, beide Event-Reihen abzubrechen, bestand zu diesem Zeitpunkt nicht.

c)

Auch nach dem Kenntnisstand zur Zeit der Aufsichtsratssitzung vom **August 1999** mussten die Beklagten nicht auf einen Abbruch der Event-Reihen hinwirken. Zu diesem Zeitpunkt waren zwar die Events XXXXX XXXXX sowie XXXXX XXXXX und XXXXX jeweils mit Verlust abgeschlossen worden; das Event XXXXX XXXXX befand sich in der Endphase (29.06. bis 15.08.1999), so dass die mangelnde Besucherresonanz und die daraus resultierende Unterdeckung sich zumindest abzeichneten. Eine Absage der Veranstaltung **XXXXX XXXXX** (ab 14.08.1999) kam zu diesem Zeitpunkt – zwei Tage vor Beginn – jedoch schon aus zeitlich-organisatorischen Gründen nicht in Betracht. Etwaige Verluste in XXXXX waren wegen der Impact-Faktoren für XXXXX auch zu vernachlässigen.

Eine Absage des Events **XXXXX XXXXX** brauchten die Beklagten nicht vorzuschlagen. Die bisherigen Prognosen gingen von einer Kostendeckung (einschließlich Lizenz- und Leasingkosten) aus und ließen einen derart extremen Einbruch in der Besucherresonanz wie er eingetreten war (25.000 zahlende Besucher statt prognostizierter 470.000 Besucher) nicht erwarten.

Immerhin hatten die Beklagten zwei Marktanalysen eingeholt, davon eine von der Tochtergesellschaft der Klägerin Messe XXXXX XXXXX, der sie schon wegen der gesellschaftsrechtlichen Verbindung nicht zu misstrauen brauchten. Es war völlig offen, ob sich die Erfahrungen in XXXXX auf XXXXX, das einem ganz anderen Kulturkreis angehörte, übertragen ließen. Immerhin hatten die Beklagten Maßnahmen zur Anpassung an den dortigen Markt veranlasst und durften sich nach den gründlichen Marktanalysen sicher fühlen.

Hinzu kommt, dass dem Aufsichtsrat bei der Sitzung vom 12.08.1999 infolge des Jahresabschlusses für 1998 die Vorlaufkosten sowie die bei den ersten beiden Veranstaltungen eingetretenen Verluste bekannt waren. Indem er die Entlastung der Beklagten empfahl, hat er die bisherige Vorgehensweise gebilligt.

B. Unzureichende Unterrichtung des Aufsichtsrats in den Sitzungen vom 18.03.1999, 12.05.1999 oder 12.08.1999 über die absehbaren Verluste aus den durchgeführten oder geplanten Event-Veranstaltungen

Ein Schadenersatzanspruch ergibt sich auch nicht aus einer unzureichenden Information des Aufsichtsrats. Die Klägerin meint, dass der Aufsichtsrat bei zutreffender Information über den Gang der Vorbereitungen und Durchführung der beiden Event-Reihen und die zu diesen Zeitpunkten absehbaren Verluste am 18.03.1999, 12.05.1999 und 12.08.1999 beschlossen hätte, beide Event-Reihen sofort abzubrechen. Den Beklagten ist bei der Information des Aufsichtsrats keine Pflichtverletzung vorzuwerfen.

Die Entscheidung über die Durchführung oder den Abbruch der Event-Reihen bedurfte gemäß § 8 Abs. 4 der Satzung der Klägerin (Anlage B 5) nicht der Zustimmung des Aufsichtsrats. Die Geschäftsführer hatten dem

Aufsichtsrat nach § 5 Abs. 4 der Satzung vierteljährlich über den Gang der Geschäfte und die Lage des Unternehmens zu berichten, den Vorsitzenden des Aufsichtsrats bei wichtigem Anlass zu unterrichten und den Wirtschaftsplan mit Kenntnis von Änderungen um einen Nachtrag zu ergänzen, wenn sich der Jahresüberschuss vor Steuern der Gesellschaft um 10 % bzw. mehr als 3 Mio. DM verschlechtert.

I.

Dass die Beklagten in den Vierteljahresberichten unzutreffende und beschönigende Angaben zu den Events gemacht haben sollen, mithin unwahre oder unvollständige Berichte abgegeben haben sollen, hat die Klägerin erstmals im nachgelassenen Schriftsatz vom 04.02.2005 behauptet. Die Klage hat sie darauf gestützt, dass die Beklagten den Aufsichtsrat bei den Sitzungen am 18.03., 12.05. und 12.08.1999 nicht über den zu erwartenden Verlust aus den beiden Event-Reihen in Höhe von 22,5 Mio. DM informiert haben sollen. Soweit sich die Klägerin nunmehr auch auf falsche Angaben in den Quartalsberichten stützen will, ist dieser Vortrag gemäß § 296 a ZPO nicht zu berücksichtigen, weil die mündliche Verhandlung bereits geschlossen war. Der Klägerin ist lediglich eine Schriftsatzfrist zur Stellungnahme zu den Beklagtenschriftsätzen vom Januar 2005 gewährt worden und nicht zum Vortrag neuer Verteidigungsmittel. Es besteht kein Anlass die mündliche Verhandlung wiederzueröffnen. Die Klägerin hatte seit Klageerhebung mehr als ein Jahr Zeit und Gelegenheit zur Vorlage der Vierteljahresberichte.

II.

In den Aufsichtsratssitzungen haben die Beklagten nicht unzutreffend über die eingetretenen und zu erwartenden Verluste berichtet. Über Verluste in Höhe einer Größenordnung von 22,5 Mio. DM brauchten sie nicht zu

berichten, weil solche Verluste nach dem damaligen Kenntnisstand nicht zu erwarten waren.

1.

Der Aufsichtsrat wurde über Verluste bei XXXXX XXXXX und bei XXXXX XXXXX informiert. Damit wurde der Aufsichtsrat zugleich über die Abweichung vom Jahreswirtschaftsplan (Verluste anstatt des eingestellten Gewinns von 1 Mio. DM) informiert. In der Aufsichtsratssitzung vom 26.01.1999 haben die Beklagten ausweislich des Protokolls berichtet, dass bei XXXXX XXXXX ein Verlust von 2 bis 2,5 Mio. DM eingetreten sei. In der Aufsichtsratssitzung vom 18.03.1999 wurden nach dem unbestritten gebliebenen Vortrag der Beklagten Verluste in Höhe von 1.955.841,75 DM bei XXXXX XXXXX und 1.871.592,30 DM bei XXXXX XXXXX angegeben. Diese Größenordnung war aus damaliger Sicht zutreffend. Zur Vermeidung von Wiederholungen wird hierzu auf die Ausführung unter A. II. 2. verwiesen. Die Beklagten hatten keinen Anlass über die Verluste bei den künftigen Ausstellungen zu berichten, weil aus damaliger Sicht, wie an der eben erwähnten Stelle ausgeführt ist, keine nennenswerten Verluste zu erwarten waren. Das gilt auch für die Sitzungen vom 12.05. und 12.08.1999. Im Übrigen war dem Aufsichtsrat spätestens am 12.08.1999 klar, dass offen war, ob mit dem Event-Geschäft ein Gewinn zu erzielen war. In dem von ihm gebilligten Bericht zum Jahresabschluss 1998 (Anlage B 11) heißt es nämlich:

> „Im Geschäftsjahr 1998 hat die Gesellschaft das neue Geschäftsfeld der Event-Veranstaltungen aufgebaut ... Die ersten Veranstaltungen im Dezember 1998 weisen negative Deckungsbeiträge I auf. Der Erfolg von XXXXX und XXXXX kann derzeit abschließend nicht beurteilt werden.„

2.

Soweit die Klägerin durch Vorlage der Anlage L 90 im nachgelassenen Schriftsatz vom 04.02.2005 mit den Angaben der Beklagten zu den erwarteten Ergebnissen in der Aufsichtsratssitzung vom 18.03.1999 behauptet, die Beklagten hätten für die künftigen Veranstaltungen unzutreffende Angaben zu den erwarteten Gewinnen gemacht (XXXXX XXXXX + 200.000,00 DM, XXXXX XXXXX + 600.000,00 DM) handelt es sich um neue Angriffsmittel, die nach § 296 a ZPO nicht mehr zu berücksichtigen sind. Die Beklagten haben die Klage darauf gestützt, dass die Kläger ihnen prognostizierte Verluste verschwiegen hätten und nicht, dass sie unzutreffende Gewinne angekündigt hätten. Es besteht kein Anlass, die mündliche Verhandlung zur Berücksichtigung dieses Vorbringens, insbesondere um den Beklagten Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben, wiederzueröffnen. Die Klägerin hatte hinreichend Zeit und Gelegenheit, seit Klageerhebung diesen Vortrag so rechtzeitig in den Rechtsstreit einzuführen, dass sich die Beklagten hierzu erklären können.

III.

Ob die Beklagten bis Ende 1998 Berichtspflichten verletzt haben, indem sie den Aufsichtsrat nicht über die zur Realisierung der Veranstaltung eingegangenen Verträge informiert haben, kann dahinstehen. Zum Einen sind diese Vorgänge nicht Gegenstand der Klage. Zum Anderen waren die Verträge im Jahresabschluss für 1998 aufgeführt. Den Beklagten wurde in Kenntnis dieser Verträge und etwaiger unzureichender Informationen hierüber auf Vorschlag des Aufsichtsrats Entlastung erteilt.

C. Anmietung der Flugsimulatoren

Die Klägerin hat keinen Anspruch gegen die Beklagten in Höhe von 997.868,68 € auf Ersatz der durch den Abschluss des Mietvertrages über die Flugsimulatoren im Mai 1999 entstandenen Kosten. Der Vertragsschluss war nicht pflichtwidrig.

Wie unter A. ausgeführt, war im Mai 1999 nicht geboten, die Veranstaltungsreihe XXXXX abzubrechen. Die Flugsimulatoren dienten dazu, die Attraktivität der Veranstaltung XXXXX zu erhöhen. Bis Mai 1999 war lediglich die Veranstaltung XXXXX in XXXXX gelaufen, bei der von den Besuchern u.a. das fehlende Fluggefühl moniert worden war. Es war daher folgerichtig, dass die Beklagten diesen Mangel durch die Anmietung von Flugsimulatoren beseitigen wollte.

Der Abschluss des Mietvertrages für 60 Monate und damit einen Zeitraum, der über die Lizenzdauer hinausging, lag noch innerhalb des unternehmerischen Ermessens. Zum einen war der Vermieter nicht bereit, den Mietvertrag für eine kürzere Laufzeit abzuschließen. Zum anderen bestand gemäß Ziff. 3 des Letter of Intent zur Lizenz (Anlage L 25) eine Verlängerungsoption bis zum 31.12.2003. Außerdem war geplant, die Rechte für XXXXX zu erwerben. Entsprechende Überlegungen ergeben sich aus der Aufsichtsratssitzung vom 26.01.1999 (Protokoll Seite 11, Anlage L 38 a) und dem Protokoll der Geschäftsleitersitzung vom 21.09.1999 (Anlage L 70 alpha).

D. Vertrag mit der XXXXX vom 17.08.1999

Die Klägerin hat keinen Schadenersatzanspruch aus § 43 Abs. 2 GmbH-Gesetz wegen der Änderung der Verträge mit der XXXXX vom 17.08.1998

(Anlage L 41) und der infolgedessen an die XXXXX geflossenen 1.498.932,91 US-Dollar. Der Abschluss der Vereinbarung lag noch innerhalb des den Beklagten zuzubilligenden unternehmerischen Ermessens.

Soweit die Klägerin meint, dieser Vertrag habe dazu gedient, weit überhängende Vorauszahlungen der Klägerin mit gesteigerten Ansprüchen der XXXXX aufzurechnen und der XXXXX trotz des Überhangs der Vorauszahlungen eine weitere Vorauszahlung in Höhe der Zahlung zuzuwenden, handelt es sich um eine durch keinerlei konkrete Tatsachen belegte Spekulation der Klägerin, insbesondere soweit sie den Beklagten offensichtlich kollusives Zusammenwirken mit XXXXX zum Nachteil der Klägerin unterstellt.

Der Vertrag ist auch nicht aus sonstigen Gründen sorgfaltswidrig. Der Vertragsschluss lag innerhalb des unternehmerischen Ermessens der Beklagten, da sie im August 1998 noch davon ausgehen durften, dass die Event-Reihe XXXX vollständig durchgeführt wird. Wie unter A. II. ausgeführt, bestand zu diesem Zeitpunkt noch kein Anlass zum Abbruch der Veranstaltungsreihe. Bei Durchführung aller 15 Events war der Vertrag vorteilhaft, weil er im Vergleich zur bisherigen Regelung zu Einsparungen führte. Im Vertrag wurden die Ansprüche, die der XXXXX bei Durchführung aller 15 XXXXX Veranstaltungen zugestanden hätten mit 10 Mio. US-Dollar ermittelt, auf 8.246.000,00 US-Dollar ermäßigt und hierauf nach Verrechnung mit Gegenforderungen und Vorauszahlungen der Klägerin 1.498.932,91 US-Dollar ausgezahlt. Infolge der Abfindungsregelung ersparte sich die Klägerin bei Durchführung aller 15 Events mithin rund 1,75 Mio. US-Dollar. Bei einem vorzeitigen Abbruch der Event-Reihe erhielt die XXXXX dagegen – wie die Klägerin zutreffend ausführt – wesentlich mehr als ihr nach dem vorangegangenen Vertrag vom 17.11.1998 zugestanden hätte, da darin lediglich eine Garantiesumme für 5 Veranstaltungen vereinbart worden war.

Nach der Situation im August 1999 war, wie an anderer Stelle ausgeführt, jedoch mit einem Abbruch der Veranstaltungen nicht zu rechnen. Die Beklagten durften zu diesem Zeitpunkt noch davon ausgehen, die Unterdeckung der bisher durchgeführten Veranstaltungen durch Einsparungen auf der Kostenseite und Attraktivierung der Veranstaltung, wozu z.B. im Mai die Flugsimulatoren angemietet worden waren, zu überwinden. Zudem hatte der Aufsichtsrat in Kenntnis der im Jahr 1998 abgeschlossenen Verträge und der Verluste der ersten beiden Events den Beklagten Entlastung erteilt, was die Beklagten als Aufforderung verstehen konnten, alle Maßnahmen zu ergreifen, die Veranstaltungen in die Gewinnzone zu führen. Die von der Klägerin ermittelten hohen Verluste der Veranstaltung XXXXX XXXXX, die möglicherweise zu einer anderen Beurteilung geführt hätten, konnten den Beklagten noch nicht bekannt sein, weil zwei Tage nach Abschluss der Veranstaltung noch keine vollständige Abrechnung vorliegen konnte.

E. Vergütung der XXXXX für Merchandising in XXXXX

Die Klägerin hat keinen Anspruch gegen die Beklagten in Höhe von 45.632,29 € wegen „Erhöhung der XXXXX Vergütungen für XXXXX XXXXX„. Die Klägerin hat einen Schaden, der auf ein Verhalten im Pflichtenkreis der Beklagten zurückzuführen ist, nicht dargelegt. Da nach dem damaligen Sachstand eine Absage der Veranstaltung XXXXX XXXXX nicht geboten war, ist den Beklagten nicht vorzuwerfen, dass diese Kosten bei einer Stornierung nicht angefallen wären. Eine Pflichtverletzung der Beklagten, die zu einer Erhöhung der Kosten führte, ist nicht erkennbar. Die Klägerin behauptet dazu, die Firma XXXXX hätte aufgrund einer mündlichen Vereinbarung anstelle der ursprünglich vorgesehenen 20 %-igen Umsatzbeteiligung, die zu einer Vergütung von 79.257,44 DM geführt hätte, eine umsatzunabhängige Vergütung von 699.515,04 DM erhalten. Die Beklagten bestreiten eine entsprechende Vereinbarung. Der Vortrag der

Klägerin ist völlig unsubstantiiert. Es fehlen jegliche Angaben dazu, wer wann was mit wem vereinbart haben soll, worauf die Beklagten bereits in der Klageerwiderung (z. B. Seite 94 des Schriftsatzes des Beklagten zu 2. vom 21.05.2004, Bl. 179 d.A.) sowie auf Seite 40 des Schriftsatzes des Beklagten zu 1. vom 04.11.2004 (Bl. 404 d.A.) hingewiesen haben, ohne dass eine Konkretisierung erfolgt ist. Anhand des Vortrages ist nicht erkennbar, ob ein Verhalten der Beklagten dazu geführt hat, dass die XXXXX zu Unrecht eine höhere Vergütung erhalten hat.

F. Mehrkosten für Merchandising XXXXX durch XXXXX

Schließlich besteht auch der hilfsweise geltend gemachte Schadenersatzanspruch wegen Durchführung des Merchandising bei XXXXX XXXXX durch die XXXXX anstatt durch eigenes Personal der Klägerin und der Messe XXXXX XXXXX nicht.

Da – wie an anderer Stelle ausgeführt – die Absage der Veranstaltung nicht geboten war, ist den Beklagten nicht vorzuwerfen, dass die Kosten bei einer Stornierung der Veranstaltung nicht angefallen wären. Auch sonst fällt ihnen keine Pflichtwidrigkeit zur Last. Die Klägerin wirft ihnen unter Bezugnahme auf einen Vermerk vom 16.09.1999 (Anlage L 52) vor, bei Durchführung des Merchandising mit eigenem Personal hätten 180.000,00 DM eingespart werden können. Die Aufstellung L 52 ist jedoch schon deshalb nicht als Bezugsgröße geeignet, weil sie noch nicht abschließend ist. Im Anschreiben vom 16.08.1999 hat der Verfasser XXXXX vielmehr ausgeführt, bei grundsätzlichem Interesse werde er sich um ein genaueres Budget bemühen bzw. den Ablauf ein bißchen ausführlicher klären. Im Übrigen zeigt die Gegenüberstellung der Beklagten, dass die von XXXXX beim Einsatz eigenen Personals ermittelten Kosten nur geringere Leistungen umfassen als die von der XXXXX angebotenen Leistung. So sah das Budget XXXXX bei eigenem Personal der Klägerin nur 5 Kassen und die Leistung der XXXX

8 Kassen vor. Es ist nicht nachvollziehbar, weshalb beim Einsatz eigenen Personals – anders als bei der XXXXX – keine Sozialabgaben entstehen sollen. Im Leistungskatalog der XXXXX sind Kosten für Catering bei dem Casting und der Show enthalten, die in dem Budget von XXXXX nicht vorgesehen sind. Angesichts dieser Differenzen kann nicht davon ausgegangen werden, dass das Merchandising durch eigenes Personal der Klägerin billiger gewesen wäre.

G. Antrag 2.

Der Antrag auf Feststellung der Verzinsung der Gerichtskosten ist gegenstandslos, weil die Beklagten nicht zur Zahlung und insbesondere nicht zur Tragung von Gerichtskosten verurteilt worden sind.

H. Die prozessualen Nebenentscheidungen beruhen auf §§ 91, 709 ZPO.

Der Schriftsatz des Beklagten zu 1) vom 31.03.2005 enthält keinen entscheidungserheblichen neuen Vortrag und ist kein Grund, die mündliche Verhandlung wieder zu eröffnen. Dasselbe gilt für den Schriftsatz des Beklagten zu 2) vom 14.04.2005.

Streitwert: 8.092.032,54 € (8 Mio. € + die hilfsweise geltend gemachte Position E gemäß Seite 51 der Klageschrift; der Feststellungsantrag führte nicht zu einer Erhöhung des Streitwerts, weil er lediglich eine Nebenforderung betrifft).

XXXXX XXXXX XXXXX