

Einige Urteile zu Schadensersatzansprüchen gegen den Vertrieb dienten in der Vergangenheit zur **pauschalen Argumentation bei Rechtsstreitigkeiten**. Aktuelle Rechtsprüche zeigen, dass manche Verallgemeinerung der damaligen Entscheidungen zu voreilig war. Der einzelne **Sachverhalt ist entscheidend**.

Von Thomas Zacher

Ein Blick zurück: Zwei Urteile des Oberlandesgerichts Celle (Az. 11 U 291/01 und 11 U 341/01) lösten im Jahr 2003 bei Anlegerschützern Begeisterung, in Vertriebskreisen Verzeiflung aus. Das OLG kam zur Erkenntnis, dass Emissionsprospekte stets einer umfänglichen Erläuterung und Interpretation gegenüber dem Kunden durch den Vertrieb bedurften. Jener sei auch verpflichtet – unabhängig von Prospektgutachten und der vorherigen Prüfung des Emissionsmaterials von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern – eine eigene „Plausibilitätsprüfung“ vorzunehmen.

Welcher Pflichtenkatalog?

Wer diese Plausibilitätschecks – unabhängig von bestehenden Prospektprüfungsgutachten – nicht nachweisen könne, so schien es, hafte wegen unzulänglicher Erfüllung seiner Beratungspflichten. Gleiches drohe dem, der nicht umfänglich auf gegebenenfalls existierende (negative) Presseberichterstattung hingewiesen hatte. Ergänzt wurde dies durch Urteile, die selbst bei Rechtsanwälten oder Wirtschaftsprüfern als Anlegern eine entsprechende Aufklärungsbedürftigkeit bejahten, so dass selbst berufstypische Vorkenntnisse das volle „Aufklärungsprogramm“ zu erfordern schienen.

Ergänzt wurde dies durch einige besonders anlegerfreundliche Urteile des 2. Zivilsenats des BGHs (nicht nur) zur Rückabwicklung von kreditfinanzierten Fondsbeteiligungen, welche die Tendenz erkennen ließen, durch recht weitherzige Gesetzesinterpretation wirtschaftliche Schäden abzuwenden.

Vielfach ist der Eindruck entstanden, als müsse zur Begründung der Vertriebshaftung lediglich vorgetragen werden, dass es keine hinreichende Aufklärung gegeben habe, um die seinerzeit eingezahlte Beteiligungssumme nebst einer angemessenen Alternativverzinsung vom Vertrieb zurückfordern zu können. Der Tenor: Es sei generell Aufgabe des Vertriebes, die Aufklärung über alle maßgeblichen Punkte der Beteiligung nachzuweisen (unabhängig von einem – selbst qualifizierten – Emissionsprospekt) und das Verfahren und Ergebnis einer eigenen Plausibilitätsprüfung unabhängig von

der anderweitig eingeschaltete Fachexperten darzulegen. Auch müsse nachgewiesen werden, dass die dem Interessenten vorzulegende „Presseschau“ jedenfalls im Hinblick auf negative Äußerungen nicht irgendeine kritische Stimme ausgelassen hätte.

Dabei wurde jedoch oft übersehen, dass manche Passagen aus den hierfür herangezogenen Urteilen zwar durchaus in dieser Richtung verstanden werden konnten, auch sie aber immer nur im Kontext des jeweiligen Einzelfalles richtig zu werten waren. Einer der „spektakulären“ Fälle des Oberlandesgerichts Celle betraf einen in Anlage-dingen besonders unerfahrenen Musiklehrer, bei dem man sicher darüber streiten konnte, ob hier eine anlegergerechte Beratung vorlag.

Des Weiteren wird bei der Interpretation der Rechtsprechung des 2. Senats des BGH oft verkannt, dass diese in sehr hohem Maße von den dort zahlreich zur Revisionsentscheidung anhängigen Fällen aus dem Bereich Göttinger Gruppe/Securita geprägt sind. Mehrfach wurde schon von den BGH-Richtern auf Tagungen freimütig eingeräumt, dass hierdurch eine gewisse „Vorprägung“ bestehe, die aber nicht unbedingt auf alle Fondsprodukte übertragen werden könne.

„Stichworte“ reichen nicht

Besonders interessant ist dabei, dass in den letzten beiden Jahren durchaus eine gewisse Trendwende bei den Instanzgerichten festzustellen ist, die sich durch das massenhafte Ansteigen von Haftungsverfahren seit dem Ablauf der Verjährungsfristen für Altfälle am 31. Dezember 2004 noch verstärkt hat.

Offensichtlich zum Teil stark „ge-reizt“ durch eine Vielzahl von Klagen, in denen statt von konkreter Pflichtverletzung des Vertriebs mehr oder weniger nur Stichworte wie „fehlende Plausibilitätsprüfung“ und „negative Presseberichterstattung“ genannt wurden, haben viele Gerichte deutlich gemacht, dass die anlegerfreundliche Haftungsrechtsprechung nicht dazu gedacht sei, angesichts der wirtschaftlichen Probleme bei vielen geschlossenen Fonds eine generelle Risikoabwälzung auf den Vertrieb (und andere Beteiligte) vorzunehmen.

Schadenersatz-Urteile:
Warnung vor Pauschalierung

Kein Einheitsbrei

Jene zahlreichen Urteile sind oft weniger „spektakulär“, zur realistischen Bewertung des aktuellen Stands in der Rechtsprechung aber unerlässlich.

Dies fängt schon bei der Aufklärungsbedürftigkeit an: Diesbezüglich machen die Gerichte bezüglich Umfang und Intensität der Aufklärungsbedürftigkeit große Unterschiede zwischen Vorkenntnissen und intellektuellen Fähigkeiten des Anlageinteressenten.

Das Landgericht Düsseldorf etwa urteilt in seiner Entscheidung vom 26. Juli 2005 (Az. 7 O 522/04): „Die konkrete Ausgestaltung der Pflichten hängt entscheidend von den Umständen des Einzelfalles ab. Zu den Umständen in der Person des Kunden gehören insbesondere dessen – ggf. zu erfragender – Wissensstand über Anlagegeschäfte der vorgesehenen Art und seine Risikobereitschaft. Insbesondere ist zu berücksichtigen, ob es sich bei dem Kun-

den um einen erfahrenen Anleger mit einschlägigem Fachwissen handelt.“

Übersehen wird auch vielfach, dass es zunächst Sache des Anlegers ist, vorzutragen, über welche konkreten Punkte er nicht oder falsch aufgeklärt wurde. Erst wenn ein konkret aufklärungspflichtiger Punkt feststeht, obliegt es dem Vermittler nachzuweisen, dass und wie er hierüber hinreichend aufgeklärt hat. Eine Ausnahme gilt nur insoweit, als ein objektiv aufklärungsbedürftiger Punkt feststeht und der Anleger das völlige Fehlen einer Aufklärung hierfür behauptet.

Sticht der Joker?

Doch kann vom Anleger schlechterdings nicht der positive Beweis einer negativen Tatsache, nämlich das Fehlen jeglicher Belchrung über diesen Punkt, verlangt werden. Fälschlich wird aber diese Ausnahmeregelung dahingehend verallgemeinert, dass für den Erfolg einer Klage es reiche, lediglich mangelhafte oder fehlende Aufklärung ins Feld zu führen – danach sei es Sache des Beklagten oder des Gerichts, die weiteren Umstände aufzuklären.

Ein wichtiges, oft entscheidendes Indiz ist dabei die Übergabe eines ordnungsgemäßen Emissionsprospekts. Selbst das Oberlandesgericht Celle (Az. 9 U 15/04) hat zwischenzeitlich seine frühere Rechtsprechung aus 2003 präzisiert: „Auch auf dem grauen Kapitalmarkt ist der Verkaufsprospekt das maßgebliche Informationsmedium für den Anleger; aufklärende Angaben in mündlichen Gesprächen mit den Vertriebspersonen sind grundsätzlich nur geschuldet, wenn zutage getretene Fehlverständnisse des Anlegers einer Korrektur bedürfen. Jedoch dürfen die schriftlichen Risikomitteilungen nicht ‚schöngeredet‘ werden.“

Schließlich ist auch die negative Presseberichterstattung keinesfalls ein Joker, der unabhängig vom Einzelfall sticht. Das Landgericht Kassel hat sich jüngst in einer Entscheidung (Az. 6 O 3069/04) sehr ausführlich mit dem – so das Gericht – „möglicherweise auf einem Fehlverständnis des so genannten Bond-Urteils des BGH vom 06.07.1993“ beruhenden Argument der angeblichen Pflicht zur Aufklärung über alle Pressestimmen beschäftigt.

In einer sehr differenzierten Betrachtung kommt es zu dem Schluss: „Eine eigenständige Verpflichtung bei der Anlageberatung auf jedwede negative Presseerstattung hinzuweisen (...) kann aus dem Bond-Urteil nicht abgeleitet werden. Die Obliegenheit, die einschlägige Wirtschaftspresse auszuwerten und das von ihm empfohlene

Produkt auf Plausibilität zu überprüfen, ist lediglich eine ‚Hilfspflicht‘, die der Anlageberater erfüllen muss, wenn er seine aufgrund des Anlageberatungsvertrages geschuldete Leistung ordnungsgemäß erbringen will. Wenn die Anlageberatung ordnungsgemäß erfolgt ist, kommt es nicht mehr darauf an, ob und wie der Berater sich die erforderlichen Kenntnisse verschafft hat.“

Hieraus folgt auch, dass selbst die fehlende Übergabe eines Emissionsprospektes noch nicht automatisch zum Haftungsfall führt, wenn die mündliche Aufklärung hinreichend war. Auch hierzu nochmals das Oberlandesgericht Celle (Az. 11 U 107/04) zur bisherigen Rechtslage: „Die Übergabe von Prospektmaterial ist für die Vermittlung von Fondsanlagen nicht zwingend vorgeschrieben. Die Aufklärung kann auch mündlich erfolgen (...). Zudem trägt der Kläger nicht vor, dass ihm bei Übergabe des Materials seinerzeit daraus etwas bewegt haben würde, die Anlageentscheidung nicht zu treffen, weil ihm Zweifel gekommen wären.“

Dass ein guter Emissionsprospekt die Darlegung einer ordnungsgemäßen Aufklärung erheblich erleichtert und er von einem sorgfältig handelnden Vermittler immer übergeben werden sollte, steht natürlich außer Zweifel.

„Musterurteile“ gibt es nicht

Zurück zum Ausgangspunkt. Viele Urteile der neuesten Rechtsprechung belegen, dass die Gerichte tatsächlich differenzierter entscheiden, als es nach einigen so propagierten „Musterurteilen“ den Anschein hatte. Für den Anlegeranwalt wie für den Vertreter von Finanzdienstleistern bedeutet dies, dass eine sorgfältige Darstellung des Einzelfalles unerlässlich ist und Schlagworte allein weder eine Klage erfolgreich noch eine Abwehr von Ansprüchen durchgreifend machen.

Wer hier auf Mandantenseite der Betroffene ist, muss einerseits umfangreiche Aufklärungsarbeit über oft lange zurückliegende Sachverhalte leisten und an seinen Anwalt weitergeben sowie beachten, dass der Prozess über den konkreten Fall und nicht als „Kampf um Schlagworte“ geführt wird.



DER AUTOR

Professor Dr. jur. **Thomas Zacher**, Kanzlei Zacher & Partner Rechtsanwälte, ist Vorstandsmitglied im Rechtsforum Finanzdienstleistung e.V.