jusline®
»» Recht. Schnell

Sie können die QR Codes nützen um später wieder auf die neuste Version eines Gesetzestexts zu gelangen.

TE OGH 2010/9/22 8Ob25/10z

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 22.09.2010

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten Dr. Spenling als Vorsitzenden sowie den Hofrat Hon.-Prof. Dr. Kuras, die Hofrätin Dr. Tarmann-Prentner und die Hofräte Mag. Ziegelbauer und Dr. Brenn als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei Mag. H***** H*****, vertreten durch Poduschka Anwaltsgesellschaft mbH in Perg, gegen die beklagte Partei M***** AG, *****, vertreten durch Kunz Schima Wallentin Rechtsanwälte OG in Wien, wegen 23.540,04 EUR sA (Revisionsinteresse 20.691,72 EUR), über die Revision der beklagten Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichts Wien als Berufungsgericht vom 23. November 2009, GZ 5 R 148/09k-20, womit das Teilurteil des Handelsgerichts Wien vom 30. Juli 2009, GZ 19 Cg 197/08d-13, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt:

Spruch

Der Revision wird nicht Folge gegeben.

Die beklagte Partei ist schuldig, der klagenden Partei die mit 1.259,64 EUR bestimmten Kosten des Revisionsverfahrens (darin enthalten 209,94 EUR USt) binnen 14 Tagen zu ersetzen.

Die Schriftsätze der beklagten Partei vom 6. und 7. April 2010 werden zurückgewiesen.

Text

Entscheidungsgründe:

Die Klägerin erwarb von der Beklagten im Juni 2006 bei einem Tageskurs von 17 EUR um einen Gesamtbetrag von 20.691,72 EUR inklusive Spesen Zertifikate (Austrian Depositary Certificates) einer Aktiengesellschaft (Limited) mit Sitz auf der Kanalinsel Jersey. Zu diesem Zeitpunkt verfügte die Klägerin außerdem über eine Lebensversicherung, Sparbücher, Anteile an Aktienfonds sowie über ein Anlageprodukt einer Bank mit 97%iger Kapitalgarantie, sie besaß jedoch keine Einzelaktien. Nach dem Ablauf eines ihrer Sparbücher war sie an einem etwas höheren Ertrag interessiert. Sie sah die ihr von ihrem Finanzberater überlassene, von der Beklagten und einer Vertriebsgesellschaft herausgegebene Verkaufsbroschüre durch, in der die Zertifikate als „Immobilienaktie mit Zukunft“ bei durchschnittlicher bisheriger Wertentwicklung von 11 % pro Jahr angepriesen wurden. Zum Thema Sicherheit war im Prospekt ausgeführt: „Sichere, breit gestreute Immobilienveranlagung in Zeiten stark schwankender Aktienmärkte, hoher Steuern und niedriger Zinsen“.

Der Finanzberater der Klägerin betonte, dass es sich um eine „Immobilienaktie“ handle und ging mit ihr die dargestellte Kursentwicklung durch, ohne aber Aussagen über mögliche künftige Gewinne zu machen. Er wies nicht darauf hin, dass es bei dieser Anlage zu dauerhaften größeren Kursverlusten oder zu einem Totalverlust kommen könne; ihm schienen die Aussagen über eine besondere Sicherheit aufgrund des Geschäftsgegenstands plausibel.

Die Klägerin gewann aus dem Prospekt und den gleichgerichteten Erklärungen ihres Beraters den Eindruck, ein

solches Papier sei im Vergleich zu anderen Einzelaktien sicher und werfe einen etwas besseren Ertrag ab als etwa ein Bausparvertrag. Sie rechnete zwar nicht damit, dass Kursschwankungen ganz ausgeschlossen wären, weil ihr bewusst war, dass es sich um eine Aktie handelte. Aufgrund der Prospektangaben meinte sie aber, langfristig mit einem sicheren, über Null liegenden Ertrag rechnen zu können, sowie, dass ein wesentlicher Wertverlust oder ein Totalverlust des Kapitals auszuschließen sei.

Hätte sie gewusst, dass es zu einem langfristigen stärkeren Kursverfall oder zu einem Totalverlust des Kapitals kommen könnte, dann hätte sie nicht gekauft. Hätte sie gewusst, dass es sich nicht um Aktien, sondern Zertifikate handelte, hätte sie nur gekauft, wenn sie nach entsprechender Erklärung keinen merkbaren Unterschied für sich gefunden hätte. Hätte sie gewusst, dass die Ausgaben des Unternehmens damals die Mieteinnahmen aufzehrten, sodass keine Rendite verblieb, hätte sie nur dann gekauft, wenn man sie davon überzeugen hätte können, dass dies für sie als Anlegerin künftig nicht relevant wäre.

Nachdem sich die Klägerin zum Kauf entschlossen hatte, wurden das Anlegerprofil sowie der Konto- und Depoteröffnungsantrag nach ihren Angaben von ihrem Finanzberater ausgefüllt. Zur darin angekreuzten Angabe „Potentiell hohe Erträge bei hohem Risiko“ erklärte der Berater, dies sei bei Einzelaktien so anzukreuzen, hier bestehe grundsätzlich ein Risiko von Kursschwankungen und auch das eines Totalverlusts, doch sei dies bei Immobilienaktien wie der gegenständlichen sehr gering. Den Vermerk „Immobilienaktie“ fügte der Berater auf dem Formular im Feld „Sonstiges“ händisch ein.

Im Oktober 2006 erteilte die Klägerin einen Auftrag zur Ausübung der Bezugsrechte auf weitere 160 Stück „Aktien“ um 2.848,32 EUR.

Der Kurs der von der Klägerin gekauften Zertifikate stieg bis Mitte 2007 auf einen Höchststand von 21,32 EUR und stürzte dann - vor und unabhängig von der Finanzkrise und trotz des Versuchs einer Kursstützung aus Gesellschaftsmitteln - mit ganz kurzen leichten Erholungsphasen bis Ende 2008 auf unter 5 EUR ab. Eine Erholung des Kurses fand seither nicht mehr statt, vielmehr ein weiterer Rückgang als Auswirkung der allgemeinen Finanzkrise.

Die Klägerin begehrt die Aufhebung der mit der Beklagten abgeschlossenen Kommissionsverträge und Kaufverträge sowie die Rückzahlung des Kaufpreises von insgesamt 23.540,04 EUR, Zug um Zug gegen Rückstellung von 1.336 Zertifikaten. Die Beklagte habe die Kommissionsaufträge durch Selbsteintritt als Verkäuferin ausgeführt und auch als Depotbank fungiert, sie habe außerdem zu Lasten der Zertifikatsinhaber massive Erträge aus dieser Geschäftsbeziehung lukriert. Für den Vertrieb der Zertifikate sei eine 100%ige Tochtergesellschaft der Beklagten zuständig gewesen.

Die Klägerin fechte den Vertrag wegen listiger Irreführung, wegen eines von der Beklagten veranlassten Irrtums sowie wegen Wegfalls der Geschäftsgrundlage an. Sie habe ihre Kaufentscheidung aufgrund des Verkaufsprospekts mit dem Stand 2006 getroffen. Auf der Rückseite dieses Prospekts sei im Impressum auch die Beklagte genannt, diese sei daher für die enthaltenen Werbeaussagen verantwortlich.

Die Klägerin sei davon ausgegangen, mittelbar in Immobilien zu investieren, sodass das Wertpapier nicht den generellen Schwankungen der Aktienmärkte unterliege. Es sei als Aktie bezeichnet worden, obwohl es sich um ein Zertifikat handle. Die Werbeaussagen seien zum Teil unrichtig gewesen, etwa seien die Aktien nicht „nahezu ausschließlich in Streubesitz“ gewesen. Die Gesellschaft sei offenbar nicht einmal Eigentümerin der im Verkaufsfolder angepriesenen Liegenschaften, auf denen außerdem Hypotheken lasteten. Entgegen den Werbeaussagen der Beklagten sei der Kurswert der Zertifikate seit dem Jahr 2007 auf einen Bruchteil gesunken.

Die Beklagte wandte ein, sie habe keine Beratungsleistung erbracht. Die Klägerin sei von ihrem selbstständigen Berater über die allgemeinen und speziellen Risikohinweise im Verkaufsfolder aufgeklärt worden, insbesondere den Hinweis auf die ausschließliche Verbindlichkeit des Kapitalmarktprospekts, und habe sie zur Kenntnis genommen. Der Werbefolder selbst enthalte korrekte Informationen, bei der gebotenen aufmerksamen Durchsicht könne er keine wesentliche Fehlvorstellung über Eigenschaften des Kaufgegenstands hervorrufen. Es bestehe kein für Anleger wesentlicher Unterschied zwischen den Zertifikaten und Aktien. Soweit sich das Begehren auf die Ausübung von Bezugsrechten beziehe, sei die Beklagte mangels Vertragsbeziehung zur Klägerin nicht passiv legitimiert.

Das Erstgericht hob mit dem angefochtenen Teilurteil den am 18. Juni 2006 bestätigten Kommissions- und Kaufvertrag über 1.176 Zertifikate auf und verpflichtete die Beklagte, der Klägerin Zug um Zug gegen Rückstellung dieser Zertifikate

20.691,72 EUR zu bezahlen. Die Entscheidung über das weitere, aus der Bezugsrechtsausübung abgeleitete Klagebegehren wurde der Endentscheidung vorbehalten.

Die Klägerin habe sich aufgrund des Prospekts über eine für ihre Entscheidung wesentliche Eigenschaft des Kaufgegenstands, nämlich darüber, dass Kursschwankungen bis zu einem Verlust eines erheblichen Teils oder gar des ganzen eingesetzten Kapitals möglich seien, in Irrtum befunden. Die Beklagte habe mit den Aussagen des Prospekts, für den sie einzustehen habe, den Irrtum der Klägerin veranlasst. Sie habe sich nicht darauf verlassen dürfen, dass ein Anlageberater ihre im Prospekt getätigten Aussagen widerrufen oder abschwächen werde.

D a s Berufungsgericht bestätigte die erstinstanzliche Entscheidung. Es billigte die rechtliche Begründung des Erstgerichts und zitierte aus der - über eine Klage nach § 14 UWG ergangenen - Entscheidung des Obersten Gerichtshofs zu 4 Ob 188/08p. In jenem Verfahren sei der streitgegenständliche Prospekt der Beklagten vom Höchstgericht bereits unter anderem deswegen als irreführend beurteilt worden, weil die Investition in Wertpapiere der Gesellschaft mit der Investition unmittelbar in Immobilien gleichgesetzt und eine größere Sicherheit als bei Veranlagung in andere Aktien unterstellt werde. Genau dies sei auch das Verständnis der Klägerin gewesen. Die im Werbefolder und dessen Anhang enthaltenen Risikohinweise seien im Gegensatz zu den positiven Werbeaussagen abstrakt gehalten und hätten, selbst wenn die Klägerin sie gelesen hätte, bei ihr nur den Eindruck eines Formblatts zur rechtlichen Absicherung der Beklagten für ganz außergewöhnliche Fälle erwecken müssen. Ob der Finanzberater der Klägerin eigene Aufklärungspflichten verletzt habe, sei für das rechtliche Ergebnis ohne Relevanz.

Das Berufungsgericht erklärte die ordentliche Revision für zulässig. Im Hinblick auf die Vielzahl der aufgrund derselben Verkaufsbroschüre geführten Anfechtungsverfahren stelle es eine wesentliche Rechtsfrage dar, ob die enthaltenen Aussagen zur Irreführung eines darauf vertrauenden Anlegers geeignet sind.

Rechtliche Beurteilung

Die von der Klägerin beantwortete Revision der Beklagten ist aus den vom Berufungsgericht ausgeführten Gründen zulässig, aber nicht berechtigt.

1. Im vorliegenden Verfahren kommt es nicht auf eine lauterkeitsrechtliche Beurteilung des Verkaufsprospekts an, die Gegenstand der Entscheidung des Obersten Gerichtshofs 4 Ob 188/08p war, weil nicht die Irreführungseignung des Verkaufsprospekts im Allgemeinen, sondern ein individueller Irrtum der Klägerin zu beurteilen ist. Die umfangreichen Revisionsausführungen zur lauterkeitsrechtlichen Beurteilung der streitgegenständlichen Verkaufsbroschüre können daher ebenso auf sich beruhen wie die daran geknüpften Überlegungen zur allfälligen Einleitung eines Vorabentscheidungsverfahrens beim Europäischen Gerichtshof.

2. Die Klägerin hat der klagenden Partei Aufträge zu Effektengeschäften iSd § 1 Abs 1 Z 7 lit e BWG erteilt. Aufträge zum Ankauf oder Verkauf von Wertpapieren führen Banken als Kommissionäre in der Regel durch Selbsteintritt aus (RIS-Justiz RS0019567; Iro in Avancini/Iro/Koziol, Österreichisches Bankvertragsrecht2 Rz 7/6 und 7/8; Griss in Straube, HGB I³ § 383 Rz 8). Eine abweichende Vereinbarung haben die Parteien auch für den streitgegenständlichen Verkaufsfall nicht behauptet. Macht eine Bank vom Selbsteintrittsrecht Gebrauch, so hat sie die vertragsgegenständlichen Wertpapiere selbst als Verkäufer zu liefern oder als Käufer zu übernehmen (§ 400 Abs 1 HGB [UGB]).

Nach Selbsteintritt des Kommissionärs steht die kaufvertragliche Rechtsbeziehung der Vertragsteile im Vordergrund und verdrängt die Regeln des Kommissionsgeschäfts, soweit sie mit der Position der Parteien als Käufer oder Verkäufer unvereinbar sind (vor allem bezüglich der Hauptleistungspflichten, vgl 2 Ob 31/07h mwN = RIS-Justiz RS0123390). Ein derartiger Kaufvertrag unterliegt insbesondere auch den Regeln über die Anfechtung wegen Irrtums.

3. Nach § 871 ABGB entsteht für einen Vertragsteil keine Verbindlichkeit, wenn er über den Inhalt der von ihm abgegebenen oder dem anderen zugegangenen Erklärung in einem Irrtum befangen war, der die Hauptsache oder eine wesentliche Beschaffenheit derselben betrifft, worauf die Absicht vorzüglich gerichtet und erklärt wurde, falls der Irrtum durch den anderen veranlasst war oder diesem offenbar auffallen musste, oder wenn er noch rechtzeitig aufgeklärt wurde.

In der jüngeren Literatur wurde unter dem Eindruck einer Vielzahl gerichtsanhängiger „Anlegerprozesse“ die Abgrenzung zwischen einem zur Vertragsanfechtung berechtigenden Geschäftsirrtum und einem unbeachtlichen bloßen Motivirrtum zwar rege, aber letztlich ohne - über fallbezogene Konstellationen hinaus - von einem breiteren Konsens getragene Ergebnisse diskutiert (ua Wilhelm, Irreführende Werbung und ihre rechtsgeschäftlichen und

Haftungsfolgen, ecolex 2009, 929; ders, Zu Haftungsbegründung und Haftungsausfüllung beim Anlegerschaden, ecolex 2010, 232; Krejci, Zur Anfechtung von Wertpapierkäufen wegen irreführender Werbung und Beratung, ÖJZ 2010/10; Vonkilch, Rechtsfragen der Irrtumsanfechtung von Wertpapierkäufen, ÖJZ 2010/64).

Nach der Rechtsprechung besteht der Geschäftsirrtum in einer den Inhalt des Geschäfts betreffenden unrichtigen Vorstellung, über seine Natur, über den Gegenstand oder eine für das Geschäft bedeutsame Eigenschaft der Person des Partners, wogegen ein nach § 901 ABGB unbeachtlicher bloßer Motivirrtum Umstände betrifft, die außerhalb des eigentlichen Geschäftsinhalts im Vorfeld des psychologischen Willensentschlusses liegen; dazu gehören auch Fehlvorstellungen über künftige Entwicklungen oder rechtliche Folgen des Vertragsabschlusses (RIS-Justiz RS0014910; RS0014913). Auch Irrtum über den gemeinen Wert eines Kaufgegenstands ist nach herrschender Rechtsprechung nur Motivirrtum, die falsche Vorstellung über (auch) für den Wert maßgebliche Eigenschaften des Kaufgegenstands aber Geschäftsirrtum (RIS-Justiz RS0014922).

Zutreffend sind schon die Vorinstanzen davon ausgegangen, dass bei Anwendung dieser Abgrenzungskriterien im Fall des Verkaufs börsennotierter Wertpapiere Fehlvorstellungen über die künftige Wert- und Kursentwicklung (zumindest mangels anderslautender Vereinbarung) grundsätzlich nur Motivirrtum sein können (Koziol in Apathy/Iro/Koziol, Österreichisches Bankvertragsrecht2 VI Rz 1/65; Oppitz aaO Rz 2/35).

Andererseits betrifft eine Fehlvorstellung über eine dem Anlageprodukt immanente Begrenzung des Verlustpotentials wegen einer besonderen Risikoabsicherung (zB Ausfallgarantie, Versicherung, Pfandrechte) oder darüber, ob eine direkte Investition in Güter erfolgt, nicht nur im Vorfeld des Kaufentschlusses liegende individuelle Erwartungen, sondern für die Identität des Kaufgegenstands maßgebliche und daher den Inhalt des Geschäfts bestimmende Eigenschaften (vgl Vonkilch, Rechtsfragen der Irrtumsanfechtung von Wertpapierkäufen, ÖJZ 2010/64; Rummel in Rummel ABGB³, § 871 Rz 11 mwN; Apathy/Rieder in Schwimann, ABGB³ IV § 871 Rz 14; RIS-Justiz RS0014913 [T5], [T7]; RS0014920 [T6]).

Im Zusammenhang mit einem Schadenersatzanspruch wegen einer Kapitalveranlagung wurde bereits wiederholt ausgesprochen, dass ein zu ersetzender Schaden bereits darin liegt, dass ein Anleger kein wertstabiles (wie von ihm gewünscht), sondern ein Kursschwankungen unterliegendes Wertpapier erworben hat (7 Ob 253/97z = ÖBA 1999/388 [Kletecka]; 8 Ob 123/05d = ÖBA 2006, 682). Die Risikogeneigtheit einer Anlageform ist daher als Produkteigenschaft anzusehen. Zu 7 Ob 177/98z (= ÖBA 1999, 663 und 900 [Apathy]) wurden aufgrund von Zusicherungen des Verhandlungsgehilfen im Zusammenhang mit den Prospektangaben über die Entwicklung bestimmter Aktien beim Anleger hervorgerufene Fehlvorstellungen über die Risikogeneigtheit einer bestimmten Anlage als Irrtum über wesentliche Eigenschaften der Beteiligung und damit als wesentlicher Geschäftsirrtum beurteilt (insoweit zust Wilhelm, ecolex 1999, 619).

4. Ob ein die Vertragsanfechtung ermöglichender Geschäftsirrtum nach Maßgabe dieser Kriterien vorliegt, hängt grundsätzlich von den Umständen des Einzelfalls ab (7 Ob 178/09s).

Auch im vorliegenden Verfahren irrte die Klägerin nicht über die konkrete Kursentwicklung, sondern über das Risiko der gezeichneten Anlage. Die Erwartung eines weiterhin steigenden Kurses der gegenständlichen Zertifikate war für die Kaufentscheidung der Klägerin nach den Feststellungen nicht essentiell. Sie spekulierte zwar darauf, wusste aber um die Möglichkeit von Schwankungen nach unten und nahm auch diese grundsätzlich in Kauf.

Die Klägerin hegte beim Kauf ihrer Zertifikate allerdings die - für ihre Entscheidung kausale - Vorstellung, keine gewöhnlichen Einzelaktien, sondern besondere, nämlich „Immobilienaktien“ zu erwerben. Sie ging davon aus, dass diese „Immobilienaktien“ ein grundlegend geringeres Risiko des Kursverlusts bzw des langfristigen Ausfalls hätten, weil in Gewerbeimmobilien mit langfristiger Vermietung an gute Kunden investiert werde und dass bei solchen „Immobilienaktien“ ein wesentlicher oder gar totaler Verlust des Kapitals vor allem wegen des „breit gestreuten“ Immobilienvermögens der Gesellschaft ausgeschlossen wäre. Die Verkaufsbroschüre rief bei ihr den Eindruck hervor, dass bei dieser Anlage die Sicherheit eines Immobilieninvestments maßgebend wäre. Auch die aufwändig gestaltete, durch Nennung ausgewählter Namen unterstrichene Hervorhebung der „starken Mieter“ (auf den Umstand, dass damals die Ausgaben die Mieteinnahmen aufzehrten, sodass keine Rendite verblieb, wurde nicht hingewiesen) musste geradezu das Vertrauen der Klägerin in ihr Verständnis von der besonderen, gegenüber anderen Beteiligungen, zB Industrieaktien, gesteigerten Sicherheit der von ihr erworbenen „Immobilienaktie“ bestärken. Sie irrte daher über eine wesentliche wertbildende Eigenschaft der erworbenen Papiere.

Die Klägerin ging auch davon aus, direkt Aktien einer Gesellschaft zu erwerben, die Immobilien besitzt. Es steht nicht fest, dass die Klägerin bei korrekter Aufklärung über den Unterschied zwischen Aktien und „Austrian Depositary Certificates“ - speziell über die nach dem Recht des Sitzstaates bestehende Rückkaufsmöglichkeit eigener Zertifikate durch die Gesellschaft - dem Erwerb von Zertifikaten zugestimmt hätte. In diesem Zusammenhang fällt zudem auf, dass im - der Klägerin allerdings nicht übergebenen - englischsprachigen Kapitalmarktprospekt sehr wohl auf die bloß mittelbare Rechtsposition der Zertifikatsinhaber hingewiesen wurde, nicht aber im Werbeprospekt, in dem ja überhaupt verschwiegen wird, dass es sich bei den angepriesenen Papieren nicht um Aktien handelt. Differenzierte Überlegungen zur strittigen Frage, ob die Rechtsstellung der Inhaber derartiger Zertifikate rechtlich und wirtschaftlich als ungünstiger zu bewerten ist als jene eines Aktionärs, sind in diesem Zusammenhang gar nicht erforderlich. Von Bedeutung ist allein schon, dass im Verkaufsprospekt nicht darauf hingewiesen wurde, dass es sich bei den Papieren um Zertifikate handelt. Geht es um eine Irrtumsanfechtung, so wird - anders als im Schadenersatzrecht - die Kausalität einer unterlassenen Aufklärung für den Vertragsabschluss vermutet (RIS-Justiz RS0016209), weshalb der Beklagten der Nachweis oblag, dass die Klägerin trotz Aufklärung über den Unterschied das Geschäft abgeschlossen hätte. Dieser Beweis ist der Beklagten nicht gelungen.

5. Zur Anfechtung des Kaufvertrags berechtigt nur ein Geschäftsirrtum. Die Umstände, über die die Klägerin geirrt hat, müssen Inhalt des zwischen den Parteien geschlossenen Geschäfts geworden sein, was wiederum vom objektiven Verständnis der beiderseitigen Willenserklärungen abhängt.

Analog zu den Gewährleistungsregeln (Rummel aaO, § 817 ABGB Rz 10; Apathy/Riedler aaO, § 871 ABGB Rz 9) gelten als Inhalt einer Erklärung jene Eigenschaften, die üblicherweise bei entsprechenden Geschäften vorausgesetzt werden, außerdem solche, die besonders bedungen wurden. Was bedungen wurde und geschuldet wird, bestimmt sich (§ 922 ABGB) zunächst nach den öffentlichen Äußerungen des Übergebers, so etwa den Angaben in dem Vertragsabschluss zugrunde liegenden Prospekten und Werbebroschüren, soweit keine davon abweichende individuelle Beratung erfolgt ist (vgl RIS-Justiz RS0018588). Die Zusage bestimmter Eigenschaften kann dabei auch schlüssig erfolgen (RIS-Justiz RS0014177).

Enthält die Werbebroschüre einer Bank echte Zusicherungen, hat diese jedenfalls davon auszugehen, dass der Kunde seine Offerte nur mit dem entsprechenden Inhalt abgeben will, sodass bei Annahme durch die Bank diese Zusicherungen als vereinbart gelten (Koziol aaO Rz 1/65; so auch die jüngst in einem Parallelverfahren ergangene Entscheidung 4 Ob 65/10b).

Die Klägerin hat ihre Informationen über die streitgegenständlichen Zertifikate praktisch ausschließlich der (unter anderem) von der Beklagten aufgelegten Verkaufsbroschüre entnommen, die sich mit gefällig bebilderter grafischer Gestaltung und einfacher, teilweise umgangssprachlicher („investieren mit Köpfchen“), Fachausdrücke („Leverage-Effekt“) erklärender Diktion offensichtlich speziell an private Anleger ohne besondere einschlägige Vorkenntnisse wendet.

Bereits auf der ersten Textseite wird der traditionell gute Ruf von Immobilieninvestments hervorgehoben, welche laufenden Mietertrag, Substanzwert und die Chance auf künftige Wertsteigerung vereinen und für Einkommen, Inflationsschutz und nachhaltige Gewinne sorgen würden. Dass diese Vorteile allerdings nur der Eigentümer der Immobilie lukrieren kann, während mittelbare Beteiligungskonstrukte auch anderen bedeutsamen Einflüssen unterliegen, wird nicht erwähnt. Unter dem für den Kaufentschluss der Klägerin besonders wesentlichen Stichwort „Sicherheit“ werden die „Aktien“ als „sichere, breit gestreute Immobilienveranlagung in Zeiten stark schwankender Aktienmärkte, hoher Steuern und niedriger Zinsen“ beschrieben. Unter dem weiteren Stichwort „Liquidität“ findet sich die Aussage, die Aktien der Gesellschaft würden an der Wiener Börse notieren, womit „die tägliche Verfügbarkeit Ihres Investments“ sichergestellt sei.

Die Vorstellung der Klägerin, in Zeiten „stark schwankender Aktienmärkte“ eine eben gerade nicht stark schwankende, sondern besonders sichere Investition in Immobilienwerte (als Aktionärin einer ausschließlich in Immobilien veranlagenden Aktiengesellschaft) zu tätigen, entspricht somit der Beschreibung in der Verkaufsbroschüre.

Der Umstand, dass die Klägerin ursprünglich langfristig investieren wollte und daher in ihrem Anlegerprofil einen Veranlagungshorizont von fünf oder mehr Jahren angekreuzt hat, ist entgegen den Revisionsausführungen für ihren Irrtum ohne Belang. Die Klägerin hat sich nicht dazu verpflichtet, die Zertifikate jedenfalls so lange zu halten. In der Werbebroschüre der Beklagten wird aber nicht nur eine besonders sichere, sondern gleichzeitig täglich liquide

Veranlagung versprochen. Eine bis zu einem kleinen Bruchteil des investierten Betrags nach unten schwankende Anlage erfüllt diese kombinierten Eigenschaften selbst dann nicht, wenn nach Jahren oder Jahrzehnten wieder eine Erholung des Kurses eintreten sollte.

6. Abgesehen von den - hier nach den Sachverhalt nicht relevanten - Alternativen des § 871 Abs 1 ABGB kann die Irrtumsanfechtung darüber hinaus nur erfolgreich sein, wenn der Geschäftsirrtum vom anderen Vertragsteil durch Tun oder Unterlassen veranlasst wurde.

Nach Literatur und Rechtsprechung bedeutet „Veranlassen" nur eine adäquate Verursachung des Irrtums (RIS-Justiz RS0016195; Rummel aaO Rz 15 mwN; Bollenberger in KBB ABGB2 § 871 Rz 14 mwN). Absichtliche oder zumindest fahrlässige Irreführung wird nicht vorausgesetzt; es genügt jedes für die Entstehung des Irrtums ursächliche Verhalten (RIS-Justiz RS0016188).

Das „Veranlassen" wird im Wertpapierhandel auch durch unrichtige Werbeaussagen, die einer Geldanlageform in Wahrheit nicht vorhandene Eigenschaften zumessen, bewirkt (7 Ob 177/98z [„Immobilienaktien"] = ecolex 1999, 617/241 [Wilhelm] = ÖBA 1999, 900 [Apathy]).

Soweit die Revision darauf beharrt, der Werbeprospekt der Beklagten hätte bei der Klägerin gar keine Fehlvorstellung hervorgerufen, weil ihm weder zu entnehmen gewesen wäre, dass damit eine direkte Investition in Immobilien beworben werde, noch, dass die Anlage von den Schwankungen der Aktienmärkte unabhängig sei, entfernt sie sich von den Feststellungen der Vorinstanzen.

Ob dem Irrenden sein Irrtum selbst hätte auffallen müssen, ist nach herrschender Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs für die Irrtumsanfechtung grundsätzlich belanglos (RIS-Justiz RS0016213; Bedenken nur bei deutlich überwiegender Fahrlässigkeit des Anfechtenden und erheblichem Nachteil für den anderen Vertragsteil: 1 Ob 606/88).

Die auf den ersten Blick dazu widersprüchliche Rechtsprechung, wonach Umstände, die ein Verschulden des Irrenden begründen, die Annahme einer Veranlassung durch den anderen Teil ausschließen würden (RIS-Justiz RS0016205) bezieht sich bei genauer Betrachtung auf Anlassfälle, in denen völlig offensichtlich unrichtige Angaben eines Vertragspartners, deren Überprüfung dem anderen Teil leicht möglich war, als generell nicht zur Täuschung geeignete Irreführungshandlungen angesehen wurden (7 Ob 553/88 = wbl 1988, 341 ua; zuletzt 9 Ob 41/04a = SZ 2004/160).

Auch wenn diese herrschende Rechtsprechung in der jüngeren Literatur wiederholt kontrovers diskutiert wurde, ist für den Standpunkt der Revisionswerberin zumindest im vorliegenden Fall daraus nichts zu gewinnen.

So vertritt zwar Rummel (in Rummel, ABGB³, § 871 Rz 15) die Notwendigkeit einer wertenden, die Schutzwürdigkeit des Vertrauens des Vertragspartners einbeziehenden Einschränkung, lässt bei Irrtumserregung durch - wie hier - positives Tun aber die Adäquanzgrenze ausreichen. Auch Thunhart (Die Beachtlichkeit des Irrtums als Interessenabwägung, ÖJZ 2000, 447 [449]) hält eine Veranlassung des Irrtums durch den Anfechtungsgegner für ausreichend. Der Fehler sei in diesem Fall dem Irrenden immer noch weit weniger vorwerfbar als dem Veranlasser. Nur wenn der Ursprung des Irrtums in der eigenen Sphäre des Irrenden liege, müssten schwerwiegendere Argumente vorliegen, um den Fehler dem anderen Vertragspartner zurechnen zu können. Nach § 871 Fall 1 und 2 ABGB sei ein Irrtum beachtlich, wenn das Fehlverhalten des Anfechtungsgegners jenes der irrenden Partei überwiege.

Noch weitergehend äußerte Krejci (Zur Anfechtung von Wertpapierkäufen wegen irreführender Werbung und Beratung, ÖJZ 2010/10) die Ansicht, dass das Anfechtungsrecht einer schuldhaft irrenden Partei auch bei Veranlassung durch den Gegner „einzuschränken" - gemeint offenbar: abzulehnen - sei. Habe sich der Erklärungsempfänger selbst sorglos verhalten, stamme nämlich ein wesentlicher Grund für die Veranlassung des Irrtums auch aus seiner Sphäre.

Eine von methodischer Klarheit und überzeugender historischer Interpretation geprägte Position bezieht Vonkilch (ÖJZ 2010/64 [587]), der die Funktion des Irrtumsrechts als Schutz des wahren Willens beim Vertragsabschluss hervorhebt. Die Irrtumsanfechtung hat - anders als die Geltendmachung von Folgen einer schuldhaften Vertragsverletzung - keinen pönalisierenden Charakter. Die Anfechtung beseitigt einen Vertrag, der an einem objektiven, von der Rechtsordnung missbilligten Willensmangel leidet und dessen Bestand aus diesem Grund nicht zu schützen ist. In diesem Zusammenhang ist Vonkilch (aaO) auch darin beizupflichten, dass sich für die - erst nachgelagerte - Frage des angemessenen Interessenausgleichs eine Haftung aus culpa in contrahendo des schuldhaft irrenden Anfechtenden anbietet.

7. Letztlich könnten im vorliegenden Fall aber selbst die in der Lehre vertretenen „strengen" Argumentationslinien der

Revision nicht zum Erfolg verhelfen.

Es kann zunächst keine Rede davon sein, dass die den Irrtum der Klägerin bewirkenden, die wahren Verhältnisse beschönigenden Angaben im Verkaufsfolder der Beklagten für jedermann erkennbar offensichtlich unrichtig gewesen wären, oder dass der Klägerin eine Überprüfung leicht möglich gewesen wäre.

Dagegen spricht insbesondere auch nicht der Umstand, dass in der Verkaufsbroschüre an einer einzigen Stelle auch auf einen möglichen Totalverlust hingewiesen wurde. Abgesehen davon, dass diese Warnung nicht unter dem sachlich naheliegenden Stichwort „Sicherheit" aufscheint, sondern innerhalb eines Absatzes des letzten Kapitels „Technische Daten" zu finden ist, bezieht sich der Hinweis explizit auf Fälle höherer Gewalt in Form des Risikos einer Änderung der politischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den osteuropäischen Investitionsländern.

Dieses Länderrisiko gehört aber gerade nicht zu jenen spezifischen Eigenschaften des Kaufgegenstands, über deren Existenz die Klägerin in Irrtum geführt wurde und auf die sie ihren Anspruch gründet. Auch wenn die Klägerin dieses Länderrisiko schlüssig in Kauf genommen hat, ist es nicht Grundlage der Klage, weil der unstrittig eingetretene Kursverfall der Zertifikate in keinem behaupteten Zusammenhang mit einer Änderung politischer oder sonstiger Rahmenbedingungen in Osteuropa stand.

Auch mit dem im Verkaufsfolder enthaltenen Hinweis auf die alleinige Verbindlichkeit des Kapitalmarktprospekts ist für den Standpunkt der Beklagten nichts zu gewinnen. Selbst ein aufmerksamer, informierter Leser kann diesen Vorbehalt objektiv nicht als Warnung davor verstehen, dass der Kapitalmarktprospekt der Verkaufsbroschüre in wesentlichen Punkten widerspricht und dass die in der Broschüre enthaltenen Werbeaussagen nicht ernst zu nehmen sind.

Gerade das Ansinnen, dass der Anleger sich bei Interesse selbst aktiv um die Beischaffung des Kapitalmarktprospekts bemühen müsse, spricht gegen jeden Verdacht, es könnten sich darin nicht nur eine Langfassung der Werbebroschüre mit weiteren „technischen Daten", sondern von der Broschüre in wichtigen Punkten abweichende Informationen verbergen.

Auch die Risikohinweise und -erklärungen in den Kontoeröffnungs- und Wertpapierkaufantragsformblättern der Beklagten waren ohne besondere Aufklärung nicht geeignet, den sich aus dem Verkaufsprospekt ergebenden Eindruck für einen gewöhnlich aufmerksamen Anleger zu widerlegen, zumal sie sich allgemein auf Wertpapiere und nicht speziell auf die gegenständlichen Zertifikate beziehen, für welche im Verkaufsfolder gerade mit einem wesentlichen Unterschied zwischen „Immobilienaktien" und „schwankenden" Aktien geworben wurde, worauf die Klägerin im Antragspunkt „Sonstiges" auch extra hingewiesen hat.

Bei den Angaben in der streitgegenständlichen Verkaufsbroschüre handelt es sich auch nicht etwa um offensichtlich verkürzte, bloß die Aufmerksamkeit erweckende, blickfangartige und daher möglicherweise von vornherein als marktschreierisch erkennbare Werbeaussagen, sondern um für Privatanleger verständlich aufbereitete, (scheinbar) umfassende Detailinformationen. Die Plausibilität der behaupteten besonderen Eigenschaften der Anlageform wird durch Erklärungen untermauert (wertvoller Immobilienbesitz, Entwicklungspotential der Märkte, sorgfältige Planung und Geschäftsführung, günstige Mieterstruktur, erfolgreiche Tradition der namensgebenden Unternehmerfamilie).

Selbst wenn der Klägerin als gewisse Sorglosigkeit in eigenen Angelegenheiten anzurechnen ist, dass sie allein der Verkaufsbroschüre vertraut, den Kapitalmarktprospekt nicht beigeschafft und die immerhin vereinzelt enthaltenen Risikohinweise nicht zum Anlass weiterführender Recherchen gemacht hat, tritt diese Fahrlässigkeit gegenüber der primär ursächlichen Fehldarstellung des Wertpapierrisikos im Verkaufsprospekt der Beklagten (die auch die sie als Effektenkommissionär treffenden Schutzpflichten gegenüber dem Kommittenten vernachlässigte, vgl Griss in Straube HGB3 § 384 Rz 3 mwN) weit zurück.

8. Da der Irrtum der Klägerin durch den Verkaufsfolder der Beklagten und damit ein positives Tun hervorgerufen wurde, kann die Beurteilung einer allfälligen zusätzlichen Verletzung von Aufklärungspflichten durch den beteiligten Finanzberater im vorliegenden Fall auf sich beruhen.

9. Die Anfechtung des Kaufvertrags wegen von der Beklagten veranlassten Geschäftsirrtums ist daher berechtigt, sodass der Revision ein Erfolg zu versagen war.

Die Entscheidung über die Kosten des Revisionsverfahrens gründet sich auf §§ 41, 50 und 52 ZPO. Der „ERV-Zuschlag" iSd § 23a RATG wurde überhöht verzeichnet.

Die Zurückweisung der weiteren Schriftsätze im Revisionsverfahren beruht auf dem Grundsatz der Einmaligkeit des Rechtsmittels (Kodek in Rechberger3 Vor § 461 ZPO Rz 12 mwN).

Textnummer

E95087

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2010:0080OB00025.10Z.0922.000

Im RIS seit

13.10.2010

Zuletzt aktualisiert am

15.02.2013

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, http://www.ogh.gv.at

© 2025 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at