

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VERSÄUMNIS-

II ZR 84/80

URTEIL

in dem Rechtsstreit

Verkündet am
6. April 1981
Kaufmann,
Justizhauptsekretär
als Urkundsbeamter
Geschäftsstelle

des Kaufmanns Alfred P., M.-Straße,
F.,

Klägers und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte
und -

gegen

V. H. Rohstoffhandels-GmbH, vertreten durch
ihre Geschäftsführerin, Frau Ursula B.,
K.-straße, B.,

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigte
II. Instanz:

Rechtsanwälte
und
-

Der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 6. April 1981 durch den Vizepräsidenten des Bundesgerichtshofes Stimpel und die Richter Fleck, Dr. Bauer, Dr. Kellermann und Bundschuh

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des 14. Zivilsenats des Kammergerichts in Berlin vom 4. März 1980 aufgehoben.

Die Berufung der Beklagten gegen das Urteil der Zivilkammer 27 des Landgerichts Berlin vom 3. Juli 1979 wird zurückgewiesen.

Die Beklagte trägt auch die Kosten des Berufungs- und Revisionsverfahrens.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Beklagte ist eine Rohstoffhandels-GmbH in Be■■■■, die Londoner Warenterminoptionen vertreibt. Der Kläger, Kaufmann und mittelständischer Unternehmer, stellt elektronische Bauteile her. Er hat der Beklagten am 2. Juni 1978 Aufträge zum Erwerb von Kaufoptionen in Kupfer, Blei und Zink erteilt. Am 11. Oktober 1978 bestellte er eine Silber- und fünf Platinoptionen. Die Beklagte verpflichtete sich, die Optionen nach Eingang der Prämienzahlungen im eigenen Namen zu erwerben. Nach

- 3 -

§ 3 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Beklagten sollten alle bei der Durchführung der Verträge anfallenden Kosten und die Provision in der Prämie enthalten sein. Nach dem Erwerb der Optionen übersandte die Beklagte dem Kläger über jeden Auftrag eine Optionsbestätigung, die im wesentlichen folgende Angaben enthielt: Anzahl der Optionen, Warenart, Kontraktgröße, Handelstag (Tag des Erwerbs der Option), Strike-Price (Rohstoffpreis am Handelstage), die Gewinnzone und den DM-Betrag der an die Beklagte bezahlten Prämie.

Nach Ausübung der Optionen rechnete die Beklagte die jeweiligen Geschäfte ab. Bei der Kupferoption war die gesamte Prämie von 31.000 DM verloren. Für die Bleioption, die den Kläger 7.020 DM, und für die Zinkoption, die 7.200 DM kostete, zahlte die Beklagte 10.400 DM und 1.800 DM an den Kläger aus. Bei der Silberoption ging die gesamte Prämie in Höhe von 11.600 DM verloren. Für die Platinoption, deren Preis 37.200 DM betrug, zahlte die Beklagte nach Klageerhebung 19.950 DM.

Der Kläger hat mit Anwaltsschreiben vom 30. November 1978 sämtliche Verträge mit der Beklagten wegen arglistiger Täuschung angefochten und mit der Klage zunächst die Differenz zwischen der Summe aller Prämien in Höhe von 94.020 DM und den auf die Blei- und Zinkoptionen von der Beklagten bezahlten Beträgen von insgesamt 12.200 DM = 81.820 DM geltend gemacht. Nach Zahlung weiterer 19.950 DM für die Platinoptionen haben beide Parteien insoweit die Hauptsache für erledigt erklärt und hat der Kläger nur noch Zahlung von 61.870 DM verlangt. Er hat unter anderem geltend gemacht, die Beklagte habe ihn über die Art der Geschäfte und die damit verbundenen Risiken arglistig getäuscht.



[JLaw – Gesetze und Urteile](#)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
(mobile App)



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

Die Beklagte hat sich auf den Standpunkt gestellt, sie habe den Kläger im notwendigen Umfang über die Gefahren der Warenterminoptionsgeschäfte aufgeklärt.

Das Landgericht hat die Beklagte verurteilt, an den Kläger 61.870 DM nebst 4 % Zinsen aus 81.820 DM vom 2. Dezember 1978 bis 12. Mai 1979 und aus 61.870 DM vom 13. Mai 1979 zu bezahlen und die Kosten des Rechtsstreits zu tragen. Das Oberlandesgericht hat, nachdem die Beklagte die zunächst unbeschränkt eingelegte Berufung in Höhe von 18.550 DM zurückgenommen hatte, unter Aufhebung des landgerichtlichen Urteils die Klage abgewiesen (vgl. den Abdruck des Berufungsurteils in NJW 1980, 1471). Mit der Revision verfolgt der Kläger seinen Klagsanspruch weiter. Die Beklagte war im Revisionsverfahren nicht anwaltlich vertreten.

Entscheidungsgründe:

Die Revision ist begründet und führt zur Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils.

I. Von der ursprünglichen Hauptforderung des Klägers ist im Revisionsverfahren nur noch ein Betrag von 43.320 DM im Streit. Zwar hat das Berufungsgericht in der Formel des angefochtenen Urteils die Klage in vollem Umfang abgewiesen (in Höhe von 61.870 DM nebst Zinsen). Es handelt sich dabei aber um eine offenbare Unrichtigkeit im Sinne von § 319 ZPO, die im Revisionsverfahren zu berücksichtigen ist, auch wenn ihre Berichtigung bislang nicht erwirkt worden ist (vgl. dazu BGH NJW 1964, 1858). Aus den Entscheidungsgründen des Berufungsurteils

ergibt sich, daß das Berufungsgericht die Klage nur in Höhe von 43.320 DM abgewiesen hat. Es weist ausdrücklich darauf hin, daß die Beklagte ihre Berufung in Höhe eines Betrages von 18.550 DM zurückgenommen hat und von dem Klageanspruch nur noch 43.320 DM offenstünden (BU S. 4/5). Dementsprechend hat es auch der Beklagten 3/10 der Kosten des Rechtsstreits unter Berufung auf § 515 Abs. 3 ZPO auferlegt. Daraus folgt, daß der Tenor des angefochtenen Urteils offenbar unrichtig ist.

II. Das Landgericht hat angenommen, für die Beklagte habe eine Verpflichtung bestanden, den Kläger über die Höhe des Optionspreises in London und dessen Bedeutung aufzuklären. Diese Angaben habe die Beklagte dem Kläger arglistig verschwiegen. Deswegen sei die Anfechtung begründet. Das Berufungsgericht hat die Voraussetzungen für die Anfechtung wegen arglistiger Täuschung verneint, weil die Beklagte zu der vom Landgericht verlangten Aufklärung nicht verpflichtet gewesen sei. Dies greift die Revision mit Erfolg an.

Die Beklagte hat den Kläger unstreitig über Höhe und Bedeutung der Londoner Prämien der gekauften Optionen nicht unterrichtet. Dazu wäre sie aber verpflichtet gewesen. Der Senat hat in seinem (zum Abdruck in BGHZ vorgesehenen) Urteil vom 16. Februar 1981 (II ZR 179/80) entschieden, daß der gewerbliche Vermittler von Warenterminoptionen aufgrund vorvertraglichen Vertrauensverhältnisses grundsätzlich verpflichtet ist, dem Kaufinteressenten den Londoner Optionspreis zu nennen und auf seine Bedeutung und die wirtschaftlichen Zusammenhänge hinzuweisen. Ohne diese Kenntnis ist eine sachgerechte Entscheidung des Kaufinteressenten in der Regel nicht möglich. Dies hängt mit der Technik des Warenterminoptionsgeschäfts zusammen:

Der Kläger hat Kaufoptionen (Call-Optionen) erworben. Der Käufer einer solchen Option erlangt gegen Bezahlung einer in jedem Fall verlorenen Prämie das Recht, von seinem Vertragspartner, dem Stillhalter, innerhalb der Optionsfrist den Abschluß eines Direktgeschäftes zum Basispreis (Strike-Price) zu verlangen. Er spekuliert auf steigende Preise. Treten seine Erwartungen ein, übt der Käufer die Option aus; er stellt, falls er - wie der Kläger - keinen Wert auf Lieferung der Ware legt, den Kaufvertrag durch Abschluß eines Gegengeschäfts zum Tageskurs glatt und kassiert den Differenzbetrag, der sich durch den Kursanstieg zwischen dem Basispreis und dem Take-Out-Price ergibt. Ob er dabei einen Gewinn erzielt, hängt davon ab, ob der Differenzbetrag höher ist als die bezahlte Prämie, denn diese muß erst wieder verdient werden. Erst wenn der Differenzbetrag die Prämie übersteigt, ist der Optionskäufer in der Gewinnzone. Solange der Differenzbetrag niedriger als die gezahlte Prämie ist, befindet sich der Käufer in der sogenannten Teilverlust- oder Optionszone. Steigt der Basispreis überhaupt nicht oder fällt er während der Optionszeit, verliert der Optionskäufer seine gesamte Prämie. Allerdings bleibt sein Verlust darauf beschränkt, weil er dann die Option nicht ausübt. Dem Optionskäufer steht der Stillhalter gegenüber, der während der Optionszeit mit gleichbleibenden oder fallenden Kursen und deshalb mit einer ungeschmälerten Einnahme der Prämie rechnet. Die in London bezahlte Prämie ist der Preis für die Option. Die Höhe der Prämie hängt von mehreren Faktoren ab, darunter von vorausgegangenen Kursschwankungen, der Dauer der Optionsfrist und der allgemeinen Marktlage. Ihre Höhe entspricht den noch als realistisch

angesehenen, wenn auch bereits weitgehend spekulativen Kurserwartungen des Börsenfachhandels; sie pendelt sich in der Annäherung von Gebot und Gegengebot ein und kennzeichnet damit den Rahmen eines Risikobereichs, der vom Markt als vertretbar angesehen wird. Aus diesem Grunde ist die Londoner Prämie für die Kaufentscheidung des Erwerbers einer Warenterminoption von ausschlaggebender Bedeutung. Sie liefert den Maßstab für die Bewertung, ob die Aufschläge, die der Optionsvermittler bzw. -verkäufer auf die Prämie erhebt, die Gewinnchancen nicht in einem Maße mindern, daß der Erwerber nicht mehr bereit ist, das Risiko selbst um der Vorteile der Serviceleistungen des Vermittlers willen auf sich zu nehmen. Dies zeigt deutlich der vorliegende Fall. Nach den von der Beklagten mit der Berufung nicht angegriffenen, auf ihren Zahlenangaben beruhenden Feststellungen des Landgerichts lagen die von der Beklagten vom Kläger für die Optionen verlangten Preise zwischen 106,7 % und 142 % höher als der Londoner Optionspreis. Bezogen auf den Strike-Price lagen die Londoner Prämien der dem Kläger vermittelten Optionen zwischen 4,17 % (bei Silber) und 10,36 % (bei Platin), die Prämien der Beklagten dagegen zwischen 9,48 % (bei Silber) und 21,99 % (bei Platin). Daraus erhellt, daß die von der Beklagten berechneten Prämien mit der marktorientierten Chancen- und Risikoeinschätzung des Börsenfachhandels, wie sie sich in der Londoner Prämie ausdrückt, nichts mehr gemein hat. Während bei Zugrundelegung der Londoner Prämie lediglich ein Preisanstieg um 4,2 bis 10,4 % des Basispreises notwendig war, um in die Gewinnzone zu gelangen, war dafür bei der Prämie der Beklagten mehr als eine doppelt so hohe Steigerung notwendig. Wer zum Beispiel zum Londoner Preis Zinkoptionen erwarb, konnte nach den von der Beklagten

genannten Zahlen sein eingesetztes Kapital bei einer Preissteigerung von weniger als 20 % verdoppeln, während der Kunde der Beklagten in diesem Falle noch nicht einmal die Gewinnzone erreicht hatte; für eine Verdoppelung des Einsatzes wäre ein Preisanstieg von fast 44 % notwendig gewesen. Wenn auch solche Preissteigerungen auf dem Rohstoffterminmarkt vorkommen mögen, sind sie gewiß gegenüber Steigerungen zwischen 10 und 20 % die Ausnahme. Dies aber konnte der Kläger nicht erkennen, weil er die Londoner Prämie nicht kannte. Es nutzte ihm deshalb nichts, daß die Beklagte in ihrer Werbung anhand eines Zahlenbeispiels die Technik des Warenterminoptionsgeschäfts erläuterte und darauf hinwies, daß Gewinn erst nach Durchlaufen der Optionszone zu erzielen sei, denn sie legte dabei ihre eigene Prämie zugrunde.

Insgesamt folgt daraus, daß es sich hier um die notwendige Aufklärung über eine wesentliche Grundlage eines Geschäfts handelt. Deren Kenntnis kann auch bei einem in das Handelsregister eingetragenen Kaufmann und mittelständischen Unternehmer - wie dem Kläger - nicht vorausgesetzt werden, wenn er nicht beruflich mit Geschäften dieser Art befaßt ist; denn diese Geschäfte spielen im gewöhnlichen Geschäftsleben keine Rolle. Daß der Kläger schon vor der Aufnahme der Geschäftsbeziehungen zur Beklagten bei einer Münchener Firma Verluste durch Warenterminoptionsgeschäfte erlitten hatte, machte die Aufklärung nicht überflüssig, da das Prämiensystem des Münchener Unternehmens dem der Beklagten entsprach und mithin auch keine Kenntnis über den Londoner Optionspreis vermittelte.

Schließlich würde es an der Verpflichtung der Beklagten zur Aufklärung über die Londoner Prämie nichts ändern, wenn diese die Optionen als Eigenhändlerin vertreiben würde. Da die Beklagte, wie in der Branche offensichtlich üblich, ihre Werbung auf eine umfassende Aufklärung über Art und Technik der angebotenen Geschäfte ("Was ist ein Warentermingeschäft?" - "Risiken und deren Begrenzung" - "Jeder Kunde soll die Risiken des Warentermingeschäfts kennen" - "Wie funktioniert eine Option?") sowie über sich selbst und ihre Geschäftsbeziehung zu einem Londoner Broker ("Wer sind wir?" - "Ist mein Geld richtig angelegt?") abstellt, muß ihre Aufklärung auch vollständig sein. Sie kann nicht geltend machen, als bloße Verkäuferin schulde sie überhaupt keine Aufklärung (vgl. SenUrt. v. 16. 2. 81).

Die Zulässigkeit der Anfechtung des Klägers durfte daher nicht mit der Begründung verneint werden, der Beklagten habe keine Pflicht zur Aufklärung über die Londoner Optionsprämie obliegen. Deshalb muß das Berufungsurteil aufgehoben werden.

Obwohl das Berufungsgericht - von seinem Standpunkt aus folgerichtig - keine Feststellungen dazu getroffen hat, ob in der Unterlassung der gebotenen Aufklärung eine arglistige Täuschung durch die Beklagte liegt, braucht der Rechtsstreit nicht an das Berufungsgericht zurückverwiesen werden. Da er zur Entscheidung im Sinne der Klage reif ist, kann der Senat selbst durcherkennen.

Der Kläger kann den eingeklagten Betrag jedenfalls als Schadensersatz wegen Verschuldens bei Vertragsschluß von der Beklagten fordern. Die Beklagte hat die

ihr vorstehend aufgezeigte Aufklärungspflicht zumindest fahrlässig verletzt, denn als im Optionshandel tätigen Kaufmann mußte ihr die Bedeutung der Kenntnis der Londoner Optionsprämie für den Erwerber einer Warenterminoption bekannt sein.

Die Verletzung der Aufklärungspflicht ist für den Schaden des Klägers ursächlich. Bei Verletzung einer vertraglichen Aufklärungs- oder Beratungspflicht trifft den Verpflichteten die Beweislast und damit auch die Darlegungslast dafür, daß der Schaden auch bei pflichtgemäßem Verhalten eingetreten wäre, weil sich der Geschädigte über den Rat oder Hinweis hinweggesetzt hätte (vgl. BGHZ 61, 118). Die Beklagte hat aber, obwohl dazu spätestens nach Vorliegen des Urteils des Landgerichts Anlaß bestanden hätte, nicht behauptet, der Kläger hätte auch bei Kenntnis der Londoner Optionsprämien die Geschäfte mit ihr abgeschlossen. Der Schaden besteht in der unstreitigen Differenz zwischen den an die Beklagte bezahlten Prämien und der Summe der Beträge, die die Beklagte an den Kläger als Gewinne ausbezahlt hat und beträgt 61.870 DM.

Diesem Anspruch könnte nicht entgegengehalten werden, die zwischen der Beklagten und dem Kläger abgeschlossenen Geschäfte seien unverbindlich, weil ihnen der Differenzeinwand entgegenstehe (§§ 61, 60, 58, 50 BörsG; §§ 762, 764 BGB). Ebensowenig wie der Terminwand in dem dem Senatsurteil vom 16. Februar 1981 zugrundeliegenden Falle greift hier der Differenzeinwand ein. Es würde auch Sinn und Zweck dieses Einwands widersprechen, wenn er dazu diene, schuldhaftes Schädigen des Geschäftspartners sanktionslos zu lassen.

Damit erweist sich das landgerichtliche Urteil als richtig. Es war durch Aufhebung des Berufungsurteils und Zurückweisung der Berufung der Beklagten wiederherzustellen.

Da die ordnungsgemäß geladene Beklagte in der mündlichen Verhandlung nicht vertreten war, ergeht die Entscheidung antragsgemäß als Versäumnisurteil.

Stempel Richter am Bundesgerichtshof Dr. Bauer
Fleck kann urlaubshalber nicht
unterschreiben.

Stempel

Dr. Kellermann

Bundschuh