Einschreiben
Obergericht des Kantons Bern
- Handelsgericht -
Hochschulstrasse 17
Postfach 7475
3001 Bern

Zürich, den 23. Juni 2009

Sehr verehrte Frau Präsidentin,
sehr geehrter Herr Präsident,
sehr geehrte Damen und Herren Ober- und Handelsrichter

In Sachen

Hugo Rey, Bolligenstrasse 48A, 3006 Bern

Kläger

vertreten durch Dr. [redacted]

gegen

Credit Suisse AG, Paradeplatz 8, 8001 Zürich

Beklagte

betreffend **Forderung**

erhebe ich

Klage

mit dem

Antrag

"Die Beklagte sei zu verpflichten, dem Kläger Zug um Zug gegen Abtretung der "4-jährigen CHF Podium Note auf Aktien Lehman Brothers Treasury BV 2007-09.11.2011" ex Depot 0094-370495-15-1 des Klägers bei der Beklagten (Filiale Bern) den Betrag von [redacted].-- CHF nebst Zins zu 5% seit 22. Februar 2009 zu bezahlen,

es sei der Rechtsvorschlag der Beklagten vom 26. Februar 2009 in der Betreibung Nr. 36022 des Betreibungsamtes Zürich 1 (Zahlungsbefehl vom 24. Februar 2009) zu beseitigen,

unter Kosten- und Entschädigungsfolgen (zuzüglich MWSt.-Zuschlag) zu Lasten der Beklagten."

Begründung

I. Formelles

1.
Die Beklagte ist eine Bank mit Hauptsitz in Zürich. Der Kläger hat eine Kontobeziehung zu ihrer Filiale in Bern, Christoffelgasse 6. Aufgrund der Allgemeinen Geschäftsbedingungen - Art. 14 - ist der Gerichtsstand in Bern gegeben: Denn als Gerichtsstand für den Kunden werden der Ort der kontoführenden Niederlassung oder die Stadt Zürich bestimmt.

BO: Allgemeine Geschäftsbedingungen der Beklagten, Art. 14

Beilage 1

Das Wahlrecht zwischen den beiden Gerichtsständen Zürich und Bern steht dem Kläger zu, das weitere Wahlrecht der Beklagten gemäss ihren AGB tut nichts zur Sache.

2.
Beide Parteien sind im Handelsregister eingetragen, so dass das angerufene Handelsgericht zuständig ist, denn die Sache hat jedenfalls mit dem Geschäftsbetrieb der Beklagten zu tun.

BO: im Bestreitungsfalle Edition der beiseitigen HR-Einträge

3.
Der Streitwert ist [redacted] CHF.

4.
Die Frist gemäss Klagebewilligung des Gerichtspräsidenten (Gerichtskreis VIII Bern-Laupen) ist gewahrt.

BO: Klagebewilligung vom 17. Juni 2009

Beilage

5.
Der Sprechende ist für den Kläger gehörig bevollmächtigt.

BO: Vollmacht

Beilage

II. Materielles

6.
Der Kläger bietet für seine Rechts- und Sachdarstellung den vollen Beweis auch dort an, wo nachfolgend keine gesonderte Beweisofferte erfolgt.

7.
Der Kläger war für einen Grossteil seines verfügbaren Vermögens bis Anfang 2009 Kunde der Beklagten (Filiale Bern). Im Gefolge der diesem Prozess zu Grunde liegenden Differenzen hat er - wie viele andere Kunden - seine Guthaben abgezogen.

BO: im Bestreitungsfalle Edition der Unterlagen durch die Beklagte
10 Zeugen

8.
Aus politischen Gründen, die hier im Einzelnen nicht näher zu begründen sind, wollte der Kläger keinerlei Anlagen in US-Dollar oder in sonstiger Weise in amerikanischen Firmen. Er lehnte es auch ab, nachdem die Politik von Präsident [redacted] konkrete Formen angenommen hatte, zwischen 2003 und Ende 2008 in die USA zu reisen. Er lehnte es zudem ab, mit typisch amerikanischen Anlässen auch noch Geld zu verdienen

und verzichtete deshalb - im Gegensatz zu früher - darauf, an den Marathon-Läufen von New York, Boston oder Chicago teilzunehmen oder Teilnehmer vor Ort zu betreuen. Er lehnte auch alle Investitionen in US-Dollar oder in den USA oder in amerikanischen Gesellschaften ab. Das war seine Form, gegen die von den USA unter Präsident [redacted] geführte Politik zu protestieren.

9.
Diese Haltung des Klägers - von seinen Freunden zum Teil auch durchaus als "grotesk" empfunden - war auch seiner Umgebung bekannt, zumal der Kläger keinen Hehl daraus machte, dass und warum er Reisen in die USA ablehnte. Diesen Personen war nicht nur der Verzicht auf Reisen in die USA bekannt, sondern auch, dass der Kläger konsequenterweise keine Geldanlagen mit USA-Bezug wollte.

BO: [redacted]

als Zeugen

10.
Anlässlich des ersten und ausführlichen Gesprächs vom 24. Februar 2005, zu welchem Herr [redacted], zuständiger Kundenberater bei der Beklagten, den Kläger einlud, machte dieser (unter anderem) den Punkt klar, dass er keinerlei Anlagen in US-Dollar bzw. in den USA bzw. bei amerikanisch beherrschten Gesellschaften wollte. Der Kläger hat anlässlich dieses Gesprächs ausdrücklich und unmissverständlich darauf hingewiesen, dass er in seinen Anlagen weder US-Dollar noch irgendwelche sonst mit den USA verbundenen Papiere wolle. Er hat klar gesagt, dass es "Null Komma Null USA" bei ihm gebe.

Entsprechend musste Herr [redacted] in seinem dem Kläger am 24. Februar 2005 unterbreiteten Anlagevorschlag eine Position - die USA-Bezug hatte - ersetzen und zudem versprechen, alle seine Vorschläge noch einmal daraufhin zu überprüfen, dass sie "USA-frei" seien; das galt auch für Anlagen, die als "andere" bezeichnet waren.

BO: [redacted]

als Zeuge

Parteibefragung

Herr [redacted] sagte weiter zu, diesem Anlagewunsch des Klägers würde man selbstverständlich auch zukünftig entsprechen. Gestützt auf diese Zusage verzichtete der Kläger darauf, die weiteren ihm später unterbreiteten Anlagevorschläge der Beklagten zu hinterfragen - in der selbstverständlichen Annahme, seiner Bedingung würde durchgehend entsprochen werden bzw. sei schon von vorne herein bei Unterbreitung eines Vorschlags an ihn Rechnung getragen.

10.1.
Er wurde hierin allerdings getäuscht, und zwar in besonders hinterlistiger Weise, um es deutlich zu sagen: Die Beklagte verstiess wiederholt gegen die klägerische Vorgabe. Aber nicht nur das, sie beruft sich vorprozessual auf ihr eigenes, treu- und vertragswidriges Verhalten, indem sie dem Kläger heute vorhält, er habe ja - entgegen seiner unbestrittenen Ablehnung von USA-Anlagen - doch solche gehabt. Dabei verschweigt die Beklagte, dass sie den Kläger genau in diesem Punkt getäuscht hat und dass die (post festum nicht zu bestreitende) Tatsache, dass es tatsächlich solche Anlagen gab, nur deshalb möglich war, weil die Beklagte zuvor den Kläger bezüglich dieses Punktes in die Irre geführt hatte. Wenn der Kläger, wie die Beklagte sicher in der Klageantwort erneut vortragen wird, tatsächlich auch in der Vergangenheit Anlagen mit USA-Bezug im Depot hatte, dann nur deshalb, weil ihn die Beklagte in dieser Beziehung zuerst hinters Licht geführt hatte. Sie kann aber nicht ihre eigene - erfolgreiche - Täuschung jetzt gegenüber dem Kläger geltend machen.

10.2.
Es nützt der Beklagten auch nichts, dass der Kläger ihr keinen Vermögensverwaltungsauftrag erteilt hatte und tatsächlich, rechtlich gesehen, die Anlageentscheidungen selbst traf: Seine Anlageentscheidungen traf er allerdings nur auf Grund der Empfehlungen und Angaben der Beklagten, auf die er sich verlassen durfte. Auch im sogenannten reinen Beratungsmandat darf die Bank ihre eigenen Kunden nicht durch falsche Angaben täuschen; sie kann sich nicht auf die Position zurückziehen, sie hätte nur empfohlen und nichts entschieden, wenn ihre Empfehlungen und ihre Ratschläge (bewusst, wie zu vermuten ist) einen Irrtum beim Kunden über eine ihm wesentliche Eigenschaft eines Anlageprodukts hervorrufen.

10.3.
So wurde - es ist darauf zurückzukommen - von der Beklagten die hier streitgegenständliche Anlage von Lehman als die Anleihe einer "niederländischen Bank" verkauft, unter bewusster Unterdrückung des Umstandes, dass die formelle Emittentin der Lehman-Note die Tochter einer US-Bank ist und lediglich aus naheliegenden steuerlichen Gründen als GmbH des niederländischen Rechts mit "eingetragenem Unternehmenssitz ins Amsterdam" figuriert.

BO: Schreiben der Beklagten vom 3. März 2009

Beilage 2

[redacted], c/o Beklagte

als Zeuge

Es steht der Beklagten schlecht an, sich auf die völlig formelle Position zurückzuziehen, es sei doch ganz richtig, dass der Emittent der dem Kläger verkauften Note keine US-amerikanische Gesellschaft sei, weshalb die Anlageempfehlung mit seinen Vorgaben entspreche: Die Beklagte wusste genau, dass der Kläger auch keine Anlagen von amerikanischen Finanzkonzernen wollte.

10.4.
Der Insolvenzverwalter der niederländischen Lehman-Tochter (Lehman Brothers Treasury), [redacted]k von der Kanzlei Houthoff Buruma in Amsterdam, bestätigte gegenüber dem deutschen Fernsehsender ZDF am 7. April 2009, dass das Unternehmen in den Niederlanden keinen regulären Geschäftsbetrieb hatte. "Es hatte keine eigenen Zimmer, keine Büros, es hatte auch kein eigenes Telefon, glaube ich, es hatte nur eine Adresse", sagt der Anwalt. "Eigentlich war es nur eine Finanzierungsgesellschaft, um so viel wie möglich Geld einzunehmen und weiterzuleiten nach Amerika."

BO: im Bestreitungsfall [redacted]

als Zeuge

10.5.
Die Beklagte bzw. ihr Herr [redacted] kam auf diese Idee von der alteingesessenen holländischen Bank natürlich nur deshalb, um damit vorgeblich die klägerische Bedingung "Null USA" zu erfüllen: Die Anlage bei einer niederländischen Bank mit dem auch keineswegs zwingend als amerikanisch zu erkennenden Namen "Lehman" musste dem

Kläger unverdächtig erscheinen, und der Trick funktionierte dann auch bis zum Zusammenbruch der Bank am 15. September 2008: Der Kläger war der Meinung, einen Titel einer holländischen Bank ohne USA-Bezug erworben zu haben.

10.6.
Ähnliche Bösgläubigkeit - anders kann man es nicht bezeichnen - liegt dem Anlagevorschlag Echotech zu Grunde: Dabei handelt es sich um einen Anlagefonds in EURO. Hier beruft sich die Beklagte im vorerwähnten Schreiben (Beilage 3) darauf, dieser enthalte 25% US-Aktien; das wurde dem Kläger aber verheimlicht, und aus der Wertschriftenabrechnung vom 12. Juni 2006 über ca. 6'000 EURO konnte er das gerade nicht ersehen, was ihm die Beklagte heute kühn (besser wäre wohl: frech) entgegenhält.

BO: Wertschriftenabrechnung vom 12. Juni 2006

Beilage 3

Soweit sich die Beklagte also in der Klageantwort, wie zu erwarten ist, auf die Zusammensetzung dieses Fonds beruft, geht ihre Berufung deshalb fehl, weil dem klägerischen Anlageentscheid eine Täuschung seitens der Beklagten über den vorgabekonformen Charakter des Fonds zu Grunde lag: Er ging von einem USA-freien Fonds aus, was die Beklagte auch wusste.

10.6.
Nicht besser ist der Hinweis in Beilage 3 auf die - längst abgewickelte - Anlage der J.P. Morgan International Derivates Ltd. mit Sitz in St. Helier, Jersey: Diese Gesellschaft erschien dem Kläger beim Kauf als europäische bzw. englische, und wurde ihm so auch präsentiert. Die Kanalinseln gehören bekanntlich geografisch zu Europa und politisch insoweit zu Grossbritannien, als dass sie als "Kronbesitz" der englischen Königin gehören und deshalb jedenfalls auch vom völkerrechtlichen Laien als "englisch" verstanden werden dürfen. Die Beklagte weist post festum in Beilage 3 erstmals darauf hin, die Muttergesellschaft sei die amerikanische J.P. Morgan Chase Bank N.A.; dem Kläger war dies bei Empfehlung der Anlage (21. Juni 2006) und beim Rückkauf (26. Juni 2007) verheimlicht worden.

10.7.
In allen drei Fällen beruft sich die Beklagte also zu Unrecht auf ihre eigene irreführende und auf Verheimlichung bedachte Information (besser Desinformation), um davon abzulenken, dass sie einfach nicht bereit war, der ihr bekannten und letztlich auch unbestrittenen Anlagevorgabe des Klägers freiwillig zu entsprechen; sie hat es vielmehr

darauf ankommen lassen, ob er es merke, dass sie ihn mit ihren Anlagevorschlägen im Punkt USA hinters Licht zu führen trachtete (und leider auch mit ihrem unverständlichen Vorhaben erfolgreich war). Die Beklagte hat sich eigentlich so verhalten wie der Gastgeber, der seinem als Vegetarier bekannten Gast pürierten Schinken ins Essen mischt und später behauptet, sein Gast habe schon immer Fleisch gegessen.

11.
Anlässlich des Erstgesprächs vom 24. Februar 2005 machte der Kläger Herrn [redacted] auch klar, dass er nur geringe Risiken einzugehen bereit sei. Entsprechend waren auch die ersten Anlagen des Klägers vor allem diverse Anlagefonds.

BO: im Bestreitungsfalle Edition der Anlagen 24./25. Februar bzw. 1./3. März 2005

Der Kläger wollte also einerseits USA-freie Anlagen und andererseits solche mit nur geringen Risiken.

12.
Anfang November 2007 riet Herr [redacted] dem Kläger zum Verkauf bestimmter Anlagen und der Realisierung von Gewinnen; zugleich machte [redacted] dem Kläger namens der Beklagten den Vorschlag, eine Podium-Note auf Aktien zu erwerben. Es liegt heute der Verdacht nahe, dass die Anlageempfehlung zum Verkauf bestimmter Anlagen nur erfolgte, um mit Erfolg die Lehman-Anlage dem Kläger schmackhaft machen zu können.

12.1.
Wie erwähnt, verschwieg Herr [redacted] den USA-Bezug und behauptete, es handle sich um die Anleihe einer alteingesessenen niederländischen Bank, was der Kläger auch nicht in Zweifel zog. Er hatte weder von Lehman noch deren Konzern gehört, und es ist auch nicht weiter verwunderlich, wenn ein Schweizer Grafikunternehmer nicht von sich aus auf die Idee kommt, die "Lehman Brothers Treasury Co. B.V., Amsterdam, The Netherlands" als Tochter der US-Investmentbank Lehman Brothers Holding zu durchschauen.

12.2.
Entgegen der nicht weiter begründeten Behauptung der Beklagten in Beilage 3 erhielt der Kläger auch keinerlei "Produkteinformation", schon gar nicht über die Konzernzugehörigkeit des Emittenten. Soweit die Beklagte erneut behaupten sollte, der Kläger habe das sogenannte "Factsheet" erhalten, wird dies bestritten; allfällige interne

Aufzeichnungen der Beklagten in diesem Zusammenhang werden als inhaltlich unzutreffende und nachträglich vorgenommene Falschbehauptungen bestritten: Der Kläger hat nie das Factsheet über die Podium Note bekommen, denn hätte er es im Kaufzeitpunkt bekommen, hätte auch er den USA-Bezug dieser Anlage bemerkt. Deshalb hatte die Beklagte gar kein Interesse, ihm dieses Dokument zukommen zu lassen, so dass allfällige gegenteilige Behauptungen in diesem Prozess als Schutzbehauptungen erscheinen müssen.

12.3.
Über die Risiken dieser Anlage, namentlich das von der Beklagten nunmehr flächendeckend herangezogene Emittentenrisiko, wurde der Kläger nicht informiert.

Das Gegenteil hat die Beklagte zu beweisen.

12.4.
Auch die Wertschriftenabrechnung vom 5. November 2007 über [redacted] CHF enthält keinen Hinweis auf den USA-Bezug der Anlage oder irgendwelche Risiken.

BO: Wertschriftenabrechnung vom 5. November 2007

Beilage 4

13.
Bekanntlich brach am 15. September 2008 die Bank Lehman zusammen; damit wurde die Anlage des Klägers wertlos. Er wurde - wie alle Lehman-Geschädigten der Beklagten - damit direkt von den Folgen der Finanzkrise getroffen, weil die Werthaltigkeit seiner Anlage von der Solvenz einer US-Investmentbank abhing - just dem, was der Kläger von Anfang an nie gewollt hatte.

14.
Auf den anlässlich des Telefongesprächs vom 15. September 2008 erfolgten Protest des Klägers antwortete die Beklagte schriftlich erstmals unter dem 26. November 2008.

Sie behauptet darin im Wesentlichen zwei Dinge: Zum einen habe der Kläger von ihr am 12. November 2004 eine Broschüre über Risiken im Effektenhandel erhalten. Der Kläger bestreitet dies. Ausserdem hatte er zu diesem Zeitpunkt weder Anlagen bei der Beklagten noch kam er auf die Idee, sich über Anlageverluste bzw. ein Emittentenrisiko Gedanken machen zu müssen.

Zweitens behauptet die Beklagte, am 2. November 2007 habe ein "Beratungsgespräch" stattgefunden und eine Aufklärung über die Chancen und Risiken - gemeint der Lehman-Anlage. Auch das wird bestritten:

14.1.
Am 2. November 2007 gab es kein Beratungsgespräch und vor allem kein persönliches Gespräch, sondern lediglich ein Telefonat zwischen dem Kläger und Herrn [redacted].

14.2.
Zudem weiss der Kläger genau, dass er seine Bedingung "Null USA" an diesem Tag ausdrücklich wiederholt hat. Der Kläger kam nämlich auf den New-York-Marathon zu sprechen, der am 4. November 2007 stattfand, und an welchem er erneut nicht teilnahm; das fiel ihm 2007 so wenig leicht wie schon zuvor, ist er doch als ehemaliger Spitzen-Marathonläufer und Veranstalter von Sportreisen sowie mehrfacher Betreuer von Teilnehmern an dieser Laufveranstaltung nicht ganz unbetroffen davon, wenn sie erneut ohne ihn stattfindet - aber eben, als Konsequenz seiner schon oben erwähnten politischen Haltung.

14.3.
Herr [redacted] unterbreitete also lediglich telefonisch und ohne weitere Unterlagen den Vorschlag eine Anlage bei einer - wie erwähnt: niederländischen! - Bank, und der Kläger stimmte ebenso telefonisch zu. Mehr Aufklärung gab es am 2. November 2007 und in der Folge gerade nicht. Es sei wiederholt: Der Kläger wurde weder über ein Emittentenrisiko noch die Konzernzugehörigkeit der angeblich holländischen Bank Lehman informiert, und er erhielt auch das Factsheet nicht, auf welches sich die Beklagte beruft.

BO: Schreiben der Beklagten an den Kläger vom 25. November 2008

Beilage 5

15.
Interessanterweise geht die Beklagte noch auf einen dritten Punkt ein:

15.1.
Sie bestätigt, dass Herr [redacted] von einem Verkauf abgeraten hatte. Dazu ist folgendes zu sagen: Diesen Verkaufswunsch - denn der Ratschlag, nicht zu verkaufen,

setzt logischerweise die Verkaufsabsicht des Klägers voraus - äusserte der Kläger am Freitag, dem 12. September 2007 am späteren Nachmittag am Telefon.

Zu diesem Verkaufswunsch des Klägers kam es wie folgt: Nachdem sich in den ersten Septembertagen 2008 die Finanzkrise zunehmend abzeichnete und der Kläger in der 2. Septemberhälfte Auslandreisen vorhatte, rief er - sozusagen reflexartig und im Sinne von "was ist vor Abreise zu erledigen" - am späten Freitag-Nachmittag des 12. September 2008 Herrn [redacted] an. Er fragte, ob denn die Turbulenzen an den Finanzmärkten irgendwelchen Handlungsbedarf bezüglich des klägerischen Depots haben könnten. Worauf der Kläger erstmals und zu seinem Entsetzen erfuhr, dass in der Tat die Werthaltigkeit der angeblich doch "niederländischen" Anlage Lehman direkt vom Schicksal der US-Investmentbank Lehman Brothers, also der Muttergesellschaft der Emittentin, abhinge. Angesichts dieser für ihn ungeheuerlichen Mitteilung verlangte der Kläger den Verkauf der Anlage.

15.2.
Herr [redacted] riet dem Kläger allerdings nicht einfach vom Verkauf ab, wie die Beklagte schreibt, sondern er hielt fest, ein Verkauf der Anlage sei unmöglich geworden (denn spätestens am Freitag, dem 12. September 2008, war die Solvenz von Lehman akut als gefährdet bekannt und die Bank Übernahmekandidat geworden, weshalb es keinen Markt mehr für ihre Notes gab). Ausserdem konnte man am Freitag-Nachmittag ohnehin keine Börsenaufträge mehr aufgeben, die noch vor dem Wochenende durchgeführt worden wären. Die Beklagte sagt post festum zu diesem "Rat", der gar keiner war, Folgendes: "Ihr Berater hat die Einschätzung individuell für Sie nach bestem Wissen vorgenommen. Die Credit Suisse stützt sich dabei auf die Empfehlungen von Analysten und Finanzexperten." Abgesehen vom inneren Widerspruch, dass eine "individuelle Empfehlung" ja dann keine mehr ist, wenn sie - wie bewiesen werden kann - seitens der Beklagten flächendeckend allen Verkaufwilligen bis unmittelbar vor dem Zusammenbruch von Lehman am 15. September 2008 erteilt wurde

BO: 10 Zeugen
Edition der einschlägigen Aufzeichnung bei der Beklagten
Edition der internen Anweisungen der Beklagten

ist sie auch unwahr, weil die Analysten und Finanzexperten der Beklagten genau das Gegenteil empfohlen hatten. Lehman war schon seit Frühling 2008 von den Experten der Beklagten selbst als unsicher eingestuft worden, über welche Erkenntnis die Beklagte ihre eigenen Kunden ohne Vermögensverwaltungsauftrag täuschte.

15.3.
Die Beklagte hat nämlich nach Zugabe ihres Generaldirektors [redacted] vom 25. Januar 2009 schon im März 2008 ihre Zusammenarbeit mit der Bank Lehman beendet und sukzessive ihre eigenen Positionen gegenüber dieser Bank auf Null heruntergefahren. Die Beklagte selbst war sich offenbar der wachsenden Probleme, denen sich Lehman gegenübergestellt sah, sehr wohl bewusst und reduzierte in den Wochen und Monaten vor der Lehman-Pleite ihre eigenen Positionen auf Null. Da die Zusammenarbeit zwischen Lehman und der Beklagten zwischen 2004 und 2007 sehr eng und stets intensiver wurde, war die Beklagte auch mehr als andere in der Lage, die mit der Entwicklung der Finanzmärkte auf Lehman zukommenden Probleme schärfer und schneller zu erkennen. Sie zog daraus für sich als Bank und potentielle Gläubigerin sowie für die von ihr verwalteten Kundenvermögen die Konsequenzen und stieg rechtzeitig aus. Im Konkurszeitpunkt (15. September 2008) hatte die Beklagte selbst gegenüber Lehman bzw. den diversen Lehman-Gruppengesellschaften keine Forderungen mehr, ihr drohte überhaupt kein Verlust aus dem Zusammenbruch. Auch bei ihren Vermögensverwaltungskunden hatte sie die Lehman-Positionen systematisch abgebaut.

BO: Edition der einschlägigen Buchhaltungsunterlagen bei der Beklagten und den Gruppengesellschaften der Lehman Brothers Holdings Inc., New York
Forderungseingaben der Beklagten in den diversen Insolvenzverfahren Lehman
Aufstellung über die Verkäufe der Beklagten aus verwalteten Depots
Bericht der Insolvenzverwalter aller Lehman-Gesellschaften über Forderungen der Beklagten
[redacted], Generaldirektor der Beklagten
weitere Organe der Beklagten und der Lehman Brothers Holdings Inc.

als Zeugen

15.4.
Dass die Beklagte selbst keine Verluste erleiden wird, mag sich seither wieder geändert haben, hat doch die Beklagte zwischen Oktober 2008 und Januar 2009 in grossem Stil 2'000 ihrer eigenen Kunden insoweit entschädigt, als dass sie deren Lehman-Papiere zurückkaufte und dafür nach eigenem Bekunden 100 Mio. CHF aufwandte.

BO: NZZ am Sonntag vom 25. Januar 2009

Beilage 6

[redacted], Generaldirektor der Beklagten

als Zeuge

Sodann hat sie am 21. April 2009 verkündet, weitere 1'700 Geschädigte mit weiteren 50 Mio. CHF zu entschädigen.

BO: Medienmitteilung vom 21. April 2009

Beilage 7

Beides beweist, dass die Beklagte abertausende ihrer Kunden bezüglich Lehman falsch informiert hat und zur Vermeidung noch grösserer ökonomischer und anderer Risiken nach anfänglicher Weigerung und unter erheblichem Druck dazu übergegangen war, einen Teil ihrer Kunden doch noch wenigstens teilweise zu entschädigen. Zu diesen Opfern beklagtischer Fehlberatung gehört auch der Kläger.

15.5.
Deshalb ist auch der Hinweis in Beilage 6 auf die Einschätzung der Rating-Agenturen nicht weiter relevant: Dass diese objektiv falsch waren, wissen wir seit dem 15. September 2008, und dass es die Beklagte selbst sehr viel besser wusste als alle Rating-Agenturen, ist durch ihre systematische Reduktion aller Ausstände gegenüber Lehman und die ebenso systematische Entfernung von Lehman-Papieren aus den von ihr verwalteten Depots bewiesen.

15.6.
Als am 15. September 2008 der Kläger erneut mit Herrn [redacted] telefonierte, gab dieser - nebst dem Zusammenbruch von Lehman - auch noch folgende, neuerliche Fehlinformation zum Besten: Der Kläger sollte ja nicht seine Guthaben bei der Beklagten abziehen, denn je höher die Guthaben seien, desto eher gäbe es eine Entschädigung; und er - Herr [redacted] - würde sich dafür einsetzen, dass der Kläger voll entschädigt würde.

Eine Behauptung, die Herr [redacted] nicht nur gegenüber dem Kläger, sondern auch anderen seiner Kunden aufstellte, und die auch weitere Kundenberater der Beklagten anderen Kunden der Beklagten gegenüber äusserten und die als solche unwahr ist und bleibt.

BO: vorbehalten

Über die teilweise Entschädigung von bisher rund 3'700 Lehman-Opfern entschied nämlich allein die Zentrale der Beklagten in Zürich.

16.
Auf das unbefriedigende Schreiben vom 25. November 2008 hin wandte sich der Kläger erneut per E-Mail an Herrn [redacted], ohne indessen bis zum 17. Januar 2009 eine inhaltliche Antwort zu erhalten.

BO: E-Mail-Verkehr des Klägers mit der Beklagten (3 Seiten).

Beilage 8

Auch eine zwischenzeitliche Intervention bei [redacted] am Hauptsitz der Beklagten war ohne Wirkung,

BO: Schreiben des Klägers an die Beklagte vom 22. Dezember 2008

Beilage 9

anders dann aber das Schreiben vom 24. Januar 2009.

BO: Schreiben des Klägers an die Beklagte vom 24. Januar 2009

Beilage 10

Denn vermutlich als Reaktion darauf kam unter dem 26. Januar 2009 die Antwort der Beklagten. Sie hielt allerdings unter Hinweis auf ihr Schreiben vom 25. November 2008 an der Ablehnung aller Forderungen fest.

BO: Schreiben der Beklagten vom 26. Januar 2009

Beilage 11

17.
Der Kläger machte einen erneuten Vorstoss am 21. Februar 2009 und erhielt daraufhin die schon vorhin erwähnte Antwort vom 3. März 2009 (Beilage 3). Dazu ist festzuhalten: Weder erhielt der Kläger am 2. November 2007 irgendwelche Produkteinformationen noch wurde er darüber aufgeklärt, was ihm eigentlich empfohlen wurde; das bezog sich nicht nur auf die wirtschaftlich amerikanische Natur der Anlage, sondern auch und vor allem auf deren Risiken.

Auf Grund der fehlenden Risiko-Aufklärung sowie der durch die Verschleierung des wirtschaftlichen Schuldners geförderten Missverständnisses verlor auch der Kläger - als Folge des Konkurses von Lehman - innert 10 Monaten den Wert der Anlage. Sie ist auch gemäss neuestem Depotauszug ohne Kurswert, also ein Totalverlust. Der Kläger tritt die

Note gegen Zahlung des Nominalbetrages der Beklagten ab, der damit der Einwand abgeschnitten ist, aus dem Konkurs der Lehman könnte es irgendwann vielleicht doch noch eine Dividende geben und der Schaden sei deshalb noch nicht 100%: Die Konkursdividende darf sie gerne haben.

18.
Die Beklagte hat ihre Aufklärungspflichten aus dem Bankvertrag verletzt: Sie hat den Kläger weder darauf hingewiesen, dass sich unter dem niederländischen Emittenten eine US-Bank befand, noch hat sie ihm die Komplexität und Risikolage der Note dargestellt: Die Beklagte hat nach der Lehman-Pleite laut schreiend verkündet, jeder Anleger trage doch selbstverständlich das Emittentenrisiko, und darauf müsse man ihn, weil selbstverständlich, erst gar nicht hinweisen. Selbstverständlich muss man das, und zwar unmissverständlich und ausdrücklich.

Zudem muss man bei strukturierten Produkten - und ein solches ist die Lehman-Note - den Käufer auch über die komplexe Natur der Anlage und die damit verbundenen weiteren Risiken aufklären.

In Zusammenhang mit Lehman-Notes lässt die Beklagte andere Kunden - nicht aber den Kläger - folgendes wissen: "Das Anlageprodukt ist ein komplexes strukturiertes Produkt und mit hohen Risiken verbunden. Es ist nur für Investoren bestimmt, die diese Risiken verstehen und tragen können." Die Beklagte hat allen ihren Kunden, auch dem Kläger, genau das Gegenteil gesagt und die Anlage als risikolos geschildert und verkauft.

Die Beklagte fährt in vergleichbaren Zusammenhängen fort: "Komplexe Produkte bedürfen eines besonderen Produkt- und Risikosverständnisses des Kunden. Wir empfehlen daher, dass der Kunde sich vor dem Anlageentscheid über die mit dem spezifischen Produkt verbundenen Risiken informiert." Was soll dieser Hinweis (den der Kläger, wie gesagt, schon gar nicht erhalten hat!), wenn die CS ihre Kunden anruft, das Lehman-Produkt als risikolos empfiehlt und es als 100% kapitalgeschützt anpreist? Für den Widerspruch zwischen ihrer Darstellung und ihrem Verhalten und dem im wahrsten Sinne andernorts "Kleingedruckten" haftet allerdings allein die Beklagte. Sie kann nicht im Kleingedruckten oder nicht dem Kläger zugestellten Broschüren das Gegenteil dessen sagen, was sie ihren - völlig überforderten - Kunden gleichzeitig erzählt. Wenn eine Note eine Risikoanlage ist, dann muss sie auch als Risikoanlage klar und unzweideutig, unmissverständlich und vorbehaltlos geschildert werden. Die Beklagte hat in tausenden von Fällen, auch beim Kläger, aber das Gegenteil gemacht.

19.
Wie dem auch sei: Die Inhalte eines dem Kläger nie zugegangenen Produktbeschriebs und einer nie erhaltenen Broschüre kann man dem Kläger nicht entgegenhalten, weil er sie beim Kaufentscheid gar nicht hatte.

Mit Verletzung des Bankvertrags (irreführende, weil fehlende Risikoaufklärung, und Präsentation von Lehman als einer niederländischen Bank ohne US-Bezug) hat die Beklagte den Kaufentscheid des Klägers adäquat-kausal herbeigeführt. Der Kläger hat etwas erworben, das er nicht wollte, bzw. etwas erworben, das ihm anders geschildert worden war. Der Irrtum wurde erst klar mit der Mitteilung der Beklagten, die Anlage sei zufolge des Lehman-Konkurses wertlos geworden, erkennbar: Von sich aus hätte der Kläger weder überhaupt ein Lehman-Produkt noch konkret die Podium- Note gekauft. Der Anstoss zum Kauf kam von der Beklagten, die zudem inhaltlich falsch beriet. Damit ist sie dem Kläger zum Ersatz des aus der Verletzung ihrer Aufklärungspflichten fliessenden Schadens verpflichtet. Der Kläger kann bekanntlich nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichts die Wandelung neben dem Grundlagenirrtum geltend machen, auch wenn es dogmatisch zutreffende Einwände gegen diese Praxis gibt. Man kann sich auch auf den Standpunkt stellen, der Beratungsvertrag der Bank sei schlecht erfüllt worden, was zu einem Schadenersatzanspruch führt. So oder anders ist dem Kläger dadurch ein Schaden entstanden, dass er weder über den Emittenten noch das Emittentenrisiko noch darüber aufgeklärt wurde, dass er ein wirtschaftlich amerikanisches Papier kaufte und er wollte auch keine riskante Anlage erwerben, die besonders ausgeprägte Kenntnisse der Finanzmärkte voraussetzt - genau das ist aber bei der Podium-Note der Fall.

Wie man das genau rechtlich konstruiert, ist an sich gleichgültig: Die Beklagte möge die Note zurücknehmen und den Kaufpreis erstatten, der - angesichts eines fehlenden Handelswerts - mit dem Schaden des Klägers betragsmässig zusammenfällt. Es ist der Beklagten unbenommen, an die Werthaltigkeit der Note oder eine Konkursdividende zu glauben, sie hat schliesslich schon für 100 Mio. Schweizer Franken von 2'000 anderen Geschädigten solche Notes zurückgekauft.

BO: Artikel aus der NZZ am Sonntag vom 25. 1. 2009

Beilage 6

20.
Die Beklagte wurde betrieben und hat Rechtsvorschlag erhoben. Verzugszins ist ab dem in der Betreibung genannten Datum geschuldet, der Rechtsvorschlag vom 26. Februar 2009 zu beseitigen.

BO: Zahlungsbefehl

Beilage 12

21.
Die Parteien sind mehrwertsteuerpflichtig. Es ist deshalb nach Zürcher Praxis zur PE der MWSt.-Zuschlag zuzusprechen.

22.
Abschliessend ersuche ich Sie um Gutheissung der klägerischen Anträge.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Dr. [redacted],
Rechtsanwalt

im Doppel

Beilagen gemäss besonderem Verzeichnis