

'k-mi'-Schlagzeilen dieser Woche: ● **Verjährungsfrage bei Schadenersatzansprüchen:** Stuttgarts Trainer Trap fast fertig, die Juristen Wagner und Assmann folgen im Gleichschritt ● **AWD:** Wir empfehlen interne Rundschreiben auf italienisch zu verteilen, dann wäre die Konfusion geringer ● **Dr. Amann:** Auch ohne Trapattoni verspricht die nächste White Plaza-Versammlung spektakulären Unterhaltungswert ● **FUNDUS-FONDS 27:** Schade, daß sich Anno-August Jagdfeld nicht selbst entlassen wird ● **'k-mi'-Leistungsbilanz-Analyse:** CFB Commerz Fonds Beteiligung ● **'k-mi'-Prospekt-Checks:** ++ Equity Pictures IV ++ Alcas Office Towers II Beteiligungsangebot 163 ++ König & Cie. Renditefonds 45 MS 'Stadt Schwerin' ● **In der Beilage:** 'steuertip'-Exklusiv-Seminar in Luxemburg

Mit dem nahenden Jahresende, *sehr geehrte Damen und Herren*, rückt auch das brisante Thema der Verjährung wieder in den Blickpunkt. Die Diskussion über die neue Verjährungsfrist von 3 statt 30 Jahren ist zwar für 'k-mi'-Leser ein alter Hut (vgl. Berichterstattung in 'k-mi' 11, 38S, 42S, 49S/04), wird aber jetzt durch einen Artikel von Prof. **Heinz-Dieter Assmann** und RA Dr. **Klaus-R. Wagner** in der NJW (44/05) erneut aufgewärmt. Die beiden in der Branche wohlbekannten Juristen behaupten dort, daß sog. Altansprüche von Anlegern, die aus der Zeit vor der Gesetzänderung am 1.1.2002 stammen, allesamt bereits zum 31.12.2004 verjährt sind. Eigentliche Zielscheibe ihres Artikels ist dabei die "Anwaltschaft", die nun gegen Jahresende 2005 verkünde, "es sei 'noch nicht zu spät'", um Schadenersatzklagen geltend zu machen. "Dieser neuerlich entfachte Spuk hat indes keinerlei rechtliche Grundlage", so Assmann und Wagner. "Rechtsberater, die ihm erliegen, müssen umgekehrt mit Schadenersatzansprüchen ihrer Mandanten rechnen, weil sie diesen zur Geltendmachung verjährter Ansprüche geraten haben." Mit dieser Meinung stehen die beiden jedoch ziemlich allein auf weiter Flur. Assmann und Wagner weisen zudem selbst darauf hin, daß sie völlig konträr zur 'herrschenden Meinung' stehen. Letztere hatte 'k-mi' bereits in der Ausgabe 11/04 wiedergegeben. Dort haben wir ein 'Altfall'-Beispiel aus dem BGB-Standard-Kommentar Palandt zitiert, wonach es möglich ist, daß ein Schadenersatzanspruch gegen einen Vermittler aus dem Jahr 1987 u. U. erst 2009 verjährt – abhängig von der Kenntnis des Anlegers über eine Pflichtverletzung des Vermittlers. Dementsprechend sehen z. B. RAin **Katja Fohrer** und RA **Peter Mattil, Mattil & Kollegen/München**, den NJW-Artikel eher als Anleitung zum anwaltlichen Eigentor: "Bei der klaren Kommentierung in den juristischen Standardwerken riskiert wohl eher ein Anwalt, der sich der von Assmann und Wagner vertretenen Rechtsauffassung anschließt und die Verjährung nicht rechtzeitig hemmt, Regreßansprüche seiner Mandanten." Einer der größten Widersprüche im Artikel von Assmann und Wagner: Die Behauptung, zahlreiche Anbieter und Vermittler hätten spezielle Rückstellungen nach 2004 bereits aufgelöst. Schadenersatzverpflichtungen für Altfälle können daher "existenzvernichtend" werden. Wie kann das jedoch sein, wo doch die juristischen Kommentare keinen Grund dafür liefern, derartige Rückstellungen aufzulösen? "Existenzvernichtend" für Vermittler könnte daher allenfalls die Auffassung von Assmann und Wagner werden, wonach von Altfällen keine 'Gefahr' mehr droht. **'k-mi'-Fazit:** Die Rechtsgelehrten Assmann und Wagner betätigen sich als haftungsrechtliche Geisterfahrer: Wer sich z. B. als Vermittler darauf verläßt, daß Altfälle verjährt sind, riskiert womöglich die Überraschung eines haftungsrechtlichen Frontalzusammenstoßes. Daher ist es durchaus sinnvoll, Rückstellungen für derartige Unwägbarkeiten zu bilden. Wie 'k-mi' in den Ausgaben 04 u. 05/05 aufgezeigt hat, kann man diesbezüglich auch stringent gegenüber dem Finanzamt argumentieren.

'k-mi'-Service

Unsere Berichterstattung zu 'Verjährungsfristen bei Vermittlerhaftung' erhalten Sie gegen 5 Euro 'k-mi'-Service-Wertscheck o. Bank-Ver.-Scheck
Stichwort: 44.05.01

KC/DHB, Deinböck 5 KG, OBA: Falsche AWD-Versprechungen?

Am 16.10.1998 überraschte der AWD seine Vertriebstruppe im 'telex-report' 20/98 mit einem Paukenschlag bei seinen Ansparfonds **OBA, Deinböck 5 KG** und **DHB**. Denn als großes Vertriebshindernis

dieser Produkte erweist sich die hohe Weichkostenstruktur durch vorab fällige Vertriebsprovisionen, womit ganz besonders in den ersten Anspargjahren der Rückkaufswert in Relation zum eingezahlten Kapital vernichtend gering ausfällt. Entsprechend startete der Strukturvertrieb 1998 eine Vertriebsrakete: "Gerade bei einem Ausstieg zu einem besonders frühen Zeitpunkt wird die Produktlinie der Ansparfonds zu Recht von den Verbraucherschützern kritisiert, da hier ein erhebliches Mißverhältnis zwischen eingezahltem und zurückerstattendem Kapital besteht. Diesen Tatbestand haben wir intensiv mit unseren Produktpartnern diskutiert und nach Lösungen gesucht, um den berechtigten Kritiken des Verbraucherschutzes entgegenzutreten. Vom **5.11.1998** stehen Ihnen alle Ansparprodukte mit erheblich verbesserter Qualität zur Verfügung." Diese Verbesserung dokumentiert der AWD in einer Tabelle: "Wert einer Beteiligung bei vorzeitigem Ausstieg und Zahlungseinstellung zum jeweiligen Jahr." Nach dem siebten Jahr bspw., also nun in 2005, ist der Ausstiegswert bei der **Deinböck 5 KG** mit 103 %, beim **KC/DHB** mit 92,40 % und beim **OBA II** mit 105 % beziffert. Doch fühlen sich alle Beteiligten an diese Vertriebsvorgaben heute noch gebunden?

Bezug nehmend auf die AWD-Info, die in der Branche durchaus als eine Garantieerklärung verstanden werden konnte, stellt sich **Kapital-Consult**, Anbieter dieser DHB-Fonds, gegenüber einem nachfragenden Gesellschafter unwissend: "Unter einer Garantie versteht man im juristischem Sprachgebrauch die Gewährübernahme für den Eintritt eines bestimmten Erfolgs. In diesem Sinne gibt es eine Garantieerklärung bei der in Rede stehenden Konzeption nicht. Um sich mit ihren Forderungen sachlich auseinandersetzen zu können, benötigen wir Ihre Mitteilung, was Sie unter einer Garantie bzw. Garantieerklärung in vorstehendem Zusammenhang verstehen. Wenn Sie sich auf irgendein hier nicht bekanntes Schriftstück beziehen wollen, bitten wir zusätzlich um Übersendung." Statt dessen werden ausstiegswillige Anleger seitens KC mit Mini-Abfindungen abgespeist. Bspw. wird nach zehn Jahren Laufzeit einem DHB-Investor mit einer Beteiligungssumme i. H. v. 30.000 DM bei bislang eingezahltem Ansparkapital von rd. 8.500 Euro ein Saldo von 6.136 Euro ausgewiesen, wovon zunächst nur eine 50%-Abschlagszahlung, also 3.068 Euro, zur Auszahlung angeboten wird. Der AWD erklärt diese geringe Rückzahlungsquote beim DHB gegenüber seinen Kunden: "Aufgrund der Tatsache, daß der DHB ständig neue **Drei-Länder-Fonds (DLF)** an der Zweitmarktbörse in Hamburg ankauft und sich hierdurch eine große Brandbreite verschiedener DLFs im Portefeuille befinden, wird eine hohe Risikostreuung erreicht (...) Eine Kündigung innerhalb der Ansparphase ist zwar grundsätzlich möglich, da aber die Kosten dieser Anlage auf 15 Jahre kalkuliert werden, ist dies immer mit hohen Abzügen verbunden, weshalb hiervon bereits in den Verkaufsunterlagen eindringlich abgeraten wird."

Nun angesprochen auf die einst selbst abgegebene Erklärung vom 16.10.1998, die "An alle Büroleiter zur Weitergabe an die Mitarbeiter" bestimmt war, geht der "unabhängige Finanzoptimierer" jedoch selbst auch auf Tauchstation: "Bei der von Ihnen erwähnten sog. 'Garantieerklärung' handelt es sich lediglich um eine interne Vertriebsinformation, welche an die für AWD tätigen selbständigen Handelsvertreter weitergeleitet worden sind. Von einer Garantieerklärung kann in diesem Zusammenhang jedoch in keiner Weise gesprochen werden", erklärt die Service-Zentrale des Strukturvertriebs auf Anfrage der **Rechtsanwälte Machunsky & Jackwerth/Göttingen** vielsagend. Welche Aussagekraft haben somit Vertriebs-Infos des AWD, wenn sie im Außenverhältnis gegenüber der eigenen Kundschaft später keinerlei Bedeutung haben sollen? Die hohen Rückkaufswerte wurden schließlich angegeben, damit der Vertrieb seine beratende Mandantschaft auf die attraktiven Rückzahlungsquoten hinweisen sollte. Die Verbindlichkeit solcher Verkaufsargumente – nichts anderes stellt eine Garantie dar – ist u. E. nicht von der Hand zu weisen.

Auf 'k-mi'-Nachfrage weisen jedoch auch die beiden weiteren eng mit dem AWD zusammenarbeitenden Anbieter von Ansparfonds jegliche Verantwortung für verbindliche Erklärungen weit von sich. OBA-Geschäftsführer **Dieter Sinn** erklärt 'k-mi': "Es gibt bei unserer Fonds-Konzeption keine garantierten Mindest-Rückkaufswerte. Uns ist kein einziger Kunden-Fall bekannt, bei welchem der AWD irgendwelche Rückkaufswerte bei unseren Fonds versprochen oder gewährt hat." Nichts anderes weiß die mit den inzwischen beim Strukturvertrieb ausgerangierten ehemaligen AWD-Größen **Hermann J. Winkler** und dessen Schwager **Stefan Thiel** besetzte DCM-Mannschaft uns hierzu erhellend zu sagen. **Matthias Meyer**, Geschäftsführer **DCM Service GmbH**, erklärt: "Der AWD hat an der DCM Renditefonds 5 KG einen nennenswerten Anteil plazierte (...) Uns sind entsprechende Ausstiegsdaten des AWD nicht bekannt."

'k-mi'-Fazit: In Kenntnis der schlechten Rückkaufswerte seiner Ansparfonds stellte der AWD 1998 erfreut seiner Vertriebsmannschaft nach unserer Einschätzung nicht nur unverbindliche Verkaufspreise schriftlich zur Verfügung. Wenn nun heute sowohl keiner in Hannover als auch im Produktgeberlager hiervon mehr etwas wissen will, so stellt sich dies für uns als untauglicher Versuch dar, die Rechtsbedeutung solcher Ga-

rantieverprechungen nachträglich mit Hinweisen wie "interne Vertriebsinformation" unter den Tisch zu kehren – vorausgesetzt natürlich, der AWD-Berater hatte seinerseits seine Kunden auf diese Rückkaufswerte hingewiesen. Unabhängig hiervon dürften jetzt bei allen seriösen Beratern die Alarmglocken bei der Überlegung läuten, ob solche Ankündigungen im Mandantengespräch verwertbar sind, wenn schon der AWD intern selbst Bauchschmerzen beim Vertrieb derartiger Ansparfonds angesichts der Kostenstruktur hat.

Dr. Amann-Fonds 'White Plaza': Jeder gegen jeden!

Am 14.11.2005 steigt die nächste Gesellschafterversammlung zum **Dr. Amann & Co. VI Sachwert-Beteiligung KG White Plaza-Krisenfonds**. Gegenstand des Treffens wird sein, wie die Anschlußfinanzierung



des am 30.11.2005 auslaufenden Darlehens über 66 Mio. CHF bei der **Swiss Life** bewältigt werden soll, weil das geldgebende Institut "aufgrund geänderter geschäftspolitischer Ausrichtung und wegen den Finanzierungsanforderungen gem. Basel II nicht bereit ist, eine Anschlußfinanzierung zu gewähren", so die Begründung durch Dr. **Jürgen Amann**. Sein Vorschlag: "Die Erhöhung des Eigenkapitals von 36,5 Mio. CHF auf bis zu 55 Mio. CHF, um einer Bankbeleihung gem. Basel II zu entsprechen." Unverblümt nennt der Initiator auch das Ziel der Kapitalerhöhung, damit "Ausschüttungen i. H. v. 6,25 % weiter vorgenommen werden können". Aus dem neuen Eigenkapital-Töpfchen lassen sich so kurzfristig – selbst wenn sie nicht erwirtschaftet sein sollten – Ausschüttungen bedienen. Inwieweit neue Investoren mitziehen werden, muß sich zeigen. Jedenfalls stehen die Ausschüttungs-Pläne im völligen Gegensatz zur Sanierungsstrategie des Beirats, der zur letzten Gesellschafterversammlung vorschlug: "Auf weitere Ausschüttungen wird verzichtet, bis die Bilanz soweit saniert ist, daß wirkliche Erträge erwirtschaftet werden, denn würde das Gebäude heute oder in den nächsten zehn Jahren verkauft, so würden alle Zeichner ihr gesamtes Kapital verlieren, da der Erlös heute gerade knapp reicht zur Schuldentilgung."

Völlig unklar ist, wie es mit dem Schweizer Treuhänder **GLS Beratung AG** weitergeht, den Dr. Amann unbedingt durch die **TBA Treuhand GmbH/Zug** ersetzen will, hinter der **Philipp Trachsler** steckt, der zugleich in Doppelrolle über die **Trachsler Treuhand/Zug** auch Amanns Leistungsbilanz testierte. Verwunderlich ist auch, weshalb – so unser Kenntnisstand – immer noch kein Protokoll zur letzten Versammlung an die Gesellschafter weitergereicht wurde. Die **Acura GmbH Steuerberatungsges./Düsseldorf** und zugleich Treuhänder für deutsche Gesellschafter dieses Fonds teilt über ihren Geschäftsführer Prof. Dr. **Heinz Moll 'k-mi'** mit: "Die andere Treuhänderin, **GLS Beratung AG**, hat es übernommen, das Protokoll der letzten Gesellschafterversammlung zu erstellen. Uns ist nicht bekannt, warum es nicht der Einladung zur Gesellschafterversammlung am 14.11.2005 beigelegt wurde." Darüber hinaus beabsichtigt die Acura ihren Rückzug als Treuhänder. Auffällig ist auch, mit welchen Mitteln Dr. Amann den Treuhänder GLS jetzt kaltstellen will. Mit einem Rückantwort-Formular räumt der Initiator den Gesellschaftern die Möglichkeit ein, den Treuhandvertrag mit der GLS "aus wichtigem Grund per sofort zu kündigen", ohne jedoch hier einen wichtigen Grund zu nennen.

Unklar ist auch, weshalb Dr. Amann den Antrag des Gesellschafters **Peter Sissovcics, UK-Consult**-Chef, auf Einberaumung einer Sonderprüfung trotz schriftlicher Zusage hierzu vom 21.7.2005, "die Treuhänder werden gem. Gesellschaftsvertrag zur Gesellschafterversammlung mit den entsprechenden Tagesordnungspunkten eingeladen", nun unberücksichtigt ließ. Sissovcics ließ nach Erhalt der Ladung unmittelbar Dr. Amann wissen: "Wenn Sie nun die Einladung verschicken und die Tagesordnung verfassen, dann hätte Ihnen dieser Antrag noch erinnerlich sein müssen. Ich sehe hier eine Pflichtwidrigkeit, die ich nicht akzeptieren kann und werde." **'k-mi'-Fazit**: Anlegern ist zu empfehlen, angesichts der völlig konfuse Situation in diesem Fonds und bei allen beteiligten Treuhändern, das Stimmrecht am besten selbst wahrzunehmen. Auf jeden Fall sollte jedoch eindringlich geprüft werden, ob die Gesellschafter-Stimmen direkt auf Dr. Amann bzw. dessen favorisierten Treuhänder TBA übertragen werden. Vertraglich muß sichergestellt werden, daß die TBA als unabhängiger Treuhänder die Interessen der Gesellschaft vertritt.

Interessantes und Brisantes von der Anlagefront

In 'k-mi' 29/04 berichteten wir über die Abstimmung der **FUNDUS-FONDS 27**-Anleger über den Verkauf ihres Berliner Fondsobjektes 'Die Pyramide'. Wie **Stefan Loipfinger** im 'fondstelegramm' in dieser Woche meldete, ist der Verkauf nun erfolgt – nach unbestätigten Informationen zu einem Verkaufspreis von angeblich 16,1 Mio. Euro. Trifft dies zu, dann erhält der Begriff 'worst case' angesichts des ursprünglich ca. 320 Mio. DM schweren Fonds eine neue Bedeutungsdimension. Dies dürfte beim Edel-Initiator **Anno-August Jagdfeld** wohl nicht nur einen kleinen Fleck auf der Dinner-Weste hinterlassen. Jagdfeld muß sich darüber hinaus auf juristischen Ärger gefaßt machen. RA **Peter Mattil**/München kündigt gegenüber 'k-mi' an, Jagdfelds Garantieverprechen bei der 1999er Tranche der 'Pyramide' (vgl. 'k-mi'

PC 14/00) auf ihre Ernsthaftigkeit zu überprüfen: "6 % p. a. garantierte Ausschüttung bis 2007 auf die eingezahlten Beteiligungsbeträge", hieß es dort unentwegt. Inwiefern sich der FUNDUS-Chef damit zu weit aus dem Fenster gelehnt hat, werden wohl demnächst Gerichte entscheiden. 'k-mi'-Leser waren dabei von



Anfang an gewarnt: Unsere Berichterstattung über die FUNDUS-Pyramide zieht sich wie ein roter Faden durch die 'k-mi'-Ausgaben: Im PC 13/93 warnten wir bereits vor über 12 Jahren vor Jagdfelds Sandkastenspielchen: "Wegen der Unsicherheit bei der Vermietung ergeben sich im Vergleich zu den meisten anderen Immobilienfonds für den Anleger höhere unternehmerische Risiken." Diese Einschätzung erwies sich als richtig, denn nur kurz darauf zeigte sich, daß der FUNDUS-FONDS 27, die Pyramide, "finanziell auf Sand gebaut" war (vgl. 'k-mi' 25, 37S/97). Unbeeindruckt von unserer konzeptionellen Kritik steckte Jagdfeld immer noch mehr fremdes Geld in den Fonds, ohne daß Zeichen der Besserung in Sicht waren (vgl. 'k-mi'-PC 14/00). Diese Suppe muß Jagdfeld nun auslöffeln – zusammen mit den Anlegern und Vermittlern, die Jagdfeld vertraut haben, anstatt auf die 'k-mi'-Warnungen zu hören.



Kurz vor Redaktionsschluß teilt uns die **HPC Capital GmbH/Hamburg** mit, daß die Initiatorin sich entschlossen hat, ihren US-LV-Zweitmarktfonds **US Life 4** rückabzuwickeln (vgl. 'k-mi'-PC 37/05). HPC-GF **Michael Pirgmann** kündigt gegenüber 'k-mi' an, daß die Anleger ihre Beteiligung inkl. Agio. sowie einer Verzinsung von 8 % p. a. zurückerhalten. Alle Vertriebe sollen die volle Provision erhalten, da die Beratungsleistung erbracht wurde. Zu den Gründen führt Pirgmann aus: "Zur Zeit lassen sich noch bei selektiver Einkaufspolitik Policen mit guten Renditen erwerben. Die Einschätzung des Managements der HPC ist allerdings, daß die Renditen bei US-Policen durch zunehmende Kapitalzuflüsse, z. B. aus dem asiatischen Raum und Südamerika in Zukunft weiter sinken werden." Auch gegenüber den Mitbewerbern im Markt wolle man fair agieren, so Pirgmann, der gegenüber 'k-mi' betont, daß der Entschluß zur Rückabwicklung "auf unserer Einschätzung der zukünftigen Märkte" beruht und nicht ohne weiteres auf andere Anbieter übertragbar ist. 'k-mi'-Zwischenfazit: Der verantwortungsvolle und konsequente Entschluß von HPC ist u. E. zu begrüßen. Anstatt die Dinge einfach laufen zu lassen, möchte man das Risiko, daß Anleger Einbußen erleiden, von vornherein durch eine kulante Rückabwicklung vermeiden. Wie andere Anbieter auf den Schritt des US-LV-Spezialisten HPC reagieren, dazu demnächst mehr.

'k-mi'-Laserstrahl: gebündelt, punktgenau, wirkungsvoll: ●● Ab November 2005 wird **Axel Eckart Spanholtz** die Geschäftsführung des Hamburger Initiators **ATLANTIC** verstärken. Spanholtz kommt von **CONTI** und soll bei **ATLANTIC** die Säule 'Schiffsbeteiligungen' weiter ausbauen. Weitere Produktbereiche wie Immobilien- und Games- bzw. Medienfonds sollen ebenfalls neu bzw. breiter aufgestellt werden

●● **Jürgen Deeg**, Vorsitzender des **Vereins der Hanse/EURO-Geschädigten** ('www.hanse-euro.de'), analysiert in seiner aktuellen Vereinsmitteilung den neuen Zwischenbericht des Konkursverwalters der **Hanseatischen AG**. Dort werden insbesondere die undurchsichtigen Aktivitäten der **Sanacura AG** durchleuchtet, vor denen 'k-mi' ebenfalls mehrfach gewarnt hatte

●● Unter 'www.alcas-portal.de' startet die Initiatorin **ALCAS/Grünwald** derzeit ein neues Service-Portal für Vertriebspartner. Im Hinblick auf die "wachsenden Anforderungen an Beratungsleistungen" bietet **ALCAS** dort im Netz ein Paket aus z. B. vertriebsunterstützenden Broschüren, schnell personalisierten Unterlagen, Vertragsdaten, Provisionsstaffeln, Renditerechnern sowie Plazierungsständen

●● Unter 'www.ebundesanzeiger.de', dem elektronischen Bundesanzeiger, hat man ab sofort Zugriff auf ein Klageregister nach dem Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz. Das Register soll geschädigten Anlegern verraten, ob in ihrer Sache bereits ein Musterverfahren beantragt oder eingeleitet worden ist. Schauen 'mer mal, was sich dort demnächst so tummelt.

Henke, Rapolder, Trap – Wer hat als nächster fertig?
Ihre 'k-mi'-Chefredaktion


Dipl.-Kfm. Uwe Kremer


RA Gerrit Weber

Die 17jährige Luzi sagt zur Freundin: "Großvater hatte ganz recht, als er sagte, ich soll nicht in den Nachtclub gehen, weil es da Dinge gebe, die ich nicht sehen sollte!" Erkundigt sich die Freundin neugierig: "Und was hast du gesehen?" – "Meinen Großvater!"