

'k-mi'-Schlagzeilen dieser Woche: ● **HGA:** Goes East again! ● **Vermittlerhaftung I/LG Hannover:** Hier werden Vorurteile widerlegt ● **Reuther Consult:** Durchmarsch nach dem Neuanfang ● **Tomorrow:** Nicht nur anders, sondern auch erfolgreich ● **Vermittlerhaftung II:** Aus 30 Jahren werden 3 – oder auch nicht! ● **'k-mi'-special:** Hypothekenkonditionen ● **'k-mi'-Prospekt-Checks:** ++ Private Capital Fonds 'Deutscher Mittelstand' ++ Multi Media Entertainment AG ● **In der Beilage:** ++ 'k-mi'-Tag auf der Invest 2004 – Ein Rückblick ++ Urlaubs-Checkliste

Mit Fonds in Mitteleuropa 2004 Marktführer werden

Die HGA Capital Grundbesitz und Anlage GmbH (ein Unternehmen der HSH Nordbank-Gruppe, die aus der Fusion der **Hamburgischen Landesbank** mit der **Landesbank Schleswig-Holstein** hervorgegangen ist), *sehr geehrte Damen und Herren*, ist aktuell mit dem Vertrieb des **HGA/Mitteleuropa II-Fonds** an den Start gegangen. **Dr. Joachim Seeler**, Geschäftsführer der HGA Capital, gegenüber 'k-mi':

HGA CAPITAL

EIN UNTERNEHMEN DER HSH NORDBANK GRUPPE

"Mit unserem neuen Fonds setzen wir unsere Geschäftsaktivitäten in Mitteleuropa fort. Unser Ziel ist es, im Jahr 2004 hier Marktführer zu werden. Wir werden auch künftig in Shopping-Center investieren und uns dabei auf die

Länder Polen, Ungarn und Tschechien konzentrieren." Dies ist bereits der zweite Fonds dieser innovativen Serie, nachdem HGA Capital letztes Jahr schon den **HGA/Mitteleuropa I-Fonds** aufgelegt hatte. Dieser erste Fonds investierte das eingesammelte Kapital in ein Shopping-Center in Pécs, Süd-Ungarn, und war innerhalb weniger Wochen vollplaziert. Die eingegangene Partnerschaft zwischen HGA und der ECE-Gruppe zeigt erste Erfolge, denn das Center ist seit Ende 2003 zu 100 % vermietet und wird bereits acht Wochen früher als geplant, Ende März, eröffnet. Grund genug für den Investor, mit dem **HGA/Mitteleuropa II-Fonds** erneut in ein Shopping-Center, die **'Galerie Vankovka'** in der tschechischen Stadt Brünn, zu investieren. Wie im ersten Fonds ist auch diesmal die **ECE-Gruppe** Partner von HGA Capital, die nicht nur die Vermietung, sondern auch das Management des Einkaufszentrums übernimmt. Das Fondsvolumen beträgt 31 Mio. Euro. Im Januar 2004 war Baubeginn, die Eröffnung ist für Herbst 2005 vorgesehen. Brünn ist wirtschaftlicher Mittelpunkt der Provinz Mähren und nach Prag die zweitgrößte Stadt Tschechiens. Die Konzeption dieses Fonds ist konservativ ausgelegt. Fremdwährungsrisiken bestehen in der Betriebsphase kaum, da die Finanzierung selbst in Euro erfolgt und die Mietverträge auf Euro-Basis abgeschlossen werden. Die Zinsbindung bei der Finanzierung beträgt 12 Jahre. Das Konzept prognostiziert eine 7,5%ige Ausschüttung p. a. ab dem 1.10.2005 und steigt auf 12 % ab 2020 vor tschechischer Körperschaftsteuer. Die Renditeerwartung (IRR) nach Steuern liegt bei rd. 8,6 %. **'k-mi'-Zwischenfazit:** Ein interessanter Fonds – mit einer soliden Konzeption und einem Know-how der Partner, das nachweislich für Qualität bürgt.

Vermittlerhaftung: Nicht jeder Schuß ein Treffer

"Das Vorurteil ist ein Hausknecht, der lästige Eindrücke von der Schwelle weist", soll der Schriftsteller Karl Kraus einmal gesagt haben. Ein Vorurteil in unserer Branche ist es, daß es inzwischen eine ganze Armada von Anwaltskanzleien geben soll, die angeblich nur darauf aus ist, aus eigenem Interesse verwirrte Anleger in Schadenersatzprozesse gegen Vertriebe und Vermittler oder 'notleidende' Initiatoren zu treiben. Der Frage, durch welche Interessen solche Behauptungen geleitet und gestreut werden, um *"lästige Eindrücke"* abzuweisen, wollen wir nicht weiter nachgehen. Vielmehr wollen wir darauf hinweisen, daß Anwaltskanzleien, die sich in punkto 'Beraterhaftung' spezialisiert haben, oftmals auch Erfolge für Ver-

mittler vor Gericht erzielen. Aktuelles Beispiel ist die Kanzlei Dr. **Machunsky & Jackwerth**/Göttingen, die für ihre Erfahrung i. S. 'Beraterhaftung' bekannt ist. RAin **Angelika Jackwerth** gelang es, in einem aktuellen Urteil des **Landgerichtes Hannover** (16 O 84/03) einen Freispruch für einen Vermittler zu erreichen.

Der Vermittler sah sich der Schadenersatzklage eines Anlegers gegenüber, der Anfang 2000 ca. 60.000 DM in Fonds wie **Euroswitch**, **Eurostoxx 50** und **Investco GT Pan** investierte. Nach dem Tod seiner Ehefrau investierte der Anleger weitere 200.000 DM, u. a. aus der Lebensversicherung seiner verstorbenen Ehefrau, in den Aktienfonds **Gartmore Eurobloc** – ebenfalls auf Anraten des Vermittlers. Im März 2003 belief sich der Wert der Anlagen insgesamt nur noch auf ca. 53.000 Euro. Der Anleger klagte daraufhin, da er der Meinung war, daß er von dem Vermittler nicht auf die mit den einzelnen Fonds verbundenen Risiken hingewiesen wurde. Die Klage wurde vom LG Hannover jedoch jetzt zurückgewiesen.

Wichtig für diese Entscheidung war u. a., daß der Vermittler zusammen mit dem Ehepaar vor Zeichnung der Fonds einen sog. "Anlegertest" ausgefüllt hatte – ein Fragebogen mit Angaben zu Anlagedauer, Risikobereitschaft, Einkommen, Erfahrung mit Kapitalanlagen u.s.w. Das Gericht hat aus dem Vorliegen dieses 'Anlegertests' geschlossen, daß "eine gewisse Risikobereitschaft des Klägers, der in sicheren Vermögensverhältnissen gelebt hat, bestanden hat". Die Erklärung des Anlegers vor Gericht, daß dieser Fragebogen "nur aus statistischen Gründen" ausgefüllt wurde, klang dem Gericht nicht plausibel genug. Des Weiteren gelang es dem Anleger vor Gericht nicht, eine Aufklärungspflichtverletzung des Vermittlers nachzuweisen.

Zugunsten des Vermittlers stellt das Gericht fest, daß dieser "nicht wissen konnte, daß der Aktienmarkt insbesondere nach dem 11. September 2001 völlig einbricht und die Fonds Verluste in erheblicher Höhe machen". Daß es sich bei den empfohlenen Fonds um "von vornherein riskante Vermögensanlagen gehandelt hat", ist für das Gericht ebenfalls nicht ersichtlich.

'k-mi'-Zwischenfazit: Daß Vermittler neuerdings für Anleger juristisches Freiwild darstellen, dürfte somit einmal mehr als Vorurteil entlarvt worden sein. Ebenso wie die Behauptung, daß sich das juristische Know-how von Anwaltskanzleien, die 'fit' sind in Sachen 'Beraterhaftung', nur für die Anleger auszahlt.

'k-mi'-Service	
Das Urteil des LG Hannover erhalten Sie gegen 5 Euro-'k-mi'-Service-Wertscheck o. Bank-Ver.-Scheck	
Stichwort:	11.04.01

Ex-AWDler Reuther startet durch

Im letzten Jahr (vgl. 'k-mi' 38/03) berichtete 'k-mi' unter der Headline "AWD-Statthalter hat die Nase voll" von der Trennung zwischen AWD/Hannover und **Michael Reuther**/Saarbrücken. Seither ist ein Jahr vergangen, Grund genug für 'k-mi', die Spur des abtrünnigen AWDlers noch einmal zu verfolgen. Reuther



hat sich in der Selbständigkeit inzwischen etabliert und mit seinen rd. 80 Mitarbeitern und Partnern einen eigenen Weg eingeschlagen. Neben der Zentrale in Saarbrücken ist **Reuther Consult** in Trier und Bad Godesberg und an sieben Standorten bis hin nach Potsdam und Chemnitz im Markt präsent. Daneben kooperiert Reuther mit **Lambert & Cie.** in Linz am Rhein, mit **Steor** und **AFB** in Trier, sowie mit **FinanceControl** in Eschwege. Besonderen Wert legt der Ex-AWDler auf eine fundierte Ausbildung seiner Mitarbeiter. Hier kooperiert er mit dem **CAMPUS-Institut** in Oberhaching. Reuther hat es geschafft, im Raum Saarland als Ausbildungsinstitut für Finanzdienstleister anerkannt zu werden. Er bietet nunmehr auch externen Maklern und Finanzdienstleistern die (Ausbildungs-)Chance, sich optimal auf die modularen Prüfungen vorzubereiten. Stolz ist Reuther auf die positive Bestehensquote seiner Zöglinge, die er als "überdurchschnittlich hoch" bezeichnet.

Reuther selbst hat sich der **ASG Assekuranz Service GmbH** ('www.asg24.de') in Hofheim angeschlossen, deren qualifiziertes Back-office er im Gespräch mit 'k-mi' besonders hervorhebt. Die ASG unterstütze seinen Vertrieb in der Planung, Organisation und Abwicklung professionell: "Vor allem in der Provisionsabwicklung ist die ASG spitze."

Reuther ist sich im klaren darüber, daß der wirtschaftliche Erfolg seiner Mitarbeiter und damit auch sein eigener nur gesichert ist, falls es gelingt, die hohe Qualität seiner Berater langfristig zu sichern. Schon heute erfüllen die Reuther-Männer das gesetzliche Anforderungsprofil, das derzeit im Zusammenhang mit der Vermittler-Richtlinie in Berlin noch im Diskussionsstadium steckt.

'k-mi'-Zwischenfazit: Reuther hat den Weg in die Selbständigkeit bestens gemeistert. Sein Augenmerk liegt nicht auf einem schnellen Abverkauf, sondern auf einer seriösen Beratung. Damit baut er ein tragfähiges Fundament auf, auf dem seine Geschäftsidee weiterhin kontinuierlich wachsen kann.

Tomorrow glänzt mit erstem Immobilienverkauf

In nur drei Jahren hat sich die **Tomorrow Fund Management GmbH/Berlin** aus dem Stand in die Topriege der US-Immobilienfonds-Initiatoren katapultiert. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der etwas an-



deren Tomorrow-Philosophie: In enger Kooperation mit dem langjährig im US-Immobilienmarkt erfolgreich agierenden Partner **BGK/Santa Fe**, der für das gesamte Immobilien Management verantwortlich ist, setzt Tomorrow bevorzugt auf Class B-Immobilien in guten Lagen. An vielleicht etwas weniger spektakulären dafür aber robusten Regionalstandorten abseits der großen Zentren. Ein weiteres wichtiges Kriterium bei der Immobilienwahl ist die weitgehende Unabhängigkeit von Einzelmietern durch eine sehr breite Risikostreuung auf eine Vielzahl von Mietern unterschiedlicher Branchen, verbunden mit kurzfristigem Wertsteigerungspotential sowohl durch Verbesserung der Vermietungsquote als auch durch mögliche Mieterhöhungen. Hierdurch sollen sehr kurze Fondslaufzeiten von nur fünf bis sieben Jahre möglich werden. Was einfach klingt, erweist sich in der Praxis als äußerst kompliziert und ist ein echter Prüfstein für die Professionalität des Immobilienmanagements. Letzteres gilt um so mehr in schwierigen Zeiten für die Immobilienmärkte, wie sie die USA gerade in den letzten Jahren durchmachen und wovon auch Tomorrow nicht verschont wurde.

Ein um so beeindruckenderer Beweis der Tomorrow-Strategie ist der aktuelle Verkauf eines Objektes des Tomorrow-Erstlingsfonds **DIF 29** nach nur drei Jahren Haltedauer – mit einem für diese kurze Frist und die momentan schwierige Situation an den Immobilienmärkten sensationellen Veräußerungsgewinn von 24,1 %. Verständlich, daß die US-Immobilienprofis diese Verkaufschance nicht ungenutzt verstreichen lassen wollten – zumal sie perfekt in ihre Strategie des schnellen Immobilienumschlags paßt. Für deutsche Anleger kommt sie aber eigentlich zu früh. Zum einen sind die Fondsnebenkosten nach drei Jahren noch nicht amortisiert und zum anderen steht der Dollar momentan viel schlechter als bei Fondsauflegung. Außerdem fällt zu allem Überfluß in USA auch noch die 'Capital Gains Tax' an. Diesen Fluch der guten Tat sieht auch Tomorrow-GF Dr. **George Weinberg** und macht deshalb seinen Anlegern einen für geschlossene Immobilienfonds ungewöhnlichen Vorschlag: In der kommenden Gesellschafterversammlung sollen sie entscheiden, ob sie den Verkaufserlös jetzt ausgezahlt haben wollen oder ob die Gesellschaft mit diesen Mitteln eine neue Immobilie erwirbt und so den Substanzwert der Gesellschaft beträchtlich erhöht. Mit einer Klappe könnten so drei Fliegen auf einmal geschlagen und die oben genannten Probleme gelöst werden, zumal der Initiator bei Ankauf dieser Immobilie auf alle sonst üblichen Softkosten verzichtet. Die passende Immobilie ist bereits gefunden: ++ Ein Sechsgeschossiges Bürogebäude in Lubbock/Texas ++ 43 Einzelmietern ++ Vermietungsstand 95,7 %. Eine typische Tomorrow-Immobilie eben.

'k-mi'-Fazit: ++ Tomorrow ist nicht nur 'etwas anders', sondern auch noch erfolgreich ++ Der gelungene Immobilienverkauf ist eine Bestätigung des Konzepts ++ Die 'neue' Immobilie paßt nicht nur exakt zur Tomorrow-Philosophie, sondern gemäß aktualisierter Prognoserechnung u. E. auch gut in den Fonds, so daß uns die Zustimmung zum Ankauf für die Gesellschafter uns empfehlenswert erscheint.

Verjährungsfristen bei der Vermittlerhaftung:

In den specials 30/03 und 10/04 hatte 'k-mi' bereits zu dieser Problematik Stellung genommen. Noch einmal zur Klarstellung: Ab dem 1.1.2002 (Inkrafttreten des **Gesetzes zu Modernisierung des Schuldrechts**) gelten neue Verjährungsregeln: Die alte Regelverjährung von 30 Jahren wird auf 3 Jahre verkürzt (§ 195 BGB). Daß heißt, auch für Vermittler gilt ab dem 1.1.2002 eine 3jährige Verjährungsfrist für eventuelle Schadenersatzansprüche, mit denen sie konfrontiert werden könnten. Wichtig ist jedoch, daß diese Frist eine relative Frist ist. Das bedeutet, daß die 3jährige Verjährungsfrist am Schluß des Jahres beginnt, in dem ++ der Anspruch entstanden ist ++ und der Anleger Kenntnis von den haftungsbegründenden Umständen erlangt (oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen müßte). Dieser Zeitpunkt kann natürlich z. B. vor Gericht streitig sein. Wichtig ist dabei vor allem: Die Verjährungsfrist beginnt nicht einfach mit dem Zeitpunkt der Vermittlung (Entstehung). Begrenzt wird die mögliche Haftung jedoch durch eine absolute Frist von 10 Jahren, ab dem Zeitpunkt der Entstehung. Demnach sind mögliche Schadenersatzansprüche spätestens 10 Jahre nach einer entsprechenden Vermittlung verjährt.

Für die sog. 'Altfälle' vor dem 1.1.2002 gilt eine Übergangsregelung: Seit dem 01.01.2002 gilt auch für solche "Altforderungen" grundsätzlich die neue regelmäßige Verjährungsfrist des § 195 BGB von drei Jahren, so daß solche Forderungen, die auf Pflichtverletzungen des Vermittlers beruhen,

von denen der Anleger bereits Kenntnis hat, am 31.12.2004 verjähren. Die alte, lange bzw. 30jährige Verjährung bei 'Altfällen' wird also durch die Übergangsregelung seit dem 1.1.2002 durch die neue relative Frist von 3 Jahren 'gekappt' (Verjährung am 31.12.2004). Wichtig: Es kann jedoch auch möglich sein, daß sog. 'Altfälle' später als am 31.12.2004 verjähren. Wenn z. B. der Anleger erst nach dem 1.1.2002 Kenntnis von dem haftungsauslösenden Umstand erhält, beginnt die Frist später. Begrenzt ist diese allerdings allerspätestens durch die absolute Frist von 10 Jahren, so daß auch 'Altfälle' am 31.12.2011 verjährt sind.

Dazu ein Beispiel: Ein Anleger hat seit dem 1.8.1987 einen Schadenersatzanspruch gegen einen Vermittler. Ab dem 1.8.1995 weiß er von der Pflichtverletzung. Nach alten Recht würde die Verjährung nach 30 Jahren am 1.8.2017 eintreten, nach geltendem neuen Recht tritt sie am 31.12.2004 ein. Hat der Anleger jedoch erst ab Mitte 2006 Kenntnis von der Pflichtverletzung tritt die Verjährung auch nach neuem Recht am 31.12.2009 ein. Unabhängig von der Kenntnis des Anlegers verjährt der Anspruch auf jeden Fall aber 10 Jahre nach dem 1.1.2002, also am 31.12.2011.

Zudem wird in der Praxis häufig übersehen – worauf uns **VOTUM**-Geschäftsführer Prof. **Rolf W. Thiel** hinweist –, daß Ansprüche gegen Wertpapierdienstleistungsunternehmen (Banken, Vermögensverwalter u. a.) nach § 37 a WpHG wegen fehlerhafter Beratung in drei Jahren von dem Zeitpunkt an verjähren, in dem der Anspruch entstanden ist. Es kommt dabei auf die Kenntnis nicht an und auch nicht darauf, ob bereits ein Schaden eingetreten ist, d. h. wenn die Kapitalanlage für die Zwecke des Kunden nicht geeignet ist, beginnt die Verjährung bereits im Zeitpunkt des Erwerbs.

'k-mi'-Laserstrahl: gebündelt, punktgenau, wirkungsvoll: ●● Denken Sie daran:

In Bälde treten Ihre Kunden und Mandanten ihren Urlaub an. Unsere Verlags-Gruppe 'markt intern' bietet Ihnen daher auch in diesem Jahr mit der Urlaubs-Checkliste ein pfiffiges Instrumentarium an, sich bei den Kunden auch in der Urlaubsvorbereitung und während des Urlaubs in Erinnerung zu halten. Wir legen der Ausgabe dieser Woche ein Belegexemplar für Sie bei und bieten Ihnen als treuem Leser exklusiv auch in diesem Jahr die Möglichkeit an, diese Urlaubs-Checkliste zu ordern

●● **Neues von der Nigeria-Connection:**

Nicht nur, daß die Mails die Adressaten inzwischen auf deutsch erreichen, auch die Geschichte, die die Abzocker den Ahnungslosen auftischen, variiert. Was gleich bleibt, sind die Transaktionskosten und Bestechungsgelder, die natürlich vorab gezahlt werden müssen. Daher auf solche Mails niemals antworten und vergleichbare Faxe gehören in den Papierkorb!

●● **Die OVB Vermögensberatung AG/Köln** stellt sich vertriebstechnisch weiter auf. Zum 1.2. hat **Michael Hoh** (37) die Position des Vertriebsvorstandes des Kölner Finanzdienstleisters eingenommen. Der studierte Jurist war bei der WP Gesellschaft **KPMG** im Bereich Banken und Versicherungen tätig, von dort wechselte er als Vorstandsassistent zur **Allianz Lebensversicherung** und sammelte anschließend weitere Vertriebserfahrungen bei der Heidelberger **ZSH**

●● **'k-mi'-Hinweis:** Am 8.6.2004 findet bei der **Berliner Immobilienrunde** eine Sonderveranstaltung im **Maritim proArte-Hotel** in Berlin zum Thema 'Wohnimmobilien – Ein unterschätztes Anlagensegment' statt.

Auf die Impulse, die ein Bundespräsident Köhler Deutschland geben kann, gespannt ...

... Ihre 'k-mi'-Chefredaktion

RA Axel J. Prümm

Dr. Werner Bauer

Dipl.-Kfm. Uwe Kremer

'k-mi' in den Medien

Thema: Invest 2004

"Im Rahmen der Messe Invest 2004 veranstaltet der Düsseldorfer Brancheninformationsbrief '**kapital-markt intern**'/'k-mi' am 6.3. erstmalig den 'k-mi'-Tag rund um Finanzdienstleistungen und geschlossene Fonds. Mit dem 'k-mi'-Tag nimmt die Invest erstmalig das Thema geschlossene Fonds in ihr Programm auf..."

aus: '**Stuttgarter Zeitung**' v. 2.3.2004

Was ist der Unterschied zwischen einem intelligenten Finanzbeamten und einem Yeti? – Es gibt Leute, die behaupten ernsthaft schon mal einen Yeti gesehen zu haben.