

ANLEGERSCHUTZBRIEF

AUSGABE 4/2012



MHF Academy Fonds Commerzbank war sich für nichts zu schade

WEITERE THEMEN

- Nichts läuft hier richtig – Konferenz zum Sozialen Wohnungsbau
- Das Aus schon nach drei Jahren – HCI Shipping Select XXVI –
- DaimlerChrysler und der Central Park in Frankfurt (DFH 64)
– Verjährung ab 03/2013 möglich –

INHALT

Impressum	2
Vorwort und Überblick über die aktuellen Entwicklungen <i>von Thomas Lippert</i>	3
„Nichts läuft hier richtig“ – Konferenz zum Sozialen Wohnungsbau in Berlin <i>von Dr. Wolfgang Schirp</i>	6
Clerical Medical – Der britische Lebensversicherer greift zu neuen Mitteln: Vorsicht vor Fragebögen in Ihrem Briefkasten! <i>von Alexander Temiz</i>	8
MHF Academy Fonds Commerzbank war sich für nichts zu schade <i>von Kerstin Kondert</i>	10
Das Aus schon nach drei Jahren – HCI Shipping Select XXVI – <i>von Nicole Pawellek</i>	16
Der Kampf um die Cinerenta-Fonds <i>von Rolf Siburg</i>	21
Wenn eine GmbH & Co. KG plötzlich zur oHG wird <i>Nicole Pawellek und Dr. Christian Naundorf</i>	24
DaimlerChrysler und der Central Park in Frankfurt (DFH 64) – Verjährung ab 03/2013 möglich – <i>von Nicole Pawellek</i>	26
Das Letzte <i>von Tibet Neusel</i>	31





IMPRESSUM

Anschrift: Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e. V., Heerstraße 2, 14052 Berlin **Internet:** www.aktionsbund.de
E-Mail: office@aktionsbund.de **Herausgeber:** Thomas Lippert, Heerstraße 2, 14052 Berlin **Verantwortlich im Sinne des Presserechts:** Tibet Neusel **Layout, Satz und Druck:** Jörn Dieckmann, Köllen Druck + Verlag Bonn/Berlin · **Fotonachweise Inhalt:** Alle hier genannten Fotos via Fotolia.com: S. 7 © vege+ArTo, S. 9 © arahan, S. 17 © hati, S. 20 © svort, S. 22 © ferkelreggae, S. 23 © fotodo, S. 26-27 © Felix Pergande, S. 28 © seen

Berlin, Dezember 2012

Liebes Vereinsmitglied, liebe Leserin, lieber Leser,

Ich freue mich, Ihnen die Ausgabe 4/2012 des Anlegerschutzbriefes übersenden zu können. Darüber hinaus freuen wir uns in diesen Tagen über unseren ersten runden Geburtstag:

10 Jahre AAA (Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e. V.)

Der Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e. V. wurde am 25. Oktober 2002 gegründet und am 26. November 2002 im Register eingetragen. Der Verein besteht somit seit zehn Jahren und ist aktuell mit mehr als 3.500 aktiven Mitgliedern der mitgliederstärkste Anlegerschutzverein in Deutschland im Bereich geschlossener Fonds. Unsere Mitglieder haben mehr als 1 Milliarde Euro in Immobilien, Schiffe, Filme, Flugzeuge, Erneuerbare Energien, Lebensversicherungen und andere Anlagegüter investiert.

Beteiligungsübersicht – Ihr Mitwirken ist erforderlich

Über 1.500 verschiedene Fonds sind beim AAA gelistet. An dieser Stelle möchte ich Sie nochmals darum bitten, uns schriftlich mitzuteilen, an welchen Fonds Sie beteiligt sind. Leider kommt es immer häufiger vor, dass Mitglieder erst sehr spät an uns herantreten und uns darüber informieren, dass sie noch eine weitere Beteiligung, z. B. am Schiffsfonds XY, halten. Wissen wir nichts davon, können wir Ihnen natürlich auch keine direkten Informationen per Post oder E-Mail zukommen lassen. Insofern sind wir unmittelbar auf Ihr Mitwirken in Ihrem eigenen Interesse (!) angewiesen. Und deshalb bitten wir Neumitglieder im Rahmen der Mitgliedschaftsbestätigung auch um die Übersendung der Beitrittserklärungen aller ihrer Fondsbeteiligungen. Zum einen wissen wir somit, an welchen Fonds Sie in welcher Höhe beteiligt sind, und zum zweiten, über wen (einen privaten Vermittler oder eine Bank) Sie sich wann (das genaue Zeichnungsdatum ist entscheidend) beteiligt haben. Diese Informationen sind insbesondere im Hinblick auf Verjährungsfristen und mögliche Anspruchsgegner unerlässlich. Auch Beteiligungen, die noch keine wirtschaftlichen Probleme aufweisen, sollten angegeben werden, damit wir im Fall der Fälle zeitnah reagieren können und Ihre Interessen und die Ihrer Mitgesellschafter bestmöglich bündeln können.

Verjährungsfristen – Überprüfung anhand des Zeichnungsscheins

Bereits in der ersten Ausgabe 2012 des Anlegerschutzbriefes habe ich zum Thema Verjährungsfristen ausgeführt. Aufgrund zahlreicher Nachfragen komme ich hierauf zurück und möchte nochmals kurz erläutern:

Zum Jahreswechsel 2011/2012 trat die Jahrhundertverjährung in Kraft. Alle möglichen Ansprüche, die vor dem 01.01.2002 entstanden sind, verjährten zum Silvestertag. Sollten Sie sich an einem Fonds im Jahr 2001 oder früher beteiligt haben, so sind mittlerweile alle Schadenersatzansprüche verjährt. Seit dem 01.01.2012 greift die 10-Jahres-Frist taggenau. Sofern Sie sich an einem Fonds am 15.03.2003 (Datum Ihrer Unterschrift) beteiligt haben, so verjähren mögliche Ansprüche genau 10 Jahre später und somit am 15.03.2013. Es ist also außerordentlich wichtig, dass Sie wissen, wann Sie sich beteiligt haben. Bitte achten Sie daher auf Ihr Beitrittsdatum/Abschlussdatum (dieses finden Sie in der Regel auf Ihrem Zeichnungsschein) und informieren uns rechtzeitig über Probleme Ihrer Beteiligung.

Wahrnehmung Ihrer Stimmrechte – Gemeinsam geht's besser!

Auch im Jahr 2012 waren wir für Sie auf ca. 150 Gesellschafterversammlungen und haben zu über 500 schriftlichen Umlaufverfahren entweder direkt oder über unsere Internetseite (www.aktionsbund.de) Abstimmungsempfehlungen ausgesprochen. Viele Emissionshäuser scheuen weiterhin den direkten Kontakt mit ihren Anlegern und lassen wichtige Entscheidungen immer noch im schriftlichen Umlaufverfahren beschließen. Der AAA setzt sich bei vielen Gesellschaften weiterhin für Präsenzzesellschafterversammlungen oder Informationsveranstaltungen ein. Sofern wir bei einem Fonds viele Anleger zu unseren Mitgliedern zählen, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass wenige Tage nach Versand des Einladungsschreibens dieses auch uns übermittelt wird. Erst dann können wir aktiv werden. Gerne können Sie uns zukünftig auch das Einladungsschreiben nebst Anlagen zur Prüfung zur Verfügung stellen. Wir besprechen mit Ihnen die Tagesordnung und geben Ihnen eine Abstimmungsempfehlung oder vertreten Sie vor Ort. Bitte



Thomas Lippert
Diplom-Kaufmann (FH)

Vorstandsvorsitzender des
Aktionsbundes Aktiver Anlegerschutz e. V.
und geschäftsführender Gesellschafter
der Aktionsbund Service GmbH

Ausbildung

Berufsausbildung zum Bankkaufmann;
berufsbegleitendes Studium BWL
Schwerpunkt Banken mit Spezialisierung
Immobilienmanagement

Berufliches

Seit 2001 in der Banken- und Immobilienbranche tätig; Schwerpunkte in der Durchführung von Risikoanalysen; Engagementführung im Kreditgeschäft und ganzheitliche Beratung für Geschäfts- und Firmenkunden; seit 2005 für den AAA tätig; persönliche und telefonische Mitgliederberatung, Vertretung auf Gesellschafterversammlungen und Übernahme zahlreicher Beiratsmandate geschlossener Immobilienfonds

Kontakt

Aktionsbund
Aktiver Anlegerschutz e. V.
Heerstraße 2
14052 Berlin
Tel.: 0 30 3 15 19 34-0
Fax: 0 30 3 15 19 34-20
E-Mail: lippert@aktionsbund.de
www.aktionsbund.de

schauen Sie auch regelmäßig auf unsere Internetseite. Dort informieren wir zeitnah darüber, auf welchen Versammlungen wir vertreten sind bzw. welche Kreuzchen bei welchen Tagesordnungspunkten unserer Auffassung nach zu setzen sind.

Ombudsstelle Geschlossene Fonds – Tätigkeitsbericht 2011

Die Ombudsstelle Geschlossene Fonds wurde 2008 auf Initiative des VGF Verband Geschlossene Fonds e. V. (Interessensvertretung der Anbieterseite geschlossener Fonds) eingerichtet. Im Tätigkeitsbericht 2011 heißt es: „Ziel der Ombudsstelle Geschlossene Fonds ist es, als unabhängige Instanz individuelle Streitfälle zwischen Anlegern und ihren Vertragspartnern (Anbietern, Treuhändern, Fondsgesellschaft) im Zusammenhang mit ihrer Beteiligung an einem geschlossenen Fonds zu schlichten. Meinungsverschiedenheiten und Streitigkeiten sollen auf diese Art und Weise schnell, unbürokratisch und kostengünstig beigelegt werden.“ Weiter heißt es: „Mit der juristischen Prüfung der Beschwerden ist die Ombudsstelle nicht befasst. Diese Aufgabe obliegt allein der Ombudsfrau.“

Wir haben uns die Frage gestellt, ob Anlegern wirklich schnell und unbürokratisch geholfen werden kann, oder ob es nicht doch ein gemeinsames Vorgehen oder die Einreichung einer Klage braucht, um ihre möglichen Schadenersatzansprüche durchzusetzen.

Im Jahr 2011 gab es 271 Anfragen bei der Ombudsstelle – eine Verdopplung gegenüber dem Vorjahr. Für 155 Beschwerden war die Ombudsstelle nicht zuständig. Dies waren insbesondere Beschwerden gegen sogenannte Altfonds (kein Anschluss am Ombudsverfahren), gegen den Vertrieb oder Beschwerden, die nicht gegen geschlossene Fonds gerichtet waren bzw. Beschwerden gegen Unternehmen, die nicht am Ombudsverfahren angeschlossen waren. Übrig bleiben somit 116 Fälle. In 43 Fällen wurde die Beschwerde vom Beschwerdeführer nicht weiterverfolgt (da keine Vollmacht vorlag oder keine genaue Begründung erfolgte) und somit geschlossen. Auf Seite 18 des Tätigkeitsberichts 2011 heißt es: „Im Berichtsjahr ergingen insgesamt 50 Schlichtungssprüche, zwei davon zugunsten des Beschwerdeführers, einer wegen Unbegründetheit zugunsten des Beschwerdegegners. In den restlichen 47 Fällen wurde die Beschwerde als unzulässig abgewiesen, größtenteils weil sie sogenannte Musterverfahren nach § 5 Ansatz

4 Sätze 3 und 4 der Verfahrensordnung betrafen.“

Unser Fazit: Wenden Sie sich bei Unstimmigkeiten bitte unverzüglich an den AAA, da Ihnen mit hoher Wahrscheinlichkeit die Ombudsstelle Geschlossene Fonds nicht weiterhelfen kann oder will.

Rechtsschutzversicherungen – Deckung im Ernstfall?

Viele Anleger geschlossener Fonds und AAA-Mitglieder verfügen auch über eine Rechtsschutzversicherung. Im Rahmen einer außergerichtlichen Anmeldung und Prüfung von Schadenersatzansprüchen oder einer Klageeinreichung kann eine solche Versicherung sehr von Vorteil sein, da bei Kostenübernahme das Prozesskostenrisiko erheblich minimiert wird bzw. bis auf die Selbstbeteiligung ausgeschlossen wird. Ob Deckung erteilt wird, hängt allerdings von verschiedenen Faktoren ab:

- die Versicherung muss vor Beitritt zur Fondsgesellschaft abgeschlossen worden sein
- die Versicherung umfasst Rechtsschutz im Vertrags- und Sachenrecht
- Kapitalanlagen sind eingeschlossen (Höchstgrenzen beachten)

Wer aktuell eine Rechtsschutzpolice abschließt, bekommt leider bei vielen Versicherern gar keinen Schutz mehr für den Kauf und Verkauf von Kapitalanlagen. Bitte daher beim Abschluss neuer Verträge und auch bei Umstellung von bestehenden Verträgen darauf achten und Ihren Versicherungsberater explizit auf dieses Thema ansprechen.

Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten eine Deckungsanfrage bei Ihrer Versicherung durchzuführen. Entweder Sie fragen selbst an, oder Ihre mit der Sache befasste Anwaltskanzlei übernimmt dies für Sie. In der Regel nehmen Kanzleien für eine Deckungsanfrage pauschal bis zu 300 Euro zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, da es oftmals nicht mit einem einzelnen Schreiben und dem Zusenden umfangreicher Unterlagen (Fondsprospekt, aktueller Schriftverkehr, Anspruchsbegründung, etc.) getan ist. Viele Versicherer verweigern zunächst eine Deckung, so dass ein zweites Schreiben nebst Ankündigung einer Klage auf Deckung folgen sollte. Die einen schieben allerlei Gründe vor. Die WGV z.B. verweigerte für eine Schiffsfonds-Klage die Deckung, weil gem. den ARB „kein Rechtsschutz für die Wahrnehmung rechtlicher Inte-

ressen als Eigentümer, Halter, Erwerber, Mieter und Leasingnehmer eines Motorfahrzeuges zu Wasser oder in der Luft“ bestünde. (Wir haben uns lange überlegt, ob das eher in die Einleitung oder in das Letzte gehört.) Andere versuchen sich durch schikanöse Rückfragen ihrer Deckungspflicht zu entziehen.

Bis es zu einer abschließenden Deckungszusage, oder aber auch zu einer endgültigen Ablehnung, kommt, kann es mehrere Monate dauern. Sinnvoll ist daher eine frühzeitige Anfrage, sofern Sie grundsätzlich an einem Klageverfahren interessiert sind. Hierzu werden die Versicherungspolice bzw. die letzte Beitragsrechnung Ihrer Versicherung, eine auf die Anwaltskanzlei lautende Vollmacht sowie eine Kopie Ihrer Beitrittserklärung zum Fonds benötigt. Im Rahmen einer AAA-Mitgliedschaft übernimmt unsere Partnerkanzlei Schirp Schmidt-Morsbach Neusel die Deckungsanfrage für Sie kostenfrei. Dies spart nicht nur Geld, sondern auch viel Zeit und Ärger.

Medienfonds der Hannover Leasing und KGAL – aktueller Verhandlungsstand

Die Vergleichsverhandlungen dauern nunmehr ca. 6 Monate und verlaufen weiterhin konstruktiv und zielführend. Wir arbeiten fortlaufend mit Hochdruck an einer Gesamtlösung und hoffen, dass wir Ihnen im 1. Quartal 2013 nähere Informationen übersenden können. Bitte haben Sie weiterhin Verständnis dafür, dass wir für die Dauer der Verhandlungen keine Zwischenstände aufgrund der Stillschweigensvereinbarung mitteilen dürfen.

Ich danke allen Vereinsmitgliedern für das entgegengebrachte Vertrauen in 2012 und wünsche Ihnen und Ihren Familien ein gesundes und glückliches Jahr 2013!

Ihr

Thomas Lippert
Vorstandsvorsitzender
Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e. V.

Neueste Themen sowie aktuelle Diskussionen unter www.aktionsbund.de

The screenshot shows the homepage of the Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V. website. The browser address bar displays <http://www.aktionsbund.de/app/index.html>. The page features a navigation menu with links for Start, Themen, Fonds, Aktive Anleger, Dokumente, and Über uns. A search bar is located to the right of the menu. The main content area includes a login section with fields for Benutzername and Passwort, and a checkbox for 'Auf diesem Rechner eingeloggt bleiben'. Below the login section, there are sections for 'NEUESTE THEMEN' and 'AKTUELLE DISKUSSIONEN'. The 'NEUESTE THEMEN' section lists articles such as 'MPC Rendite-Fonds Leben plus VII' and 'CPO Nordamerika-Schiffe 2 mbH & Co. KG'. The 'AKTUELLE DISKUSSIONEN' section lists discussions like '22.08.12: Diskussion über Medienfonds' and '18.04.11: Zu viel Salz in der Suppe...'. At the bottom of the page, there is a footer with the text '© Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V. 2010' and 'Layout basierend auf YAMUI, WOEIRD 2010th Version: 1.0.5.2'. A small 'Start' button with an upward arrow is visible in the bottom left corner.

von Dr. Wolfgang Schirp



Dr. Wolfgang Schirp
Rechtsanwalt

Rechtsanwalt Dr. Schirp

wurde 1965 in Freiburg/Breisgau geboren. Er absolvierte das Studium der Rechtswissenschaft in Kiel, Göttingen und Freiburg mit anschließendem Referendariat in Freiburg und Brüssel. Seit 1994 ist er als Rechtsanwalt zugelassen.

Veröffentlichungen

Herausgeber und Autor zahlreicher Veröffentlichungen (z.B. Medienfonds – das Anlagehandbuch, Geldanlagen – aber sicher, Vertragshandbuch für die deutsch-polnische Bauwirtschaft, Herausgeber; Handbuch der Immobilienwirtschaft, Mitautor; Handbuch der Umweltberatung, Mitautor/Autor zahlreicher Fachaufsätze)

„Nichts läuft – Konferenz zum Sozialen

Am 04.02.2003 hat der Senat von Berlin entschieden, die Anschlussförderung im Sozialen Wohnungsbau zu streichen. Über 15.000 Investoren, die der Stadt Berlin ihr Vertrauen geschenkt und in den Sozialen Wohnungsbau investiert hatten, wurden in große wirtschaftliche Schwierigkeiten gestürzt. Nun ist die Problematik, mit einer Zeitverzögerung von fast zehn Jahren, auch bei einer anderen Bevölkerungsgruppe angekommen: Jetzt fühlen auch die Mieter den Schmerz. Auf einmal hört die Politik wieder zu. Aber: Schnelle Lösungen gibt es nicht. Die Sünden der Vergangenheit kann man nicht über Nacht ungeschehen machen.

Unter dem Titel „Nichts läuft hier richtig – Konferenz zum Sozialen Wohnungsbau in Berlin“ luden Mieterinitiativen am 13.11.2012 ins Abgeordnetenhaus ein. Organisiert wurde die Veranstaltung von „Kotti & Co.“, der Sozialmieterinitiative am Kottbusser Tor. Die Politik leistete Unterstützung, wo sie konnte. Denn anders als das Schicksal der Investoren, die in den früheren Sozialen Wohnungsbau investiert hatten, ist das Schicksal der Mieter für die Berliner Politik durchaus von Interesse. Das Abgeordnetenhaus stellte seinen Plenarsaal zur Verfügung, die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt leistete technische Unterstützung.

Mieterstadt Berlin: In Berlin liegt der Anteil der Mietwohnungen immer noch über 85 %. Insgesamt stehen der Berliner Bevölkerung mit aktuell 1,99 Mio. Haushalten knapp 1,90 Mio. Wohnungen zur Verfügung. Davon sind 1,63 Mio. Mietwohnungen. Dieser hohe Anteil an Mietwohnungen unterscheidet Berlin von anderen deutschen Großstädten, erst recht natürlich von internationalen Metropolen. Entsprechend gewichtig ist die politische Stimme der Mieter in Berlin. Keine der etablierten Parteien würde es wagen, die Berliner Mieterschaft zu verärgern; jede Partei möchte im Gegenteil als Bannerträger der Mieterrechte gelten.

Der Berliner Wohnungsmarkt galt bis Ende des vergangenen Jahrtausends als ver-

gleichsweise entspannt. Intensive Neubauprogramme und ein hoher Anteil öffentlicher Wohnungsbestände sorgten für ein reichliches und preisgünstiges Angebot. Ein Großteil der Berliner Mieten lag deutlich unterhalb der Mietpreise in anderen Großstädten. Das alles hat sich aber seit der Jahrtausendwende grundlegend geändert. Sämtliche Förderprogramme wurden eingestellt, zuletzt – unter Bruch mit den üblichen Grundsätzen von Demokratie und Rechtsstaatlichkeit – die Anschlussförderung im Sozialen Wohnungsbau. Der Geldhunger der öffentlichen Hand führte zu umfangreichen Privatisierungen, insbesondere zum Verkauf von 70.000 Wohnungen der GSW an private Erwerber. Die grundlegenden Gesetze des Marktes begannen zu wirken: Mit einem Zeitverzug von einigen wenigen Jahren begann die Knappheit spürbar zu werden. Die Mietzinsen in Berlin ziehen seit Jahren kräftig an. Auch wenn das absolute Preisniveau von Städten wie München oder Hamburg noch nicht erreicht ist, so ist doch der Prozentsatz der jährlichen Mietsteigerungen deutlich höher als in diesen Städten. Das Anziehen der Mieten trifft die schwächeren Bevölkerungsschichten besonders: So rechnen „Kotti & Co.“ vor, dass in den Sozialwohnungen am Kottbusser Tor bereits Kaltmieten von 6,- EUR/qm/Monat gezahlt werden, von denen das Jobcenter nur 4,86 EUR/qm/Monat erstattet; hinzu kommen im Schnitt 105,- EUR an monatlichen Mietnebenkosten pro Familie, die das Jobcenter nicht übernimmt. Das bedeutet im Durchschnitt eine Zusatzbelastung von ca. 200,- EUR pro Monat und Familie; keine Frage, dass das für Sozialhilfeempfänger gravierende Einschnitte zur Folge hat. (Das sollte übrigens auch unseren Ex-„Sparsenator“ Sarrazin interessieren, denn in der BILD-Zeitung war zu lesen, dass sein eigener Sohn von Hartz IV leben muss – ein weiterer grundsympathischer Charakterzug dieses beliebten Berliner Erfolgsautors. Ihn kennen heißt ihn lieben.)

Manche Investoren schicken sich an, die Mangelgasse zum eigenen Wohl zu nutzen. Immer wieder genannt wird der Fanny-Hensel-Kiez,

„hier richtig“

Wohnungsbau in Berlin



in dem es findigen Investoren gelungen sein soll, nach Ende der Sozialbindung volle Marktmieten aufzurufen, obwohl man das Objekt selbst zu einem Schnäppchenpreis erworben habe. So werden angeblich 31,5 % Rendite auf das eingebrachte Eigenkapital erzielt. Nun, es kann offen bleiben, ob diese Zahlen in der Öffentlichkeit immer zutreffend wiedergegeben werden. Sicher richtig ist aber, dass diejenigen Fonds, deren Sanierung geglückt ist, langsam aber sicher in positive Werte hinein wachsen. Es sind einige Investorengruppen im Markt, die bei sanierten Fonds bereits Ankaufsangebote zu Kursen von mehr als 10 %, teilweise auch mehr als 20 % machen, bezogen jeweils auf das nominale Eigenkapital. Und eine Option hat jeder Anleger, dessen Fonds saniert werden konnte, ohnehin: Er kann seinen Anteil schlicht und einfach behalten und die Entwicklung der nächsten Jahre abwarten. Dieses Warten mag im Einzelfall zwar steuerlich unattraktiv sein, weil in vielen Fonds positive steuerliche Ergebniszusweisungen generiert werden, denen keine liquiden Zuflüsse gegenüberstehen (weil das Geld in die Tilgung fließt). Dieser moderaten Steuerpflicht steht aber ein fühlbarer jährlicher Wertzuwachs gegenüber. Wer sanieren konnte, und wer warten kann, der wird an seinem Investment wieder Freude haben. Oder er wird zumindest seinen Kindern und Enkeln einen echten Wert hinterlassen.

Die Selbstheilungskräfte des Marktes funktionieren also, und sie machen auch einiges von dem Schaden wieder gut, der durch den Vertrauensbruch der Berliner Landespolitik angerichtet wurde. Dagegen liefert die Politik selbst weiterhin ein trauriges Zerrbild. In Berlin ist allen Ernstes eine Debatte über eine Neuauflage des Sozialen Wohnungsbaus entstanden. Angeblich stehen ab 2014 wieder Bundesmittel zur Verfügung (Ob Herr Schäuble davon weiß? Wir bezweifeln es ...), außerdem sollen ab dem Jahre 2016 Netto-Rückflüsse aus alten Landesprogrammen erzielt werden – und man hofft auch wieder auf externe Investoren, die ihr Geld nach Berlin tragen. Ob diese letztgenannte Erwartung

sich bestätigen wird? Sicherlich wird kein einziger Anleger, der im alten Sozialen Wohnungsbau investiert war und dort geschädigt wurde, jemals wieder einen einzigen Euro investieren. „Nichts läuft hier richtig“, das mag heute die Devise der Mieterseite sein. Für die Vergangenheit können die Investoren diesen Stoßseufzer mit besserer Berechtigung ausstoßen. Für die Zukunft aber sieht es – wenn man denn sanieren konnte und die Objekte halten kann – mit jedem Monat günstiger aus. „Durchhalten“ hieß und heißt die Devise. Und „Zähne zusammenbeißen“ im Umgang mit den finanzierenden Banken. Aber wer es geschafft hat, wird zukünftig auch wieder lächeln können.



von Alexander Temiz

Clerical Med

Der britische Leben



Alexander Temiz
Rechtsanwalt

Rechtsanwalt Alexander Temiz

wurde 1979 in Berlin geboren.

Das Studium der Rechtswissenschaften absolvierte er an der Freien Universität zu Berlin, das Referendariat am Kammergericht. Seine juristische Tätigkeit begann er in den Jahren 2007 bis 2009 in einer Berliner Wirtschaftskanzlei.

Seit 2010 ist er in der Kanzlei Schirp Schmidt-Morsbach Neusel als Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Bank- und Kapitalmarkt- sowie Versicherungsrecht tätig.

Es ist immer wieder erstaunlich zu beobachten, auf welche Ideen der britische Lebensversicherer kommt, wenn es um die eigene Verteidigung geht. Im Anlegerschutzbrief 3/2012 wurde bereits über die bahnbrechenden Grundsatzentscheidungen des Bundesgerichtshofs vom 11. Juli 2012 und die nun gestärkte Position der Anleger berichtet. Nun hat Clerical Medical auf eine weitere drohende Klagewelle reagiert und seit Oktober dieses Jahres bereits einige ihrer Versicherungsnehmer mit einem 12seitigen Fragebogen angeschrieben. Wir können vor der Beantwortung der **hochriskanten Fragen nur warnen!**

Clerical Medical hat auf die Urteile des Bundesgerichtshofs schnell reagiert. Man versucht nun zu retten, was nicht mehr zu retten ist. Die ersten Urteile nach dem 11. Juli 2012 sind gesprochen. Es war nicht anders zu erwarten: Die Entscheidungen des BGH sind bei den Instanzengerichten auf Zustimmung gestoßen. So hat das Oberlandesgericht Köln, welches die Berufungen der geprellten Versicherungsnehmer bisher formularmäßig zurückgewiesen hat, den britischen Lebensversicherer mit Urteil vom 5. Oktober 2012 zum Schadensersatz verurteilt. Vor dem Landgericht Paderborn hat die Kanzlei Schirp Schmidt-Morsbach Neusel in einer der ersten mündlichen Verhandlung mit Beweisaufnahme seit dem BGH-Termin ein positives Urteil erstritten. So hat das Landgericht mit Urteil vom 26. Oktober 2012 Clerical Medical zum Schadensersatz verurteilt. Auch bei anderen Gerichten zeigt sich der neue Trend: In unseren laufenden Verfahren haben die Gerichte in Beschlüssen darauf hingewiesen, dass die Klagen Aussicht auf Erfolg haben dürften. Es bestünden keine Zweifel, dass der britische Lebensversicherer seine Kunden unter Inkaufnahme eklatanter Pflichtverletzungen angeworben hat. Bisher zeigt sich Clerical Medical wenig einsichtig. Vielmehr klammert man sich nun an den „letzten Grashalm“ und behauptet munter, dass die Vermittler über die tatsächliche Beitragsverwaltung ordentlich aufgeklärt und die Interessenten auch darauf hingewiesen hätten, dass die Renditen, mit denen sie angeworben wurden, keine

Garantie für die Zukunft seien. Die mündliche Verhandlung am Landgericht Paderborn, in der einer der „Hauptvermittler“ der Lebensversicherung vernommen wurde, hat das Gegenteil bewiesen: Auch die Vermittler waren völlig im guten Glauben und haben nie damit gerechnet, dass Zweifel an der Seriosität der Beitragsverwaltung des „Versicherer(s) des Britischen Königshauses“ (mit diesem Slogan hat sich Clerical Medical in seinen Werbematerialien gebrüstet), bestehen.

Dass sich Clerical Medical nun auf vermeintliche Angaben der Vermittler beruft, verwundert uns; denn bisher wollte man sich Angaben der Vermittler nicht zurechnen lassen. Nachdem der BGH der Clerical Medical allerdings attestiert hat, dass ihre eigenen Vertragsunterlagen doch nicht so toll sind, wie sie es sich erhofft hat, soll der Vermittler doch eine ordnungsgemäße Aufklärung übernommen haben. Die Gerichte dürften sich von der neuen Verteidigungsstrategie des Versicherers wenig beeindruckt zeigen. Daher erwarten wir, und auch Clerical Medical selbst, schon in den nächsten Tagen und Wochen weitere Verurteilungen.

Da der britische Versicherer den Braten schon früh gerochen hatte, musste man sich eine neue Strategie überlegen. Man versuchte vor Gericht vergeblich die Richter davon zu überzeugen, dass die Beitragsverwaltung für die Anlageentscheidung des Versicherungsnehmers nicht von Bedeutung gewesen sei. Gleichzeitig versuchte man Argumente einzubringen, die dafür sprechen, dass sämtliche Schadensersatzansprüche verjährt seien. All das gelang Clerical Medical seit dem 11. Juli 2012 nicht. Und so verschickt sie seit Oktober dieses Jahres an ihre Versicherungsnehmer **einen 12seitigen Fragebogen, vor dessen Beantwortung wir nur jeden warnen können.** Der Fragebogen soll

„der Klärung des Sachverhalts und zur eingehenden Prüfung des geltend gemachten Anspruchs“

dienen. Viele werden jetzt meinen, dass sich Clerical Medical nun einsichtig zeigt und dem

ical –

versicherer greift zu neuen Mitteln:

Kunden nach den bahnbrechenden Urteilen des BGH und der nun auf sie zukommenden Verurteilungswelle signalisieren möchte, kooperationsbereit zu sein. Wer das glaubt, wird sich täuschen. Vielmehr möchte Clerical Medical so an Informationen gelangen, die für ein etwaiges Gerichtsverfahren von Bedeutung sind. Der Fragebogen ist für die Versicherungsnehmer in rechtlicher Hinsicht mit hohen Risiken verbunden. **Jeder Versicherungsnehmer, der diese Fragen beantwortet, riskiert den Verlust seiner Ansprüche.** Der Fragenbogen beginnt auf den ersten Seiten damit, Kundendaten zu erfragen. Wahrscheinlich nur, um den vermeintlich harmlosen Charakter des Fragebogens in den Vordergrund zu stellen und das Vertrauen des Adressaten zu gewinnen. Doch schon bald folgen äußerst bedenkliche Fragen. So möchte Clerical Medical den „Hintergrund Ihres Anliegens“ oder Angaben zum „Beratungsverlauf“ wissen. Insbesondere die Fragen zum Beratungsverlauf erstrecken sich über ganze fünf Seiten. Die Fragen hierzu werden aus gutem Grund gestellt:

Der BGH hat Clerical Medical – und damit auch uns – eindeutig bescheinigt, dass ihre Vertrags- und Werbematerialien im klaren Widerspruch zum tatsächlichen Geschäftsgebarung stehen. So ist es nun für den Versicherungsnehmer ein Leichtes, vorvertragliche Aufklärungspflichten des britischen Lebensversicherers nachzuweisen. Denn diese stehen im Prinzip schon nach dem unstrittigen Sachvortrag fest. Clerical Medical hat in unseren Verfahren bisher die fragwürdige Beitragsverwaltung nie bestritten. Sie ging nämlich bisher davon aus, dass diese ordnungsgemäß in ihren Unterlagen erklärt wird. Ein Irrglaube, wie sie seit dem 11. Juli 2012 auch weiß. Also beruft sich Clerical Medical nun darauf, der Vermittler habe im Rahmen des Beratungsgesprächs über die tatsächliche Beitragsverwaltung aufgeklärt. Dass der Vermittler wohl kaum schlauer sein wird, als die Werbematerialien und Versicherungsbedingungen selbst, erklärt sich wohl von selbst. Clerical Medical versucht es dennoch. Da ihr allerdings Einzelheiten zum Beratungsgespräch fehlen und prozessrechtlich

bloße Angaben „ins Blaue“ hinein immer mit Vorsicht zu genießen sind, versucht es Clerical Medical nun über den Fragebogen. Die Informationen über den Beratungsablauf sind für Clerical Medical von entscheidender Bedeutung. Wir können im Rahmen einer Klage bereits aufgrund der mangelhaften Policenbedingungen eine vorvertragliche Aufklärungspflichtverletzung darlegen. Der Versicherer muss nun darlegen und unter Beweis stellen, dass doch richtig aufgeklärt wurde, nämlich über den Vermittler. Gelingt Clerical Medical der Gegenbeweis nicht, so ist die Klage für den Versicherer verloren. Die Krux: Clerical Medical muss substantiierte Angaben zum Beratungsgespräch machen. Das kann sie aber nicht, da sie beim Beratungsgespräch nicht dabei war. Sie ist also auf Ihre Angaben angewiesen. Vereinfacht ausgedrückt: Stützen Sie Ihre Klage auf eine vorvertragliche Aufklärungspflichtverletzung und machen von sich aus keine Angaben über das Beratungsgespräch, die sich Clerical Medical zueigen machen könnte, sind die Chancen des britischen Lebensversicherers gering, das Blatt zu wenden.

Festzuhalten ist, dass man Ihre Antworten in jedem Fall gegen Sie verwenden wird. Insbesondere lässt sich Clerical Medical auf der vorletzten Seite des Fragebogens durch Unterschrift „quittieren“, dass Sie mit der Verwendung der „personenbezogenen Daten auch in Verwaltungs-, Gerichts- oder ähnlichen Verfahren“ einverstanden sind.

Fazit:

Wie Sie also sehen: Clerical Medical ist jeder Weg recht. Sollten auch Sie in den nächsten Tagen Post von Clerical Medical erhalten, so ist **Vorsicht geboten**. Füllen Sie den Fragebogen keinesfalls aus, ohne zuvor anwaltlichen Rat eingeholt zu haben. Ihre Chancen vor Gericht haben sich drastisch gebessert. Setzen Sie sie keinesfalls aufs Spiel!

Sollten Sie noch nicht von uns vertreten werden und eine Lebensversicherung der Clerical Medical haben, so nehmen Sie Kontakt zu uns auf. Wir werden auch Ihren Vertrag prüfen und eine Handlungsempfehlung aussprechen.

**VORSICHT
vor Fragebögen
in Ihrem
Briefkasten!!!**

! Fazit

Wie Sie also sehen: Clerical Medical ist jeder Weg recht. Sollten auch Sie in den nächsten Tagen Post von Clerical Medical erhalten, so ist Vorsicht geboten. Füllen Sie den Fragebogen keinesfalls aus, ohne zuvor anwaltlichen Rat eingeholt zu haben. Ihre Chancen vor Gericht haben sich drastisch gebessert. Setzen Sie sie keinesfalls aufs Spiel!!

von Kerstin Kondert

MHF Academy

Commerzbank war sich für



Kerstin Kondert
Dipl.-Betriebsökonomin (BI)

Vorstandsmitglied des
Aktionsbundes Aktiver
Anlegerschutz e. V.

Ausbildung

Studium Englisch und Geografie,
Ausbildung zur Köchin,
berufsbegleitendes Studium BWL und
Ausbildung zur Mediatorin.

Berufliches

Ab 1988 in der Fondsbranche tätig,
Schwerpunkte zunächst Konzeption,
Finanzierung und Prospektierung
geschlossener Immobilienfonds,
später Entwicklung von Sanierungs-
konzepten für notleidende Fonds, aktueller
Schwerpunkt: Fondsanalyse und
Prospektfehlerrecherche.

Nebentätigkeiten

Handelsrichterin am Landgericht Berlin,
Referentin, diverse
Fachveröffentlichungen.

Kontakt

Aktionsbund
Aktiver Anlegerschutz e. V.
Heerstraße 2
14052 Berlin
Tel.: 0 30 3 15 19 34-0
Fax: 0 30 3 15 19 34-20
E-Mail: kondert@aktionsbund.de
www.aktionsbund.de

Die MHF Academy Fonds wurden von der Commerzbank mit einem Vertragspartner für Produktion und Vertrieb ausgestattet, dessen Misserfolge in der Vergangenheit bekannt waren und der finanziell eher wackelig dastand. Dass dieser Vertragspartner zusätzlich noch in einen existenzgefährdenden Rechtsstreit verwickelt war und das FBI wegen Betrug ermittelt, setzt dem Fass die Krone auf.

Die Commerzbank hat zwei eigene Medifonds mit Defeasance-Struktur aufgelegt und vertrieben: den MFH Academy I und den MHF Academy II. Wir haben in der Vergangenheit bereits darüber berichtet, dass die im Filmabspann genannten Partner nicht die Partner sind, die aus dem Prospekt hervorgehen. Wir haben ebenfalls darüber berichtet, dass die Finanzierung der Filme, die angeblich die Fonds übernommen haben, von Dritten für sich reklamiert wird. Wir haben kommentiert, warum es daher aus unserer Sicht nicht verwunderlich ist, dass das Steuerkonzept des Fonds scheitert.

Die Fonds sollten mit der Partnerin Franchise Pictures Filme produzieren und vermarkten, die den Anlegern Rückflüsse weit über die garantierten Gebühren hinaus einbringen sollten. Dabei war Franchise Pictures von Anfang eine Partnerin, bei der alles dagegen sprach, mit ihr Geschäfte zu machen.

Das störte die Commerzbank aber nicht. Sie machte in ihren Prospekten Werbung mit Fotos aus Filmen, die völlige Flops waren. Dieser Hinweis fehlt in den Prospekten allerdings, dort sieht man nur die bekannten Gesichter von Jennifer Lopez, Jack Nicholson oder Sylvester Stallone, um nur einige zu nennen. Franchise Pictures war bekannt für die von ihr produzierten Flops. Auch das sagen die Prospekte natürlich nicht. Und zuletzt enthalten die Prospekte lediglich einen kleinen Hinweis darauf, dass Franchise Pictures in einen Rechtsstreit mit einem ihrer Auftraggeber verwickelt war. Was fehlt, ist die Angabe, dass der Rechtsstreit einen existenzgefährdenden Umfang besaß – der schließlich auch zur Insolvenz von Franchise führte – und Fran-

chise Abrechnungsbetrug vorgeworfen wurde. Wer kann einen solchen Partner auswählen und seinen Kunden empfehlen, diesem Partner insgesamt rund 300 Millionen Euro Eigenkapital anzuvertrauen? Eines der größten deutschen Bankhäuser, die Commerzbank AG, kann sich diese rühmliche Form der Kundenbetreuung auf ihre Fahne schreiben.

Nachstehend wollen wir näher darauf eingehen, wie sich Prospekt und Wirklichkeit unterscheiden.

1. Irreführende und täuschende Angaben zu den früheren Filmproduktionen von Franchise Pictures

Der Prospekt des MHF Academy I erweckt den Eindruck, als handele es sich bei Franchise Pictures und ihren Tochterunternehmen um eine im Filmgeschäft erfahrene und vor allem erfolgreiche Partnerin. Das Gegenteil ist jedoch der Fall.

Auf den Seiten 11 bis 18 des Prospektes werden die Partner des Fonds für das Filmgeschäft und das Filmgeschäft selbst dargestellt. Diese Darstellungen erwecken zu Unrecht den Eindruck erfolgreicher und renommierter Partner mit erfolgreichen Produktionen in der Vergangenheit und der Suggestion, mit diesen Partnern auch bei der Realisierung der Fondsprojekte weit über die garantierten Zahlungen hinaus Erträge erwirtschaften zu können.

Unter Verwendung zahlreicher Filmfotos bekannter Schauspieler wird der Eindruck erweckt, es handele sich bei Franchise Pictures um ein erfolgreiches und erfahrenes Unternehmen, so dass eine für die Fonds profitable Zusammenarbeit mit Aussicht auf Erlöse, die die Garantiezahlungen übersteigen, zu erwarten sei. Diese Darstellung ist grob irreführend.

Zunächst fehlt jeglicher Hinweis, dass Franchise Pictures bei allen auf Seite 11 genannten Filmen nicht als alleinige Produzentin aufgetreten ist, sondern in Co-Produktion mit anderen Unternehmen.

Fonds

nichts zu schade



Als verantwortlicher Produzent der Filme „The Pledge“, „Get Carter“ und „Art of War“ fungierte das Unternehmen Morgan Creek Productions. Lediglich bei den Filmen „The Whole Nine Yards“, „3000 Miles to Graceland“, „Driven“ und „Angel Eyes“ war Franchise Pictures verantwortliche, aber nicht alleinige Produzentin.

Im Prospekt sind Fotos aus den Filmen „Driven“, „3000 Miles to Graceland“, „Angel Eyes“, „The Pledge“ und „The Whole Nine Yards“, jeweils unter Angabe der international bekannten Hauptdarsteller Jack Nichol森, Jennifer Lopez, Sylvester Stallone, Til Schweiger u.a. abgedruckt. Der Prospekt verschweigt jedoch, dass mit einer Ausnahme alle Filme, die im Prospekt genannt sind und aus deren

Produktionen die Fotos stammen, wirtschaftlich erfolglos blieben.

Wir haben die internationalen Verwertungsergebnisse der im Prospekt als Projekte von Franchise Pictures vorgestellten Filme recherchiert. Der wirtschaftliche Misserfolg der Filme über alle Verwertungsstufen ist belegt:

	3.000 Miles to Graceland	Angel Eyes	Art of War	Driven	Get Carter	The Pledge
Negative Costs	\$62.000.000	\$38.000.000	\$45.100.000	\$78.000.000	\$44.000.000	\$45.000.000
Domestic Print Advert Cost	\$35.437.500	\$22.990.500	\$26.946.000	\$44.137.500	\$25.912.500	\$25.065.000
Kosten gesamt	\$97.437.500	\$60.990.500	\$72.046.000	\$122.137.500	\$69.912.500	\$70.065.000
Domestic Rentals	\$7.869.316	\$12.022.266	\$15.099.553	\$16.308.435	\$7.483.591	\$9.859.965
International Rentals	\$1.336.597	\$2.493.625	\$4.586.322	\$9.911.103	\$2.000.615	\$4.358.791
Domestic VHS Gross	\$32.640.000	\$14.595.000	\$9.548.289	\$30.162.807	\$28.560.000	\$13.344.000
Domestic DVD / Blu-ray Gross	\$7.200.000	\$4.125.000	\$2.475.000	\$10.800.000	\$2.040.000	\$4.125.000
Domestic Free TV Revenue	\$1.712.849	\$2.601.373	\$3.364.723	\$3.467.097	\$1.727.592	\$2.101.939
Domestic Pay TV Revenue	\$5.955.301	\$8.372.277	\$9.926.725	\$10.265.629	\$5.919.396	\$6.955.764
International Free TV Revenue	\$491.814	\$947.334	\$119.819	\$1.183.780	\$97.423	\$1.209.523
International Pay TV Revenue	\$915.579	\$1.827.451	\$190.088	\$2.294.537	\$153.223	\$2.270.231
International Home Video Revenue	\$1.614.078	\$3.011.029	\$326.824	\$3.723.883	\$267.246	\$3.941.060
Erlöse (nach Verleihgebühren) gesamt	\$59.735.534	\$49.995.355	\$45.637.342	\$88.117.270	\$48.249.086	\$48.166.273
Verlust	-\$37.701.966	-\$10.995.145	-\$26.408.658	-\$34.020.230	-\$21.663.414	-\$21.898.727

Die Filme haben in der Gesamtverwertung einen massiven Verlust realisiert.

Der Prospekt verschweigt auch, dass Franchise Pictures bereits bekannt war für ihre erfolglosen Filme.

Die „Washington Post“ berichtete am 12. Mai 2000 zu „Battlefield Earth“, der ebenfalls von Franchise Pictures produziert wurde:

„It wouldn't be the first time an expensive movie has bombed. But even by Hollywood's titanic standards, "Battlefield Earth" stands out as an example of blind hubris and folly. In a competitive industry where, in theory, production costs are carefully weighed against projected revenues, how could such a movie happen? The answer is that "Battlefield Earth" is not a normal movie, not in its conception, not in its production and not in its financing.“

„Es wäre nicht das erste Mal, dass ein teurer Film geplatzt ist. Aber sogar bei Hollywoods gigantischen Standards sticht „Battlefield Earth“ als ein Beispiel blinder Anmaßung und Torheit hervor. Wie konnte in einer konkurrenzbetonten Industrie, in der – zumindest theoretisch – Produktionskosten gegenüber erwarteten Rückflüssen sorgfältig abgewogen werden, ein solcher Film passieren?“

Die Antwort ist, dass „Battlefield Earth“ kein normaler Film ist, nicht in seiner Konzeption, nicht bei seiner Produktion, nicht in seiner Finanzierung.“ (Übersetzung durch die Autorin)

Die „Washington Post“ berichtet weiter, dass der Chef von Franchise Pictures, Elie Samaha, der sein Geld zunächst mit Reinigungsfirmen und im Nachtclubgeschäft verdiente, größer ins Filmgeschäft einsteigen wolle. Als Finanzierungsquelle habe er sich den deutschen Lizenzvertrieb Intertainment AG erschlossen.

Die „Daily News“, Los Angeles, kommentierte am 23. Februar 2001 anlässlich der Filmpremiere von „3000 Miles to Graceland“:

„Graceland“ arrives courtesy of the deadly combination of moribund Morgan Creek Productions and Elie Samaha's Franchise Pictures. Samaha is a producer who specializes in churning out cheap, cliched action vehicles for fading stars; last year, he gave us Sylvester Stallone in "Get Carter" and John Travolta in "Battlefield Earth." That Kurt Russell and Kevin Costner would sign up for a tour of duty with Samaha speaks volumes about the state of their respective careers.“

„Graceland“ erscheint mit freundlicher Genehmigung der tödlichen Kombination der todge-

wehten Morgan Creek Productions und Elie Samahas Franchise Pictures. Samaha ist ein Produzent, der sich darauf spezialisiert hat, am Fließband billige, klischeehafte Action Vehikel für verblässende Stars zu produzieren. Letztes Jahr bescherte er uns Sylvester Stallone in "Get Carter" und John Travolta in "Battlefield Earth". Dass Kurt Russell und Kevin Costner für eine Pflichttour mit Samaha unterschrieben haben, spricht Bände über den Zustand ihrer jeweiligen Karrieren.“ (Übersetzung durch die Autorin)

Am 27. April 2001 überschrieb „The Sun“ ihren Kommentar zum Film „Driven“:

„Asleep at the wheel: Sylvester Stallone crashes and burns in disastrous „Driven““

„Am Steuer eingeschlafen: Sylvester Stallone verunglückt und verbrennt im desaströsen "Driven““

Abweichend zu dem Eindruck, der mit den prospektierten Darstellungen suggeriert wird, hatte der wesentliche amerikanische Vertragspartner vor Prospektherausgabe bekanntermaßen hauptsächlich Flops produziert.

Die Darstellungen im Prospekt des MHF Academy II enthalten im Wesentlichen dieselben Filme und erwecken denselben falschen Eindruck.

2. Verschwiegenes Risiko aus laufendem Rechtsstreit

Der Prospekt des MHF Academy II verschweigt, dass Franchise Pictures bei Prospektherausgabe in einen existenzbedrohenden Rechtsstreit verwickelt war und das FBI gegen Franchise Ermittlungen wegen Betrugs aufgenommen hatte.

Die Darstellungen in den Prospekten beider Fonds weisen zwar darauf hin, dass gegen Franchise Pictures ein Rechtsstreit geführt wird; dieser Hinweis verharmlost die tatsächliche Situation jedoch und ist nicht geeignet, dem Leser das erhebliche Risiko zu verdeutlichen.

Bereits bei Prospektherausgabe des MHF Academy I fast ein Jahr vor Herausgabe des MHF Academy II war bekannt, dass Franchise Pictures als maßgebliche Partnerin des Fonds von der deutschen Intertainment AG nicht nur wegen Betrugs auf 75 Mio. US-Dollar verklagt worden war, sondern dass sie ihrerseits eine Gegenklage über 50 Mio. US-Dollar eingereicht hatte. Die Berichterstattung erfolgte nicht nur in den USA, sondern auch in Deutschland, u.a. im „Spiegel“ und in

„Focus Money“. Damit war schon rund ein Jahr zuvor bekannt, dass Franchise Pictures mit insgesamt 125 Mio. US-Dollar im Feuer stand und als Betrügerin angegriffen wurde.

Am 21. Dezember 2000 gab Intertainment AG eine Presseerklärung heraus, der zu entnehmen war, dass Intertainment Franchise Pictures wegen Betrugs im Hinblick auf überhöhte Budgets auf 75 Mio. US-Dollar verklagt hat. Art und Höhe des Anspruchs waren bereits im Dezember 2000 bekannt.

Am 1. Januar 2001 berichtete der „Spiegel“ über die eingereichte Klage. Auch hier war von Betrug und einem geltend gemachten Betrag von 75 Mio. US-Dollar die Rede. Im Februar 2001 befassten sich Anleger in Diskussionsforen mit der Klage und deren möglichen Auswirkungen auf Intertainment.

Am 21. Februar 2001 gab Intertainment eine weitere Presseerklärung mit genaueren Informationen zum Rechtsstreit und dessen Erweiterung auf die Imperial Bank heraus. Die „Los Angeles Times“ griff die Meldung auf. Ebenso wurde in den Medien berichtet, dass Franchise Pictures sich um eine gerichtliche Anordnung bemühte, aus Vertraulichkeitsgründen Unterlagen nicht vorlegen zu müssen.

Am 26. Februar 2001 veröffentlichte der „American Banker“ einen ausführlichen Bericht. Diesem Artikel waren sowohl die Höhe des geltend gemachten Anspruchs als auch die geltend gemachten Anspruchsgrundlagen zu entnehmen. Die Berichterstattung enthielt ferner verschiedene Aussagen der beteiligten Parteien zu den angeblichen Hintergründen.

Am 1. März 2001 berichtete „Focus Money“ über die Erweiterung des Rechtsstreits und die möglichen Auswirkungen auf den Aktienkurs der Imperial Bank. Die „Los Angeles Times“ setzte die Berichterstattung über den Fortgang des Gerichtsverfahrens fort. Am 27. März 2001 gab Intertainment eine weitere Presseerklärung heraus, der zu entnehmen war, dass Franchise eine Gegenklage in Höhe von 50 Mio. US-Dollar erhoben hatte.

Am 25. April 2001 berichtete der „Spiegel“ über eine Franchise-Produktion, in der Verona Feldbusch eine Nebenrolle übernommen hatte („Driven“). Auch in diesem Artikel wurde auf die Klage Bezug genommen. Am 26. April 2001 veröffentlichte Intertainment die Umsatzerlöse des Jahres 2000 und kommentierte öffentlich die für den Rechtsstreit mit Franchise Pictures gebildete Rückstellung.

Auch in der „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ findet sich mit Datum vom 24.05.2002, Nr. 118, S. 22 folgender Artikel:

„Intertainment erzielt Teilerfolg bei Rechtsstreit Intertainment AG, Ismaning. Der Filmrechtehändler Intertainment hat in dem langwierigen Rechtsstreit mit dem amerikanischen Filmstudio Franchise einen ersten Erfolg verbucht. Eine Richterin des Bundesbezirksgerichts in Los Angeles habe zwei von drei Schadenersatzklagen gegen Franchise zugelassen, teilte Intertainment am Donnerstag mit. Dabei handele es sich um Klagen im Rahmen eines amerikanischen Gesetzes, das bei organisierter Kriminalität dem Geschädigten die dreifache Schadenersatzsumme zuspreche. Daher drohten Franchise Forderungen von 225 Millionen Dollar, hieß es in der Intertainment-Mitteilung. Das am Neuen Markt gelistete Unternehmen [...]“

Am 6. Juni 2002 berichtete die „Los Angeles Times“, dass das FBI gegen Franchise Ermittlungen aufgenommen habe.

Die „Welt Online“ veröffentlichte am 9. Juli 2002, also unmittelbar nach Vertriebsbeginn des MHF Academy II:

„Schlechte Nachrichten für die Commerzbank US-Filmstudio Franchise bestätigt FBI-Ermittlungen

Der am Neuen Markt notierte Filmrechtehändler Intertainment hat im Rechtsstreit mit dem US-Studio Franchise Pictures einen weiteren Erfolg erzielt. Nachdem eine Richterin des Bundesbezirksgerichts Los Angeles vor zwei Wochen bereits zwei von drei Schadenersatzklagen gegen Franchise zugelassen hatte, räumte Produzent Elie Samaha jetzt erstmals ein, dass auch das FBI gegen ihn wegen Betrugs ermittelte.

Intertainment-Chef Rüdiger Baeres, der Franchise vorwirft, ihm um 75 Millionen Dollar überhöhte Filmbudgets in Rechnung gestellt zu haben, sagte gegenüber WELT am SONNTAG: „Die strafrechtlichen Ermittlungen des FBI bestätigen die von uns eingereichte Klage wegen organisierten Betrugs.“ Alles deute darauf hin, dass auch die Finanzpartner Samahas, die Comerica Bank und der Versicherer WorldWide Film Completion, an der überhöhten Berechnung der Filmbudgets beteiligt waren. Dies hatte das Bundesbezirksgericht als wahrscheinlich erachtet.

Durch die Ermittlungen des FBI geraten nun auch Warner Bros. und die Commerzbank unter Druck: Denn beide sind Geschäftspartner des schillernden Nachtclubbesitzers Samaha. Mit insgesamt neun Franchise-Produktionen in den vergangenen drei Jahren ist der US-Filmverleih Hauptabnehmer von Samahas Filmen – von de-

nen die meisten ohnehin floppten ("Battlefield Earth", "Driven"). Sechs weitere Streifen sind bis Ende 2003 geplant.

Die Commerzbank indes muss um ihre Seriosität fürchten, weil sie in einem Filmfonds 140 Millionen Euro von deutschen Anlegern für neue Franchise-Filme eingesammelt hat. Warnungen von Intertainment wollten die Banker Ende vergangenen Jahres nicht hören. Baeres: "Die haben sich jetzt bewahrheitet."

Der Filmfonds, auf den sich der Artikel bezieht, ist der MHF Academy I – der Vertrieb des streitgegenständlichen MHF Academy II stand kurz bevor!

In der Zeitschrift „Daily Variety“ hieß es am 18. Juli 2002, also genau bei Beginn der Platzierung des MHF Academy II:

„BERLIN German film group Intertainment is widening its \$100 million case against Franchise Pictures to include lawsuits against Comerica Bank, as well as Los Angeles-based WorldWide Film Completion and Film Finances.“

„BERLIN Die deutsche Film-Gruppe Intertainment weitet ihren 100 Millionen Dollar-Rechtsstreit gegen Franchise Pictures auf die Comerica Bank ebenso wie auf die in Los Angeles ansässige WorldWide Film Completion und die Film Finances aus.“ (Übersetzung durch die Autorin)

Bei letzterem Unternehmen handelt es sich um den Fertigstellungsgaranten der Fonds.

Es liegt auf der Hand, dass ein Rechtsstreit in dieser Größenordnung, der sich gegen die beiden angeblich für die Produktion verantwortlichen Partner richtet, ein erhebliches Risiko für den Fonds darstellt, das prospektierungspflichtig war, aber nicht prospektiert wurde.

Noch während der Platzierung des MHF Academy II schrieb am 11. August 2002 „Euro am Sonntag“:

„Im Streit des Filmrechthändlers Intertainment mit dem US-Studio Franchise Pictures bahnt sich möglicherweise ein außergerichtlicher Vergleich an. Bei Franchise könnte nämlich bald wieder was zu holen sein – dank der Commerzbank. Genauer gesagt: wegen deren neuen Filmfonds Academy II, bei dem Franchise Partner ist. Die gelbe Bank hat eine Platzierungsgarantie in Höhe von 150 Millionen Euro für den Fonds übernommen. Kann dieser nicht bis Ende November 2002 genügend Bares für neue Filme einsammeln, wird die Commerz-

bank wohl selbst ran müssen. Bekommt Franchise Geld, stehen auch die Chancen für Intertainment nicht schlecht, die Forderungen durchzusetzen. Die Deutschen haben die US-Firma wegen organisierten Betrugs verklagt und fordern 100 Millionen US-Dollar Schadenersatz. Von jeder Million, die Intertainment durchsetzt, entfallen auf eine Aktie gut acht US-Cent. Eventuell verklagt Intertainment noch die Comerica Bank und zwei US-Versicherer, da diese gemeinsame Sache mit Franchise gemacht haben sollen. Aber Prozesse ziehen sich hin, ihr Ausgang ist ungewiss. Eine außergerichtliche Einigung hätte also Charme. Dass von der Commerzbank Geld fließt, ist gut möglich. Kaum war der Vertrieb des neuen Academy-Fonds angelaufen, wurde er unterbrochen – „vorläufig“, wie ein Sprecher sagte. „Alleiniger Grund“ sei der Entwurf des neuen Fondserlasses aus dem Finanzministerium. Der könnte Steuervorteile ebenso floppen lassen wie viele Franchise-Filme. Die Commerzbank will die Anleger vor die Wahl stellen: Sie können im Fonds investiert bleiben oder ihren Anteil inklusive Agio an die Bank verkaufen.“

Die Commerzbank informierte die bis zu diesem Termin beigetretenen Anleger in der Tat über die Entwicklung hinsichtlich des Medienfondserlasses. Über die Entwicklung des Rechtsstreits zwischen Franchise Pictures, die Ermittlungen des FBI wegen Betruges und die finanzielle Bedrohung von Franchise informierte die Commerzbank die Anleger allerdings mit keiner Silbe.

3. Situation der Gesellschafter heute

Die Anleger der Fonds sind die Angeschmierten. Franchise Pictures hat Insolvenz angemeldet. Dem Fonds sind nur die Garantiezahlungen zugeflossen. Steuerlich sieht es aus, als seien die Beteiligungen der 100 %ige Flop. Für die Anleger des MHF I, die bisher nichts unternommen haben, ist es zu spät. Sie können sich nicht mehr wehren. Dasselbe gilt für alle Anleger des MHF Academy II, die vor mehr als zehn Jahren ihre Beitrittserklärung unterzeichnet haben. Für die Anleger, bei denen die zehn Jahre aber noch nicht rum sind – einige haben auch erst in 2003 gezeichnet – ist es noch kurze Zeit möglich, eine Klage gegen die Commerzbank einzureichen. Wenn Sie zu diesen Leuten gehören und Näheres wissen wollen, wenden Sie sich bitte an den AAA (office@aktionsbund.de oder 030/31 51 93 40).

Hier könnte Ihre Anzeige stehen! Werben Sie im ANLEGERSCHUTZBRIEF!



BUCHEN SIE JETZT IHRE ANZEIGE:

Informationen und Hinweise zu Preisen und Anzeigenformaten erhalten
Sie unter 02 28 · 9 89 82 82 oder verlag@koellen.de

von Nicole Pawellek

Das Aus schon nach



Nicole Pawellek
Diplom Betriebswirtin (FH)

Ausbildung

Berufsausbildung zur Bankkauffrau mit
Zusatzausbildung Versicherungen,
berufsbegleitendes Studium BWL mit
Schwerpunkt Finanzdienstleistungen und
Versicherungen

Berufliches

Seit 2002 anfängliche Tätigkeit im
Büromanagement, dann im Fondsbereich
u.a. in der Fondsverwaltung und
Fondssanierung tätig, seit 2009 wirt-
schaftliche Fondsanalysen und Prospekt-
fehlerrecherche.

Kontakt

Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V.
Dorotheenstraße 3
10117 Berlin
Tel.: 030/3151934-0
Fax: 030/3151934-20
E-Mail: pawellek@aktionsbund.de
www.aktionsbund.de

Ein Fonds steht drei Jahre nach seiner Schließung vor dem wirtschaftlichen Aus. Wie kann das sein? Initiatoren, Reeder und Charterer machen die negative Marktentwicklung dafür verantwortlich. Wir denken, die Platzierung des HCI Shipping Select XXVI erfolgte inmitten der beginnenden Schifffahrtskrise und die Verantwortlichen schwiegen.

Seit Monaten reißen die schlechten Nachrichten um den Schiffsmarkt nicht ab. Es spielt keine Rolle, ob es sich um Containerschiffe, Tanker, Mehrzweckfrachter oder Spezialschiffe handelt. Die Chartermärkte liegen am Boden, eine Erholung ist nicht in Sicht. Die finanzierenden Banken spielen nicht mehr mit und stellen Kredite fällig, die schon seit Monaten nicht mehr bedient werden konnten. Charterer geben auf, weil sie nicht mehr kostendeckend arbeiten können. Eine Schiffsinsolvenz folgt auf die Nächste; Anleger schießen Gelder nach; es werden enorm viele Schiffe verkauft in der Hoffnung, noch etwas retten zu können.

All das gilt auch für das Beteiligungsangebot des HCI Shipping Select XXVI. Investiert werden sollte mit einem Gesamtvolumen in Höhe von knapp 184 Mio. Euro in vier Produkten-/Chemikaliertanker sowie in vier Plattformversorger. Vertrieben wurde der Fonds von Februar 2008 bis April 2009. Knapp **drei Jahre** nach Schließung des Fonds sind vier der acht Schiffe insolvent und die anderen sollen verkauft werden. **Ausschüttungen gab es bislang keine.** Notleidende sind die Zeichner, die aktuell darauf hoffen, dass der Verkauf der aktuell im Fonds verbliebenen vier Plattformversorger noch Geld in die Kassen spült.

Initiatoren und Prospektverantwortliche begründen den schlechten Verlauf des Fonds mit der angeblich nicht absehbaren negativen wirtschaftlichen Entwicklung auf den Schiffsmärkten. Sicher ist der aktuelle Trend auf den Schiffsmärkten alles andere als positiv und sicher haben auch diese Entwicklungen dazu beigetragen, dass der HCI Shipping Select XXVI nach nur drei von geplanten 22 Jahren Laufzeit kurz vor dem Aus steht. Doch nach unserer ersten Prospektanalyse, welche eine Reihe von Prospektfehlern ergab, sehen wir die wesentliche Verantwortung bei den Initiatoren und Prospektherausgebern, denn:

- Die Marktlage war bereits vor Prospektherausgabe schlechter als im Prospekt selbst dargestellt.
- Die Aussichten auf die zukünftige Entwicklung der für den Erfolg des Konzeptes wesentlichen Märkte waren bei Prospektherausgabe schon schlechter als dargestellt.
- Die Charraten bei den Produkten-/Chemikaliertankern wurden in der Prognose nicht marktgerecht kalkuliert.
- Die Festcharterverträge bei den Plattformversorgern wurden nicht marktgerecht abgeschlossen.
- Die Schiffsbetriebskosten wurden im Gegensatz zu Mitbewerbern weit niedriger angesetzt.
- Die Beschäftigung der Produkten-/Chemikaliertanker war anscheinend von Beginn an anders geplant als prospektiert.

1. Negative Marktentwicklung bereits bei Prospektauflage

Allein die Tatsache, dass das Beteiligungsangebot in der Zeit von Februar 2008 bis April 2009 platziert wurde, gibt zu denken. Spätestens seit Beginn der Finanzmarktkrise im Jahr 2007 geht es mit der Weltwirtschaft bergab. Warum sollte diese Krise ausgerechnet nicht auf die Schiffsmärkte Einfluss nehmen? Wenn man den Prospekt des HCI Shipping Select XXVI liest, hat man genau dieses Gefühl. Dort ist die Rede von wachsender Weltwirtschaft, boomenden Schiffsmärkten und steigenden Charraten. Doch schon vor Prospektauflage im Februar 2008 sieht das der Internationale Währungsfonds (IWF), welcher auch im Prospekt als Beweis für die immer noch anziehenden Weltmärkte bemüht wird, ganz anders. Im Januar 2008 heißt es in einer vom IWF veröffentlichten News zur Entwicklung der Weltwirtschaft:

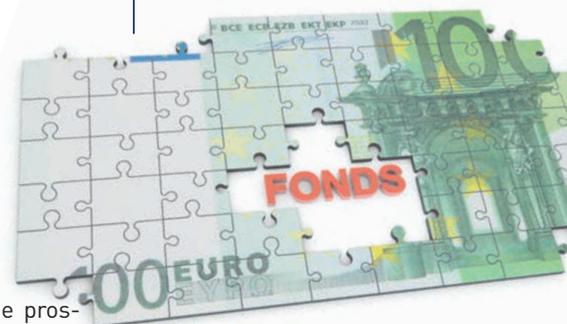
„Financial turbulence clouds growth prospects“
(Finanzielle Turbulenzen überschatten Wachstumsaussichten.)

Und weiter:

„The projections for the advanced economies have been reduced significantly.“
(Die Prognosen für die entwickelten Volkswirtschaften wurden signifikant heruntergesetzt.)

drei Jahren

– HCI Shipping Select XXVI –



Der Prospekt beschreibt das Ganze so:

*„Diese **überaus positive Entwicklung** dürfte sich laut IWF auch im Jahr 2008 nur **leicht** abschwächen fortsetzen.“*

Im Verlauf der Platzierung des Fonds bis April 2009 gab es sieben (!) Prospektnachträge. Aufgrund der weiteren negativen Marktentwicklungen hätte man mindestens in diesen Nachträgen Erläuterungen, Informationen und aktualisierte Prognoserechnungen erwartet, doch danach sucht man dort vergeblich.

Neben der Veröffentlichung des Internationalen Währungsfonds zum Schiffmarkt im Januar 2008 gab es eine Reihe weiterer Indikatoren für die anhaltenden negativen Veränderungen am Markt. Im Oktober 2008 erschien ein Artikel im Manager Magazin mit dem Titel „Ein Milliardenmarkt gerät ins Wanken“, in dem es unter anderem heißt:

*„Jahrelang haben Anleger für Milliardensummen immer mehr Containerfrachter zu immer höheren Preisen gekauft. Jetzt **sinken seit Monaten die Einnahmen, der Markt scheint zu kippen**. Vorläufiger Tiefpunkt: Nach dem **Aus zweier Liniendienste dürften die Prognosen zahlreicher Fonds nicht mehr aufgehen**. Tausende Anleger sind betroffen.“* (Hervorhebung durch die Autorin)

Dem Artikel ist zu entnehmen, dass hohe Ölpreise und der schwache Dollar zu immer größeren Problemen bei den Charterern führen, welche immer häufiger mit Reedern über eine Absenkung der Raten in bereits bestehenden Charterverträgen verhandeln. Diverse Reedereien hatten bereits aufgegeben. Außerdem heißt es:

„Nicht nur laufende Fonds kann die derzeitige Marktschwäche kalt erwischen. Auch aktuelle Neuplatzierungen sind mitunter mit Vorsicht zu genießen.“

Im Prospektnachtrag Nr. 4 des HCI XXVI vom 05.11.2008 findet man zur damaligen negativen Entwicklung beschwichtigende Formulierungen wie „vorübergehende Abkühlung“

oder ermutigende Aussagen, dass die prospektierten Ausschüttungen trotzdem in voller Höhe erfolgen werden. Die Anleger haben bis heute keine einzige Ausschüttung erhalten.

Im Geschäftsbericht der HCI Hammonia AG vom März 2009, also vor Schließung des Fonds, wird ausgeführt:

*„Die **Rückgänge** der Charraten fielen dabei für die einzelnen Schiffsklassen unterschiedlich stark aus. In einzelnen Segmenten betrug diese **60 % und mehr** innerhalb des Gesamtjahres.“* (Hervorhebung durch die Autorin)

Die HCI Hammonia Shipping AG wurde im Jahr 2007 gegründet. Im Vorstand der AG befand sich zum Zeitpunkt der Prospektherausgabe des HCI XXVI Herr Jens Burgemeister, gleichzeitig Prokurist des Prospektherausgebers HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH.

Trotz der bestehenden und anwachsenden negativen Marktaussichten wurde der Fonds weiter platziert ohne Anpassung der Prognose oder vollständiger Aufklärung über die mit der negativen Marktentwicklung steigenden Risiken!

2. Kalkulation der Charraten für die Produkten-/Chemikaliertanker nicht marktgerecht

Der Prospekt enthält unter anderem Aussagen zu den Chartermärkten und deren Aussichten. Es wird ausführlich über Orderbuchbestände, Neubauten und Verschrottungen informiert. Der Bestand an Schiffen hat wesentliche Auswirkungen auf die Höhe der Charraten. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis für die Charter. Im Prospekt heißt es zum Chemikalien- und Produktentankermarkt:

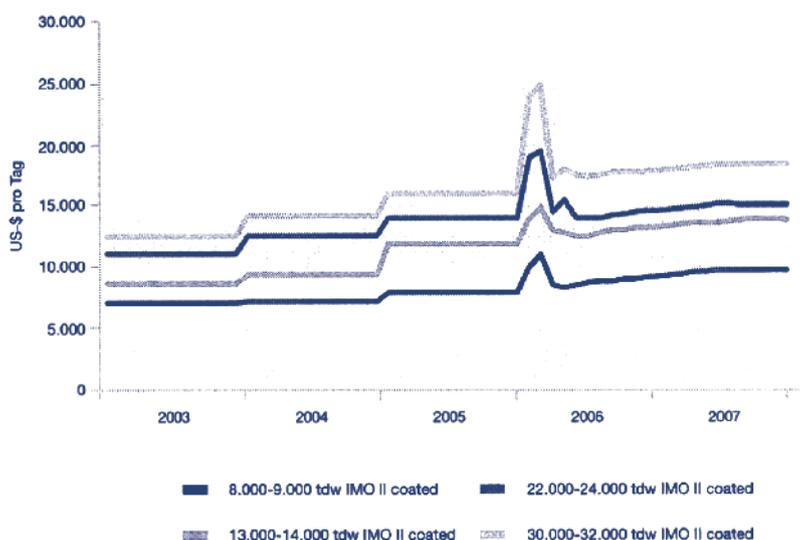
„Im aktuellen Auftragsbestand der Chemikalien- und Produkten-/Chemikaliertanker befinden sich 652 Schiffe des hier relevanten Größensegments 5.000-30.000 tdw [Anmerkung der Autorin: die Schiffe des streitgegenständlichen Fonds liegen bei 17.000 tdw], die bis Ende 2009 zur Ablieferung kommen. Hinzu kommen 108 Einheiten mit

Ablieferungstermin im Jahr 2010. Dagegen werden bis Ende 2009 laut Phasing-Out-Plan [Anmerkung der Autorin: durch neue gesetzliche Vorschriften für Chemikali-entanker müssen einige Tanker aussortiert werden] insgesamt 119 Schiffe (Produkten-/Chemikali-entanker) aus dem Markt genommen, so dass es innerhalb der nächsten gut 2 Jahre zu einem **Nettozuwachs in diesem Flottensegment von jeweils rd. 14,8 % p.a.** – bezogen auf die Schiffsanzahl und die Kapazität – kommen wird.“ (Hervorhebung durch die Autorin)

Den Ausführungen des Prospektes nach soll der Zuwachs der Weltwirtschaft aber lediglich bei knapp 4,8 % für 2008 liegen. Einem Flottenwachstum von 14,8 % steht somit ein Wirtschaftswachstum von 4,8 % gegenüber. Damit ist ein Sinken der Charraten für dieses Schiffssegment bereits bei Prospektaufgabe sehr wahrscheinlich, da es viel zu viel Angebot (Tonnage) für zu wenig Nachfrage (Wirtschaft) gibt. Und genau dies ist auch in den letzten Jahren geschehen. Aufgrund des Überangebotes an Schiffskapazitäten sind die Charraten nicht nur für Tanker drastisch gesunken.

Anders als die vier Plattformversorger des HCI Shipping Select XXVI waren die Produkten-/Chemikali-entanker bei Herausgabe des Prospektes noch nicht fest verchartert. Geplant war die Aufnahme in einen Tankerpool. In der Prospektprognose wurde mit Bruttocharraten für die Tanker von ca. 16.375 USD/Tag gerechnet. In Abbildung 20 des Prospektes werden die durchschnittlichen Zeitcharrraten für Chemikali-entanker ab 2003 in einer Grafik dargestellt.

Durchschnittliche Zeitcharrraten für Chemikali-entanker ab 2003²⁾



Nach dieser Grafik lagen die Zeitcharrraten für die vier geplanten Tanker (Tragfähigkeit 17.000 tdw) Ende des Jahres 2007 im Schnitt bei ca. 13.500 USD/Tag. In der Zeit von 2003 bis 2007 wurde die Schwelle von 15.000 USD/Tag für diese Schiffsgröße nie nachhaltig überschritten. Im Vergleich zu den in der Prognose kalkulierten Charraten in Höhe von 16.375 USD/Tag lagen die tatsächlich erzielbaren Raten gemäß der Grafik bei lediglich 13.500 USD/Tag, also ca. 18 % niedriger.

3. Falsche Angaben zur Beschäftigung der Produkten-/Chemikali-entanker

Die vier Produkten-/Chemikali-entanker waren für den Einsatz im sogenannten Swift Tankers Pool, gegründet im Jahr 2006 von den weltweit größten Transportunternehmen A.P. Møller-Maersk und Teekay, vorgesehen. Mit einem Gesellschafterscheiben vom 28.08.2009 wurde den Anlegern mitgeteilt, dass eine Infahrtsetzung im geplanten Swift Tankers Pool nicht erfolgen könne, weil eine Aufnahme neuer Mitglieder in diesen Pool aufgrund von Umstrukturierungen nicht mehr erfolge. Die vier Produkten-/Chemikali-entanker sollten daher in einem gerade erst durch die Hellepont Gruppe (direkter bzw. indirekter Vertragspartner des Fonds) neu gegründeten Pool fahren, dem Seatramp Intermediate Tanker Pool.

Anscheinend sollte der Einsatz der vier Tanker im Swift Tankers Pool jedoch nie erfolgen. Eine Neugründung eines eigenen Tanker-Pools wurde augenscheinlich bereits während der Platzierung verfolgt.

In einem am **16.04.2009** veröffentlichten Artikel von Lloyds List, einer der weltweit ältesten Zeitschriften für Neuigkeiten im Bereich Schiffe, heißt es schon im Titel:

„Hellepont in the hunt for recruits to Seatramp Intermediate Tanker Pool“

„Hellepont auf der Jagd nach Mitgliedern für Seatramp Intermediate Tanker Pool“ (Übersetzung durch die Autorin)

Im Artikel selbst heißt es dann:

„Hellepont currently operates 19 vessels ranging from the 105,535 dwt Aframax Hellepont Tatina to platform supply vessels. Two of these, the Hellepont Daring and Hellepont Dawn, have been delivered recently.“

„Hellepont betreibt zurzeit 19 Schiffe in den Klassen der 105.535 dwt Aframax Hellepont Tatina bis zu Plattformversorgern. Zwei von Ihnen, die **Hellepont Daring** und die **Helle-**

pont Dawn, wurden erst kürzlich abgeliefert.“

(Übersetzung und Hervorhebung durch die Autorin)

Aus dem Artikel geht hervor, dass zumindest für die beiden Fondsschiffe „Hellespont Darling“ und „Hellespont Dawn“ keine Beschäftigung im Swift Tankers Pool geplant war, sondern im neuen Seatramp Intermediate Tanker Pool. Der letzte Prospektnachtrag trägt das Datum vom **20.04.2009**, aber dort findet man keine Hinweise auf den Wechsel der Tanker in einen anderen Pool. Es gab nicht einmal Andeutungen, dass die geplante Aufnahme von wenigstens zwei der Tanker in den Swift Tanker Pool voraussichtlich nicht erfolgen kann. Die Abstimmung zum Wechsel der vier Tanker in den Seatramp Intermediate Tanker Pool erfolgte erst mit der schriftlichen Beschlussfassung im August 2009.

Die Gründung des Seatramp Intermediate Tanker Pools erfolgte gemäß Handelsregistereintragung auch bereits im März 2009 und damit vor Veröffentlichung des letzten Prospektnachtrages am 20.04.2009. Damit liegt die Vermutung nahe, dass der Einsatz der vier Produkten-/Chemikalientanker im Swift Tankers Pool nie geplant war, denn von der Idee bis zur Umsetzung eines solchen Pools vergehen üblicherweise nicht nur ein paar Wochen, sondern eher mehrere Monate, sodass davon auszugehen ist, dass bereits vor Eintragung des Seatramp Intermediate Tanker Pools ins Handelsregister eine Übernahme der vier Fondstanker in eben diesen Pool geplant war. Damit sicherte sich die Hellespont Gruppe (direkter bzw. indirekter Vertragspartner des Fonds) die Vergütungen für das Poolmanagement sowie die Charterkommission ihrer eigenen Schiffe.

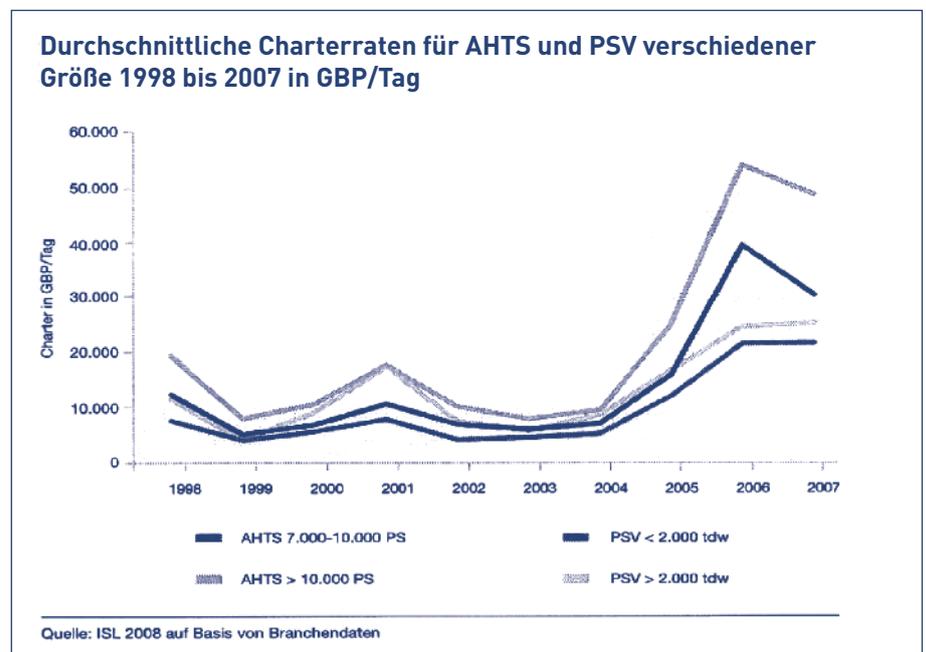
Der Wechsel der vier Tanker in einen neu gegründeten Pool birgt jedoch erhebliche Risiken und kann die Anlageentscheidung eines potentiellen Kommanditisten erheblich beeinflussen. Ein neu aufgestellter Pool muss sich am Markt erst einmal „behaupten“, im vorliegenden Fall vor allem gegen Weltunternehmen wie Maersk und Teekay. Er muss „Werbung“ für sich machen. Es müssen Charterer gefunden werden, die bereit sind, die Schiffe zu buchen und auch die kalkulierten Raten dafür zu bezahlen. Welche Erfahrungswerte können von Seiten des Poolmanagers schon in die Organisation und Vercharterung des Schiffssegments „Tanker“ eingebracht wer-

den? Hat der neue Poolmanager überhaupt Erfahrungen auf diesem Gebiet? Der Seatramp Intermediate Pool hatte bei Prospektaufgabe des HCI XXVI noch kein einziges Schiff im Einsatz! Bei Ausfall des ersten abgelieferten Schiffes gäbe es keine Ausgleichsmöglichkeit des Charterausgleichs, wie in einem Pool, in dem bereits mehrere Schiffe fahren.

4. Unvollständige und irreführende Angaben zu den Charraten der Plattformversorger

Die Gesellschafter investierten über die vier Produkten-/Chemikalientankern hinaus in vier Plattformversorger. Diese sind gemäß Prospektangaben zu durchschnittlich 13.500 USD pro Tag für sieben Jahre fest verchartert. Die Fondsschiffe verfügen über eine Tragfähigkeit von 3.250 tdw und gehören zur Klasse PSV (Platform Supply Vessel).

Auch für dieses Schiffssegment enthält der Prospekt eine Übersicht über den Charratenmarkt. Die Abbildung 21 im Prospekt zeigt die durchschnittlichen Charraten für Plattformversorger verschiedener Größe für die Jahre 1998 bis 2007 in Britischen Pfund pro Tag (GBP/Tag).



Für die Schiffsgröße des Fonds von 3.250 tdw werden laut oben stehender Grafik zum Ende des Jahres 2007 durchschnittlich 25.000 GBP/Tag Charter gezahlt. Dies entspricht einer Charrate von **49.900 USD/Tag** bei einem durchschnittlichen Wechselkurs von 1 GBP = 1,99 USD (Stichtag 31.12.2007).

Im Chartervertrag für die Plattformversorger des Fonds wurde lediglich eine Charrate von durchschnittlich **13.500 USD/Tag** vereinbart!

Die für den Fonds vertraglich vereinbarten Charraten für die Plattformversorger lagen weit unter dem im Prospekt selbst dargestellten Marktniveau. Darüber und über die Folgen für die Schiffsgesellschaft wurde der Anleger durch den Prospekt nicht aufgeklärt.

5. Kalkulierte Schiffsbetriebskosten sehr viel geringer als bei vergleichbaren Marktteilnehmern

Ausschlaggebend für den Erfolg einer Schiffsbeteiligung sind nicht nur die Charraten, sondern ebenso die Schiffsbetriebskosten. In der Seeschifffahrt sind gerade die Schiffsbetriebskosten ein wesentlicher Erfolgsfaktor, denn sie bilden den Großteil der Betriebskosten des Fonds. Eine genaue und realistische Kalkulation dieser Kosten ist daher von enormer Bedeutung.

Gemäß den Angaben im Prospekt wurden folgende Schiffsbetriebskosten kalkuliert:

Plattformversorger	1.673.087 USD/p.a.
Produkten-/	
Chemikalientanker	1.642.500 USD/p.a.

Vergleicht man die angesetzten Kosten des streitgegenständlichen Fonds mit gleichartigen Angeboten anderer Emissionshäuser im selben Emissionszeitraum, stellt man fest, dass die vorliegend angenommenen Kosten mit Abstand viel geringer sind als die der Mitbewerber.

Die vier Plattformversorger verfügen laut Angaben des Prospektes über eine Tragfähigkeit von jeweils 3.250 tdw.

Ebenfalls im Jahr 2008 wurde der 20. Oltmann Tonnage Renditefonds der Oltmann-Gruppe aufgelegt. Er sollte als Dachfonds in einen mit den Fondsschiffen vergleichbaren Plattformversorger investieren. Die Übergabe des Schiffes an den Zielfonds sollte zum Juni 2009 erfolgen. Laut Prospekt des 20. Oltmann Tonnage Renditefonds waren Schiffsbetriebskosten in Höhe von 1.854.000 Euro geplant. Bei einem für diesen Fonds prospektierten Wechselkurs von 1 EUR = 1,45 USD entspricht dies Kosten in Höhe von 2.688.300 USD p.a.

Der Vergleich zeigt:

	HCI 26	20. Oltmann	Differenz in %
2009	\$1.673.087	\$2.688.300	161 %
2010	\$1.673.087	\$2.768.949	165 %
2011	\$1.740.010	\$2.852.017	164 %
2012	\$1.809.611	\$2.937.578	162 %
2013	\$1.881.995	\$3.025.705	161 %
2014	\$1.929.045	\$3.116.476	162 %
2015	\$1.977.271	\$3.209.971	162 %
2016	\$2.026.703	\$3.306.270	163 %
2017	\$2.077.371	\$3.405.458	164 %
2018	\$2.129.305	\$3.507.622	165 %
2019	\$2.182.538	\$3.612.850	166 %
2020	\$2.237.101	\$3.721.236	166 %
2021	\$2.293.029	\$3.832.873	167 %
2022		\$3.947.859	

Bei vergleichbaren Schiffen und Zusammensetzung der Schiffsbetriebskosten kalkuliert die Oltmanngruppe durchschnittlich **64 % höhere Schiffsbetriebskosten** als der HCI Shipping Select XXVI.

Fazit:

Der HCI Shipping Select XXVI war von Beginn an eine wirtschaftliche Fehlkonstruktion. Verdient haben nur die Initiatoren und die Reeder, nämlich insgesamt allein durch die Platzierung des Fonds knapp **18,3 Mio. Euro**. Der hier zusammengefasste Überblick über die bisher von uns aufgedeckten Prospektfehler bestätigt einmal mehr unsere seit Jahren vertretene Auffassung, dass die Initiatoren geschlossener Fonds, so auch die des HCI XXVI, bei ihrer Prospekterstellung nach dem Motto vorgehen:

„Die Wahrheit nachbilden mag gut sein, aber die Wahrheit erfinden ist besser, viel besser.“

(Giuseppe Verdi (1813-1901))



*„Die Wahrheit nachbilden mag gut sein, aber die Wahrheit erfinden ist besser, viel besser.“
Giuseppe Verdi (1813-1901)*

von Rolf Siburg

Der Kampf um die Cinerenta-Fonds

Kurz und knapp

Die Contor wurde hundertfach verurteilt, Anlegern Schadenersatz zu leisten. Seit sie insolvent ist, verlagern sich gegenwärtig die Auseinandersetzungen auf die Haftpflichtversicherungen. Die Versicherungen gehen energisch und aggressiv gegen die Ansprüche der Anleger vor. Sie versuchen mit allen Mitteln, ihrer Deckungspflicht zu entkommen. Wir kämpfen aber dafür, dass sie eines Tages doch noch an Ihr Geld kommen und haben gute Argumente zusammengetragen, gegen die sich auch die Versicherungen nur schwer verteidigen werden können. Aber: Es bleibt ein harter Kampf.

1. Wie kam es soweit?

Die Situation, die wir jetzt vorfinden, hat ausschließlich etwas mit der Blockadehaltung der Haftpflichtversicherungen (insbesondere der HDI Gerling Industrie Versicherungs AG aber auch der Versicherungsstelle Wiesbaden) zu tun. Die Contor GmbH war bei der HDI Gerling Industrie Versicherungs AG über die Haarmann, Hemmelrath & Partner GbR mitversichert; für den Zeitraum 30. Juli 2002 bis 30. Juli 2003 bei der Versicherungsstelle Wiesbaden. Die Höhe der Deckungssumme bewegte sich in diesem Zeitraum zwischen 100 Mio. DM und 100 Mio. Euro. Würden sich die Versicherungen an den Inhalt der Versicherungsverträge mit der Contor GmbH halten, dann könnten wir bald Erfolge auf breiter Ebene verbuchen. Das tun sie aber nicht.

Der Bundesgerichtshof hat in einer ganzen Urteilsserie ab dem Jahr 2008 die Contor GmbH zum Schadenersatz verurteilt. Das passte natürlich weder der Contor GmbH selbst noch und vor allem den Haftpflichtversicherungen ganz und gar nicht. Nachdem der Bundesgerichtshof mit seinem Urteil vom 15.07.2010 die letzten Zweifelsfragen zu Lasten der Contor GmbH und damit auch zu Lasten der Versicherungen entschieden hatte, zogen die Versicherungen die Notbremse und entzogen der Contor GmbH eine Woche nach dem Urteilsspruch, am 22.07.2010, den Versicherungsschutz. Zuvor hatte sie jahrelang sogenannten Abwehrschutz gegen die Anlegerklagen der Contor GmbH gewährt. Ein bemerkenswerter Vorgang. Damit war

das Schicksal der Contor GmbH, die über kein nennenswertes Stammkapital verfügte, besiegelt. Am 10.12.2010 wurde die Insolvenz der Contor GmbH vom Amtsgericht München beschlossen. Sämtliche Schadenersatzprozesse wurden von Gesetzes wegen mit der Insolvenzeröffnung unterbrochen.

2. Stand des Insolvenzverfahrens der Contor GmbH

Seit der Pleite der Contor GmbH trat für die Anleger das Insolvenzverfahren in den Vordergrund. Wir vertreten die Interessen unserer Mandanten auch im Insolvenzverfahren entschlossen weiter. Wir besetzen den Gläubigerausschuss und vertreten dort ihre Interessen. Die Schadenersatzansprüche wurden für unsere Mandanten beim Insolvenzverwalter angemeldet. Die Forderungsanmeldung im Insolvenzverfahren war zum einen notwendig und wichtig, um die Ansprüche nicht einer Verjährungsgefahr auszusetzen, zum anderen steht die unbestrittene Anerkennung einer Forderung durch den Insolvenzverwalter einem rechtskräftigen Gerichtsurteil gleich. Ein derartiger rechtskräftiger Titel ist grundsätzlich Voraussetzung, um tatsächlich Geld von der jeweiligen Versicherung einfordern zu können.

Nach unseren Erkenntnissen sind Schadenersatzansprüche über 400 Mio. Euro beim Insolvenzverwalter angemeldet worden. Sollte die HDI für den Schaden aufkommen müssen, könnte das sogar eine Jahresbilanz der Versicherung verhageln. Aber nicht nur die geschädigten Anleger haben Ansprüche geltend gemacht, auch die HDI und die Versicherungsstelle Wiesbaden haben Forderungen in Millionenhöhe angemeldet, da sie die getätigten Aufwendungen für den Abwehrschutz angemeldet haben. Sie rechnen selbstverständlich nicht damit, irgendeine Zahlung auf die Forderungen zu erhalten. Sie beabsichtigen damit vielmehr, in die formale Rolle der Insolvenzgläubigerin zu schlüpfen, um den Anlegern das Leben bereits im Insolvenzverfahren so schwer wie möglich zu machen. Als Gläubiger haben sie nämlich das Recht, den Forderungen, die der Insolvenzverwalter als begründet erachtet und zur Insolvenztabelle nehmen will, zu widersprechen.



Rolf Siburg
Rechtsanwalt

Rechtsanwalt Siburg

wurde 1979 in Bremen geboren. Er absolvierte sein Studium der Rechtswissenschaft an der Freien Universität Berlin mit anschließenden Referendariat am Kammergericht Berlin. Die Seit 2008 ist er als Rechtsanwalt in der Kanzlei Schirp Schmidt-Morsbach Neusel tätig. 2012 wurde ihm der Titel Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht verliehen.

Wir konnten in intensiver Zusammenarbeit mit dem Insolvenzverwalter und den übrigen Mitgliedern des Gläubigerausschusses erreichen, dass die angemeldeten Ansprüche weitestgehend anerkannt wurden. Der Insolvenzverwalter steht damit auf Seiten der Anleger. Er ist der Ansicht, die Schadensersatzansprüche sind begründet und die Contor GmbH zum Ersatz verpflichtet. Die Ansprüche wurden vom Insolvenzverwalter zur Tabelle genommen und eigentlich wäre damit ein großer Schritt in die richtige Richtung getan gewesen, wenn nicht die HDI ihre Gläubigerstellung genutzt hätte, um der Anerkennung der Forderungen zu widersprechen. Unabhängig von der Begründung des Widerspruchs hat dieser Widerspruch die negative Folge, dass der Anspruch nicht zur Tabelle festgestellt werden kann und jetzt eine gerichtliche Entscheidung über den Anspruch erwirkt werden muss (die sogenannte Insolvenzfeststellungsklage), was natürlich wiederum mit Zeit und Geduld verbunden ist. Es muss sich nun wieder einmal ein Gericht mit den Schadensersatzansprüchen herumschlagen, obwohl der Bundesgerichtshof die Haftung der Contor GmbH mit seiner Urteilsreihe wie in Stein gemeißelt hat.

Für die Anleger, die bereits eine Klage gegen die Contor GmbH erhoben hatten, die jedoch durch die Insolvenz unterbrochen wurde, muss dieses unterbrochene Verfahren wieder aufgenommen und im Wege des Parteiwechsels auf die widersprechende Versicherung umgestellt werden. Zahlreiche Verfahren waren bereits beim Bundesgerichtshof rechtshängig. Wir haben unserem Korrespondenzanwalt beim Bundesgerichtshof daher gebeten, diese Verfahren zügig wieder aufzunehmen, um schnellstmöglich eine höchstrichterliche Entscheidung in den Händen zu halten. Wir gehen, im Lichte der bislang ergangenen eindeutigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, davon aus, dass wir diese Verfahren erfolgreich zu Ende führen werden.

3. Stand der Verfahren gegen die Haftpflichtversicherung der Contor GmbH

Mit einer erfolgreichen Insolvenzfeststellungsklage haben wir aber erst die halbe Miete eingefahren, denn die Haftpflichtversicherungen verweigern die Entschädigungszahlungen mit dem Argument, die Geschäftsführer der Contor GmbH hätten ihre Aufklärungspflichten gegenüber den Anlegern wissentlich, also vorsätzlich, verletzt, so dass kein Versicherungsschutz bestünde. Daher haben wir erste Klagen bereits 2011 gegen die HDI Gerling Industrie Versicherung AG

eingereicht. Wir haben in der Ausgabe 3/2011 des Anlegerschutzbriefs darüber berichtet.

Zwischenzeitlich hat das Landgericht Köln einige Klagen in der ersten Instanz überraschenderweise abgewiesen, nachdem es sowohl in seinem schriftlichen Hinweis als auch in der mündlichen Verhandlung einen anderen Eindruck erweckt hatte. Das Landgericht war der Meinung, dass durch den Inhalt einer „Akttenotiz“ aus dem Jahr 1999, die die HDI Gerling im Laufe des Verfahrens vorgelegt hatte – allerdings zu einem anderen Fondsprojekt, das nie in die Tat umgesetzt wurde – der Vorsatz nachgewiesen worden sei. Die Versicherung deklariert das Dokument als „Zufallsfund“, das erst bei einer letzten Sichtung von Aktenordnern der Contor im Jahre 2011 rein zufällig gefunden worden sei. Tatsächlich war es so, dass die Prozessbevollmächtigten der Contor GmbH in den Verfahren alle noch so kleinen Schritte penibel mit der Versicherung abgestimmt haben und der Versicherung sämtliche Unterlagen bekannt waren. Die Versicherung hat, nachdem klar war, dass der Bundesgerichtshof keine Gnade mit der Contor GmbH haben wird, aufgrund der Akttenotiz den Versicherungsschutz entzogen und sich auf eine wissentliche Pflichtverletzung berufen. Wir haben die Urteile des Landgerichts Köln mit der Berufung angegriffen. Das Oberlandesgericht Köln muss sich jetzt mit der Materie beschäftigen. Wir messen den Klagen nach wie vor gute Erfolgsaussichten bei.

Denn im Zentrum der Auseinandersetzung stehen zwei ineinandergreifende Fragen: Erstens, war es den Geschäftsführern der Contor GmbH zum Beitrittszeitpunkt der Anleger bekannt, dass Herr Mario Ohoven Mehrheitsgesellschafter der CINERENTA GmbH als Komplementär-GmbH der CINERENTA-Fonds war und dass die IT-GmbH (Herr Ohoven war auch hier Mehrheitsgesellschafter) für den Vertrieb der Kommanditanteile eine Vermittlungsprovision von 20 % des eingesammelten Kapitals erhalten hat? Und zweitens, ob sie die Verpflichtung zur Aufklärung kannten, also das Bewusstsein hatten, pflichtwidrig die Anleger nicht aufgeklärt zu haben? Das Landgericht Köln meint: Ja. Wir meinen: Nein! Das Landgericht hat nämlich zahlreiche gewichtige Umstände und Indizien ungewürdigt gelassen, die deutlich gegen eine Kenntnis sprechen. Den Beweis einer wissentlichen Pflichtverletzung muss die Versicherung erbringen. Sie ist in der Bringschuld. Ergeben sich Zweifel an der Wissentlichkeit, geht das zu Lasten der Versicherung.



Ganz entscheidend gegen die Annahme spricht vor allem die Rechtsprechung der Münchner Justiz, die sich seit fast einem Jahrzehnt mit diesem Komplex auseinander zu setzen hatte. So entschied das Oberlandesgericht München noch im Jahre 2010, dass den Geschäftsführern zwar der Vorwurf der Fahrlässigkeit zu machen sei, jedoch fehle es an dem Erfordernis des Vorsatzes, um sie auch deliktisch in Anspruch zu nehmen. Das Oberlandesgericht verneint ein vorsätzliches Verhalten ausdrücklich:

„In diesem Zusammenhang ist zu Gunsten des Beklagten zu 2) [Herr Prof. Dr. Hemmelrath, Anm. d. Autors] zu berücksichtigen, dass er zur Überzeugung des Senats bis zur Entscheidung des Bundesgerichtshofs mit Urteil vom 29.05.2008, Az. III ZR 59/07, nicht von einer Täuschung der Anleger ausgehen musste.

[...] Unter Anlegung dieser Maßstäbe kann einer natürlichen Person kein vorsätzliches und auch kein vorsätzlich sittenwidriges Handeln zur Last gelegt werden, wenn sich eine Pflicht zur Offenlegung aufgrund unterschiedlicher juristischer Meinungen für sie nicht aufdrängen musste. Würde man der Ansicht der Klägerin folgen, so würde dies faktisch dazu führen, dass das Tatbestandsmerkmal des Vorsatzes durch einen Gefährdungstatbestand ersetzt würde. Der Vorwurf der Fahrlässigkeit bleibt unberührt.“

Die Münchner Strafverfolgungsbehörden haben in diesem Zusammenhang ein umfangreiches Ermittlungsverfahren gegen die Geschäftsführer der Contor GmbH geführt, aber im Ergebnis ebenfalls eingestellt. Die Staatsanwaltschaft München kommt zu dem Ergebnis, dass den Protagonisten keine vorsätzlichen Verfehlungen vorzuwerfen sind. In dem Einstellungsbescheid ist zu lesen:

„Der Vorwurf des Betrugers stützt sich auf die Überlegung, dass die Anleger über nicht explizit im Prospekt ausgewiesene Zahlungen an Gesellschafter (von Anlegervertretern gerne als „Innenprovision“ bezeichnet) zu informieren gewesen wären (vgl. z.B. Urteil des BGH vom 29.5.2008, III ZR 59/07). Anders als in Zivilverfahren, bei denen ausgehend von der neueren Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ein jeweils „aktueller“ Bewertungsmaßstab angelegt werden kann, ist in strafrechtlicher Hinsicht ausschließlich auf den möglichen Tatzeitpunkt abzustellen. Hierbei ist nun zu sehen, dass seinerzeit (1997 – 2001) die Frage, ob ein Anleger durch die Treuhandkommanditistin zu informieren gewesen wäre, in der Rechtsprechung uneinheitlich gesehen wurde. Mit dem vorerwähnten BGH-Urteil wird beispielsweise

ein die Frage verneinendes Urteil des OLG München aufgehoben. Kommen aber Obergerichte in Kenntnis der Sachlage zu dem Ergebnis, dass eine Hinweis- und Aufklärungspflicht nicht bestanden habe, lässt sich der in Rede stehende Betrugsverdacht in subjektiver Hinsicht nicht mehr erhärten, da insoweit ein Bewusstsein bezüglich der Aufklärungspflicht zweifelsfrei nachgewiesen werden müsste. Insofern können die strafrechtlichen und die letztgültige zivilrechtliche Bewertung systemimmanent divergieren.“



Letztlich geben die schriftlichen Stellungnahmen der Geschäftsführer der Contor auch keinen Hinweis darauf, dass sie sich einer Aufklärungspflicht bewusst gewesen waren. Der Beweis einer wissentlichen Pflichtverletzung ist vor diesem Hintergrund durch die Versicherung kaum zu führen.

Wir sind sehr neugierig, wie sich das Oberlandesgericht Köln zu dieser Thematik verhalten wird. Die Versicherungen haben bislang keine nachvollziehbaren Erklärungen dafür vorgebracht, warum sich die Staatsanwaltschaft München und das Oberlandesgericht München in diesem Punkt geirrt haben sollten. Das Landgericht Köln verweist pauschal auf die Rechtsprechung des BGH aus dem Jahre 2008, um die Kenntnis der Aufklärungspflicht ab 1999 zu begründen. Wir sind nach wie vor zuversichtlich, die Prozesse am Ende des Tages zu gewinnen, jedoch braucht jeder Einzelne einen sehr langen Atem, um diese anscheinend „never ending story“ dann doch zu einem guten Ende zu bringen.

Nicole Pawellek und Dr. Christian Naundorf

Wenn eine GmbH & Co. KG plöt

Es muss ein kleiner Schock für die Investoren des HCI Shipping Select XVII gewesen sein, als sie kürzlich Post von der Geschäftsführung bekamen. Ihre Fondsgesellschaft mit beschränkter Haftung sollte zur Offenen Handelsgesellschaft (oHG) werden.

Eine Vielzahl der geschlossenen Fonds wird in der Rechtsform der GmbH & Co. KG konzipiert. Diese Gesellschaftsform ist eine Sonderform der Kommanditgesellschaft. Eine Kommanditgesellschaft besteht aus natürlichen oder juristischen Personen, die entweder beschränkt, nur mit ihrer Einlage gegenüber Dritten für die Gesellschaft haften (= Kommanditisten), oder unbeschränkt (= Komplementär) mit ihrem kompletten Vermögen einstehen müssen.

Komplementär (Vollhafter)

Wesentliche Vorteile:

- Zum größten Teil Beschlussfreiheit bei unternehmerischen Entscheidungen (je nach Gesellschaftsvertrag).
- Erhöhung des Eigenkapitals durch Aufnahme neuer Kommanditisten, ohne die Geschäftsleitung oder Vertretung mit diesen teilen zu müssen.

Wesentlicher Nachteil:

- Persönliche und unbeschränkte Haftung für alle Geschäfte der Gesellschaft, als so genannter Vollhafter.

Kommanditist (Teilhafter)

Wesentliche Vorteile:

- Beteiligung ohne Pflicht zur Mitarbeit.
- Keine Haftung des persönlichen Vermögens gegenüber Dritten (nach 100 %iger Einzahlung der Hafteinlage).

Wesentlicher Nachteil:

- Beschränkte Mitwirkungs- und Kontrollmöglichkeit oder gar keine Kontrollmöglichkeit.
- Persönliche Haftung in Höhe der Einlage bei Nichterbringung (oder nach Rückzahlung) dieser.

Bei der GmbH & Co. KG ist der Komplementär eine GmbH, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Eine GmbH haftet Dritten gegenüber lediglich mit dem Gesellschaftsvermögen, nicht aber mit dem Vermögen ihres Gesellschafters bzw. ihrer Gesellschafter. Wer also über eine GmbH Komplementär wird, entledigt sich damit indirekt der „persönlichen und unbeschränkten Haftung“, denn er schottet sein persönliches Vermögen

durch die zwischengeschaltete GmbH von der Außenhaftung der KG ab.

Was vielen Anlegern bisher verborgen blieb und worüber in den Fondsprospekten nie aufgeklärt wurde, ist das Risiko des Ausscheidens des Komplementärs aus der GmbH & Co. KG. Dies kann beispielsweise bei dessen Insolvenz der Fall sein: Nach §§ 131 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2, 161 Abs. 2 Handelsgesetzbuch (HGB) führt die Insolvenz eines Gesellschafters automatisch zum Ausscheiden. Diese gesetzliche Folge könnte zwar durch den Gesellschaftsvertrag abgeändert werden, doch ist in der Praxis das Gegenteil zu sehen: Fondsgesellschaftsverträge sehen nahezu immer, sogar häufig ganz ausdrücklich, das Ausscheiden der Komplementärin im Insolvenzfall vor.

Gerade bei den Schiffsfonds ist es nun häufig der Fall, dass ein und die selbe Gesellschaft (mit beschränkter Haftung) als persönlich haftende Gesellschafterin (Komplementärin, s.o.) in mehrere Beteiligungsgesellschaften in Form der GmbH & Co. KG gleichzeitig eingebunden ist. So auch beispielsweise beim HCI Shipping Select XVII, wo aktuell Folgendes geschehen ist:

Der HCI Shipping Select XVII investierte in insgesamt fünf Schiffe. Üblicherweise bildet auch hier jedes Schiff für sich eine Einschiffsgesellschaft, an der sich die Anleger jeweils als Kommanditisten beteiligen. Für die fünf Einschiffsgesellschaften in Form der GmbH & Co. KG wurde aber ein und dieselbe persönlich haftende Gesellschafterin eingesetzt. Jetzt ist eines der fünf Schiffe insolvent, was unweigerlich, bei einer mit einem Gesellschaftsvermögen von nur 25.000 Euro ausgestatteten Komplementärin, dazu führt, dass auch die persönlich haftende Gesellschafterin Insolvenz anmelden musste. Zu den Folgen einer solchen Insolvenz hat auch der Bundesgerichtshof eine klare Haltung:

„Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Komplementär-GmbH einer GmbH & Co. KG mit einem einzigen Kommanditisten führt zum Ausscheiden der Komplementär-GmbH aus der KG.“

(BGH-Urteil II ZR 247/01 vom 15. März 2004)

Im Fall des HCI Shipping Select XVII – wie in allen strukturgleichen Fonds – hat die Insolvenz einer einzelnen Einschiffsgesellschaft, und damit verbunden die Insolvenz der Komplementärin, das Ausscheiden der persönlich haftenden Gesellschafterin auch bei den anderen vier Einschiffsgesellschaften zur Folge!

Gemeinsam geht's besser!
Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V.

Der Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V. hilft, Anlegerinteressen zu bündeln, um für die Belange der Gesellschafterversammlungen bzw. Beschlussfassungen zu kämpfen!

zlich zur oHG wird

Doch was bedeutet das für die verbliebenen vier Schiffsgesellschaften und ihre Gesellschafter?

Eine GmbH & Co. KG ohne Komplementärin geht, wenn keine weiteren Schritte unternommen werden und ein Weiterbetrieb geplant ist, nach der Rechtsprechung automatisch in eine Offene Handelsgesellschaft (oHG) über. Bei einer oHG haften alle Gesellschafter unmittelbar, unbeschränkt und gesamtschuldnerisch für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Das aber ist der Super-GAU für alle noch in der Gesellschaft befindlichen Kommanditisten, die damit automatisch selbst zu denjenigen werden, die persönlich und uneingeschränkt für die Gesellschaft einstehen müssen!

Warum ist das so?

Das ist eigentlich – abstrakt betrachtet – ganz logisch: die Rechtsordnung mag es nicht, dass Ansprüche einfach verschwinden. Dass in einem einmal bestehenden Schuldverhältnis der Schuldner ersatzlos entfällt, soll nicht sein. Es ist also eher hinzunehmen, dass von der Haftung eigentlich schon befreite Personen in diese wieder hineingezogen werden, als dass außenstehende Dritte plötzlich gar keinen mehr haben, der ihre schon bestehende Forderung befriedigt. Deswegen hat der Bundesgerichtshof es schon 1978 als „selbstverständlich“ bezeichnet, dass bei einer Fortführung der Gesellschaft alle Gesellschafter nunmehr selbst haften.

Plötzlich ist also der vormals beschränkt haftende Gesellschafter vollumfänglich mit den Rechten und Pflichten eines oHG-Gesellschafters konfrontiert. Vor allem die Haftung eines solchen Gesellschafters unterscheidet sich grundlegend von der eines Kommanditisten, denn: *Ein oHG-Gesellschafter haftet persönlich und uneingeschränkt mit seiner Einlage und seinem Privatvermögen für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft.*

Einzigste Chance: Sofortiger Austausch der persönlich haftenden Gesellschafterin! Eine neue GmbH muss her, die an die Stelle der alten insolventen tritt.

Doch das ist gar nicht so einfach. Zwei Probleme bestehen, ein mehr rechtliches und ein mehr praktisches. Das erste Problem: Regelmäßig ist ein Beschluss der Gesellschafterversammlung erforderlich, denn der Eintritt der neuen Komplementärin bedeutet gleichzeitig die Änderung des Gesellschaftsvertrages. Eine solche bedarf in aller Regel einer qualifizierten Mehrheit, und zwar ggf. nicht nur der Abstimm-

menden, sondern bezogen auf die Gesamtgesellschaft. Im Falle des HCI Shipping Select XVII wäre z. B. eine Quote von 70 % der Stimmen erforderlich. Auch Quoten von 75 % (3/4-Mehrheit) oder 80 % (4/5-Mehrheit) sowie Quoren – also zusätzlich eine Mindestbeteiligung von Gesellschaftern an der Abstimmung, damit diese wirksam ist – kommen vor. Kommt der Beschluss nicht zu Stande, und sei es nur, weil sich nicht genügend Gesellschafter zurükmelden, oder die Mehrheit eben nicht hoch genug ausfällt, so sind die Auswirkungen gravierend. Die oft einzigen zwei Alternativen: sofort den Schiffsbetrieb einstellen und die Gesellschaft mit Verlusten liquidieren oder für eine geordnete Abwicklung die volle persönliche Haftung übernehmen.

Das führt zum zweiten Problem: Im Wissen um diese Zwickmühle nutzen die Initiatoren die Situation natürlich dazu, den Publikumsgesellschaftern wieder eine von ihnen – den Initiatoren! – abhängige Komplementärin unterzujubeln. Auch hier haben die Anleger nur die unerfreuliche Wahl, das Risiko der Eigenhaftung zu übernehmen oder sich eine Komplementärin aufnötigen zu lassen, mit der sie nicht besser fahren werden als mit der, die sie schon einmal in die Pleite gefahren hat.

Eine Aufklärung über derartig wesentliche Risiken erfolgte im Fondsprospekt des HCI XVII nicht. Leidtragende sind wieder einmal die Anleger. Sie haben sich wohl wissend für eine Kapitalanlage mit beschränkter Haftung entschieden – oft ist gerade das auch als starkes Vermittlerargument verwendet worden – und sehen sich plötzlich mit der Angst um ihr Privatvermögen konfrontiert!

Mit einer ausreichend starken Bündelung der Anleger lässt sich solchen Machenschaften gut entgegenwirken – wer eine ausreichende Mehrheit hat, kann auch eine Komplementär-GmbH der Anleger installieren und das Ruder in deren Interesse übernehmen. Formal ist das überhaupt kein Problem. Faktisch dagegen schon – es ist immer wieder erstaunlich, wie wenig Anleger ihnen die von Gesetzes und Vertrages wegen zustehenden Rechte wirklich wahrnehmen bzw. so wahrnehmen lassen, dass es ihnen selbst nutzt und nicht den Jägern und Sammlern der Anbieterseite. Hier hilft der Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V., welcher unermüdlich versucht, Anlegerinteressen zu bündeln, um für die Belange der Gesellschafter in Gesellschafterversammlungen bzw. Beschlussfassungen zu kämpfen.



von Nicole Pawellek

DaimlerChrysler und der Central Park in

Wir haben uns in den letzten Wochen intensiv mit der Prospektanalyse des Immobilienfonds der DaimlerChrysler Services Structured Finance GmbH befasst und sind auf einige wesentliche Fehler gestoßen, die aus unserer Sicht ausreichend Inhalt für Prospekthaftungsansprüche bieten. In diesem Zusammenhang möchten wir noch einmal auf den Artikel von Rechtsanwalt Alexander Temiz im Anlegerschutzbrief 02/2012 zu den rechtlichen Hintergründen verweisen.

In den letzten Monaten gab es für die Anleger des Immobilienfonds DCSF Immobilien Verwaltungsgesellschaft Nr. 1 mbH & Co. Objekt Central Park KG, kurz DFH 64, keine guten Nachrichten. Die bisher erhaltenen Ausschüttungen werden zum größten Teil zurückverlangt, weil das bisher finanzierende Bankenkonsortium nach Ablauf der Zinsfestschreibung den Darlehensvertrag nicht mehr verlängern will. Der Grund dafür sind die hohen Verluste aus den bei Prospektauflage abgeschlossenen Fremdwährungsgeschäften sowie der auslaufende Mietvertrag für den Gebäudekomplex in Frankfurt am Main.

Die Gesellschafter des Fonds investierten im Jahr 2003 (**Prospektherausgabe 19.03.2003**) in einen noch zu errichtenden Bürogebäudekomplex in Frankfurt am Main-Sossenheim. Das Gesamtinvestitionsvolumen in Höhe von 173 Mio. Euro setzt sich aus knapp 40 % Eigenkapital in Form von Kommanditeinlagen und 60 % langfristigen Darlehen zusammen. Die Darlehen wurden der Fondsgesellschaft von einem Bankenkonsortium bestehend aus der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, der HVB Real Estate Bank AG, der WGZ-Bank Westdeutsche Genossenschaftsbank-Zentralbank eG sowie der Landesbank Schleswig-Holstein Girozentrale (heute HSH Nordbank AG) zur Verfügung gestellt. Die vereinbarte Zinsbindung ist am 30.12.2011 ausgelaufen, seitdem wird über eine Anschlussfinanzierung verhandelt.

Einziger Mieter der gesamten Büroflächen sollte die Deutsche Bank AG werden, doch bereits bei Prospektauflage wurde über die Untervermietung der Immobilie an die IBM Deutschland GmbH verhandelt und letztlich auch umgesetzt, weil die Deutsche Bank AG die Immobilie doch nicht selbst nutzen wollte. Der Mietvertrag hat laut Prospekt eine Laufzeit von 15 Jahren, wobei dem Mieter nach 12 Jahren für den Fall von Umstrukturierungsmaßnahmen ein Sonderkündigungsrecht zusteht.

Die Entwicklung des Fonds verlief bis September 2010 weitgehend prospektgemäß. Im Dezember 2010 musste erstmals aufgrund der Verhandlungen für die Anschlussfinanzierungen 2012 eine Kürzung der geplanten Ausschüttung vorgenommen werden. Die Geschäftsführung begründete dies damals mit der negativen Entwicklung des Standortes Frankfurt am Main-Sossenheim und den damit verbundenen sinkenden zukünftigen Mieten. Die Bank verlangte dafür eine erhöhte Liquiditätsreserve.

Mit dem Gesellschafterschreiben vom 30.09.2011 brach für die Fondsgesellschaft und damit auch für die Anleger die Katastrophe herein: Das Bankenkonsortium hatte wegen der schlechten Standortentwicklung (Auswirkungen der Finanzkrise) eine Neubewertung der Immobilie vorgenommen und war zu dem Ergebnis gekommen, dass der Marktwert nicht ausreichte, um die bestehenden Darlehensverbindlichkeiten abzusichern. Ohne die Stellung zusätzlicher Sicherheiten in ausreichender Höhe sei die Vereinbarung einer Anschlussfinanzierung unmöglich. Im Bankenkonsortium besteht darüber hinaus Uneinigkeit. Die HSH

Frankfurt (DFH 64)

– Verjährung ab 03/2013 möglich –

Nordbank AG gab bekannt, sie habe kein Interesse mehr an der Weiterfinanzierung der Immobilie. Der Fondsgesellschaft wurde daraufhin unter enormen Auflagen (Sondertilgung in Höhe von knapp 32 Mio. Euro) eine Anschlussfinanzierung in Aussicht gestellt. Die gestellten Bedingungen sind jedoch nur mit Hilfe der Gesellschafter zu stemmen und beinhalten eine Teilrückzahlung der bereits erhaltenen Ausschüttungen in Höhe von ca. 26 % der Kommanditeinlage. Die Alternative wäre die sofortige Insolvenz des Fonds und der Verlust des eingesetzten Kapitals. Wie es nun tatsächlich weitergeht, steht noch immer – mehr als ein Jahr nach Eröffnung der Krisennachricht! – in den Sternen.

Der drohende Kapitalverlust, der wachsende Unmut und die zunehmenden Rückfragen unserer Mitglieder in diesem Fonds haben uns veranlasst genauer zu prüfen, ob gegenüber den Verantwortlichen Haftungsansprüche bestehen. Bei der Analyse sind wir auf einige wesentliche Punkte gestoßen, die aus unserer Sicht für eine Prospekthaftungsklage ausreichend sind.

Einen maßgeblichen Knackpunkt sehen wir in der **fehlerhaften Aufklärung über die abgeschlossenen Swap-Geschäfte**. Außerdem gibt es **Unstimmigkeiten** im Hinblick auf die **Mietzahlungen für das Jahr 2003**, bei den **Angaben über das Sonderkündigungsrecht** des Mieters, dem **kalkulierten Mietausfall** ab dem Jahr 2016, die **Verflechtungen** zwischen Gründungsgesellschaftern und Vertragspartnern des Fonds sowie das **Liquiditätsergebnis** in der Prognose.

1. Unvollständige Aufklärung über die abgeschlossenen Swap-Geschäfte und den damit verbundenen Risiken

Das Gesamtinvestitionsvolumen des Fonds setzt sich aus Anlegerkapital sowie einem Hypothekendarlehen zusammen. Bestandteile des Hypothekendarlehens sind zwei Swap-Geschäfte, ein Cross-Currency-Swap und ein Euro-Forward-Swap. Dem Prospekt sind weder die Struktur und Funktionsweise dieser beiden Swap-Geschäfte zu entnehmen, noch werden die damit verbundenen erheblichen Risiken deutlich gemacht.

Swap-Geschäfte sind hochkomplexe und enorm risikobehaftete Finanzinstrumente, die im schlechtesten Fall zu hohen Verlusten führen können. Die wenigen Angaben im Prospekt reichen aus unserer Sicht nicht aus, um diese Geschäfte zu verstehen und die damit verbundenen Risiken beurteilen zu können. Tatsächlich sind es diese Geschäfte, die in erster Linie den Fonds nun in Schwierigkeiten bringen. Wir erkennen in Zusammenhang mit dieser komplexen Materie einen ganz erheblichen Prospektfehler.

2. Unvollständige Angaben über den Zufluss der Mieteinnahmen 2003

Nach den Prospektangaben ist eine langfristige Vermietung der Fondsimmoblie an die Deutsche Bank AG vorgesehen. Dem Prospekt nicht zu entnehmen ist, dass der eigentliche Mietvertrag mit der Deutschen Bank AG lange vor Prospektaufgabe mit dem Verkäufer des Grundstückes geschlossen wurde, nämlich bereits am 21.12.2001.

Die Fondsgesellschaft erwarb laut Prospekt mit notariellem Kaufvertrag vom 08.05.2002 die Grundstücke sowie das darauf schlüsselfertig zu errichtende Gebäude. Die Übernahme der Rechte und Pflichten aus dem Mietvertrag durch die Fondsgesellschaft sollte mit Wirkung zum Besitzübergang der Fondsimmoblie erfolgen, welcher wiederum in einzelnen Bauabschnitten nach deren Fertigstellung zu u.g. Zeitpunkten an den Mieter erfolgen sollte:

Bauteil A (8.000 m ²):	01.07.2003
Bauteil A (Rest):	01.10.2003
Bauteil B:	01.10.2003
Bauteil C:	31.12.2004

Das Mietverhältnis sollte folglich mit der Fertigstellung der einzelnen Gebäudeteile beginnen. Dementsprechend würden für die einzelnen Gebäudekomplexe ab dem jeweiligen Zeitpunkt der Fertigstellung Mieten anfallen.

In der Prospektprognose wurden bis zur Komplettübernahme am 31.12.2004 jedoch **keine Mieteinnahmen** für die Fondsgesellschaft kalkuliert!

Gründungsgesellschafter des streitgegenständlichen Fonds sind gemäß Prospekt die folgenden Gesellschaften:

- Argentum Beteiligungsgesellschaft mbH
- Hochtief Projektentwicklung GmbH
- Aurum Beteiligungstreuhandgesellschaft mbH

Aus den Angaben des Prospektes ist nicht ohne Weiteres zu erkennen, dass der ursprüngliche Mietvertrag aus dem Jahr 2001 zwischen der Deutschen Bank AG und dem Verkäufer des Grundstückes geschlossen wurde. Die Verkäuferin des Grundstückes ist Gründungsgesellschafterin der Fondsgesellschaft, nämlich die Hochtief Projektentwicklung GmbH.

Ermittelt man die Mietbeträge für die Büroflächen für den Zeitraum ab der ersten Fertigstellung des Gebäudeteils A (8.000 m²) am 01.07.2003 bis zum 31.01.2004, ergeben sich Mieteinnahmen in Höhe von knapp **2,8 Mio. Euro**. Der Prospekt macht keine Angaben darüber, wem die 2,8 Mio. Euro Mieteinnahmen zufließen. Theoretisch stünden diese Einnahmen der Fondsgesellschaft zu, da die Rechte und Pflichten aus dem Mietvertrag an die Fondsgesellschaft mit Fertigstellung und Übergabe der Gebäudeteile übergehen.

3. Irreführende Angaben zum Sonderkündigungsrecht des Mieters

Die Fondsimmoblie sollte für eine Mietzeit von 15 Jahren zu einem fest vereinbarten Mietzins vermietet werden. Ein Untermietvertrag zwischen der Deutschen Bank AG und der IBM Deutschland GmbH für den gesamten Gebäudekomplex war zum Prospektherausgabezeitpunkt vorgesehen und von der Fondsgesellschaft genehmigt. Neben dem ordentlichen Kündigungsrecht nach 15 Jahren steht der Deutschen Bank AG ein Sonderkündigungsrecht nach 12 Jahren zu. Dazu heißt es im Prospekt:

„Das Mietverhältnis beinhaltet ein Sonderkündigungsrecht nach 12 Jahren, für den Fall, dass die Deutsche Bank AG aufgrund von Umstrukturierungsmaßnahmen keinen Flächenbedarf am Standort Frankfurt am Main-Sossenheim mehr hat.“

In einem Schreiben an die Gesellschafter des Fonds vom 09.11.2011 heißt es zum Sonderkündigungsrecht allerdings:



Nach den mietvertraglichen Regelungen steht dem Mieter Deutsche Bank AG ein Sonderkündigungsrecht für das Jahr 2015 zu, welches spätestens ein Jahr vor Ablauf der jeweiligen Mietvertragslaufzeit ausgeübt werden muss. Der Untermieter IBM Deutschland GmbH hat ebenfalls ein vergleichbares Sonderkündigungsrecht gegenüber der Deutschen Bank AG, jedoch muss dieses bereits im Jahr 2012 mit Wirkung für das Jahr 2013 ausgeübt werden. **Aufgrund des gesunkenen Mietniveaus am Standort Frankfurt-Sossenheim ist damit zu rechnen, dass die Mieter von ihrem Sonderkündigungsrecht Gebrauch machen werden.**“

Der Mieter hat demnach zusätzlich ein vertraglich vereinbartes Sonderkündigungsrecht für den Fall, dass das Marktniveau des Standortes der Immobilie sinkt. Darüber hätte im Prospekt aufgeklärt werden müssen. Durch dieses zusätzliche Sonderkündigungsrecht verändert sich die Risikobewertung in Bezug auf einen möglichen Leerstand der Immobilie ab dem Jahr 2016 erheblich. Es besteht ein enormer Unterschied, ob ein großes internationales Unternehmen ausschließlich aufgrund von, in der Regel lange vorher bekanntwerdenden, Umstrukturierungsmaßnahmen und damit zusammenhängendem Flächenbedarf kündigen kann, oder wegen kurzfristiger negativer Veränderungen des Marktniveaus am Standort.

4. Zu niedrig kalkulierter Mietausfall in der Prognose

Wie bereits erläutert, hat der Mietvertrag zwischen der Deutschen Bank AG und der Fondsgesellschaft eine Laufzeit von 15 Jahren mit einem erstmaligen Sonderkündigungsrecht nach 12 Jahren. In der Prognose wird ab dem Jahr 2016 mit einem Mietausfall in Höhe von 2 % der Mieteinnahmen kalkuliert.

Die Büroflächen des Gebäudes teilen sich wie folgt auf:

Bürofläche	34.583 m ²
Lagerfläche	2.422 m ²
Tiefgaragenstellplätze	610
Außenstellplätze	24

Bei einem kalkulierten Mietausfall von 2 % ergäbe dies Leerstandsflächen von:

Bürofläche	692 m ²
Lagerfläche	48 m ²
Tiefgaragenstellplätze	12
Außenstellplätze	1

Die Deutsche Bank AG ist **alleiniger Mieter des Objektes.**

Nähme die Deutsche Bank AG ihr Sonderkündigungsrecht wahr, ist es aus Erfahrung heraus unrealistisch anzunehmen, dass dann lediglich knapp 700 m² Büroflächen leer stünden. Kündigte die Deutsche Bank AG wegen nicht mehr vorhandenem Flächenbedarf, würde sie wohl kaum eine Teilfläche von nur 700 m² aufgeben. Einen neuen Mieter für einen Flächenbedarf in Höhe von 35.000 m² zu finden ist erfahrungsgemäß langwierig und eine Einzelvermietung von Teilflächen an einem solchen Standort umständlich.

5. Nicht offengelegte Verflechtungen zwischen Gründungsgesellschaftern und Vertragspartnern

Zwei der drei Gründungsgesellschafterinnen des Fonds – die Argentum Beteiligungsgesellschaft mbH und die Aurum Beteiligungstreuhandgesellschaft mbH – sowie die DCSF Immobilien Verwaltungsgesellschaft Nr. 1 mbH als persönlich haftende Gesellschafterin des Fonds sind 100 %ige Tochterunternehmen der DaimlerChrysler Services Structured Finance GmbH, der Initiatorin und Prospektherausgeberin des Fonds.

Die DaimlerChrysler Services Structured Finance GmbH wiederum ist ein 100 %iges Tochterunternehmen der DaimlerChrysler Vermögens- und Beteiligungsgesellschaft mbH, die wiederum zu 100 % der **Daimler Chrysler AG** gehört. Damit sind zwei der drei Gründungsgesellschafter sowie die persönlich haftende Gesellschafterin direkt oder indirekt Tochterunternehmen der Daimler Chrysler AG.

Mieter des geplanten Bürogebäudekomplexes ist die Deutsche Bank AG.

Aber worüber der Prospekt nicht aufklärt, ist, dass die Deutsche Bank AG zum Zeitpunkt des Übergangs des Mietvertrages auf die Fondsgesellschaft (08.05.2002) sowie der Prospektherausgabe (19.03.2003) mit 11,8 % als Großaktionär an der DaimlerChrysler AG beteiligt war. Aus derartigen Verflechtungen können sich Interessenkonflikte (z. B. bzgl. der Verhandlung des Mietvertrages) ergeben, welche negative Auswirkungen auf den Fonds haben können. Ferner kann sich der Anlageinteressent kein abschließendes Bild über die Vertragspartner machen, welche zur Umsetzung und dem Erfolg der Beteiligung beitragen sollen.

6. Irreführende Angaben zum Liquiditätsergebnis

Der Prospekt verschleiert, dass die Fondsgesellschaft unter Berücksichtigung der geplanten Ausschüttungen überwiegend ein nicht unerhebliches negatives wirtschaftliches Ergebnis erzielt.

Die Liquiditätsvorschau des Fonds stellt den Einnahmenüberschuss zum Ende jedes Jahres dar. Was jedoch nicht dargestellt wird, ist das tatsächliche Liquiditätsergebnis nach Auszahlung der Ausschüttungen. Ermittelt man das tatsächliche Liquiditätsergebnis inkl. Ausschüttungen an die Gesellschafter für jedes Jahr, stellt man fest, dass der Fonds in einzelnen Jahren ein nicht unbeträchtliches negatives Ergebnis erwirtschaftet, welches nur aufgrund der Liquiditätsreserve aufgefangen werden kann:

Einnahmenüberschuss laut Prospekt	Ausschüttungen an Gesellschafter lt. Prospekt	Liquidität p.a. der Fondsgesellschaft nach AS
0 €	1.468.710 €	-1.468.710 €
2.445.930 €	4.195.200 €	-1.749.270 €
3.194.280 €	4.195.200 €	-1.000.920 €
3.758.525 €	4.195.200 €	-436.675 €
3.954.181 €	4.195.200 €	-241.019 €
4.305.697 €	4.195.200 €	110.497 €
4.252.051 €	4.195.200 €	56.851 €
4.631.501 €	4.195.200 v	436.301 €
4.815.472 €	4.195.200 €	620.272 €
3.596.321 €	4.195.200 €	-598.879 €
3.754.946 €	4.544.800 €	-789.854 €
4.168.448 €	4.544.800 €	-376.352 €
4.364.271 €	4.894.400 €	-530.129 €
4.389.677 €	4.894.400 €	-504.723 €
4.584.508 €	4.894.400 €	-309.892 €
5.027.803 €	4.894.400 €	133.403 €
5.258.506 €	4.894.400 €	364.106 €
5.774.223 €	5.244.000 €	530.223 €
6.032.024 €	5.593.600 €	438.424 €
6.576.708 €	6.292.800 €	283.908 €
6.813.376 €	6.992.000 €	-178.624 €
91.698.449 €	96.909.510 €	

Durch das Fehlen des jährlichen Liquiditätsergebnisses nach Abzug der Ausschüttungen kann der Beitrittsinteressent nicht erkennen, dass die hohen kalkulierten Ausschüttungen nicht durch erwirtschaftete Gewinne der Fondsgesellschaft erfolgen, sondern vor allem in den Anfangsjahren zum größten Teil aus der Liquiditätsreserve stammen. Die Liquiditätsreserve wiederum resultiert ausschließlich aus den Investitionen im Initialjahr, also letztlich aus dem nicht verbrauchten Investitionskapital.

Zusammenfassung

Wir sehen ausreichend Gründe, Ansprüche aus Prospekthaftung geltend zu machen. Ein Prozessrisiko einzugehen ist erwägenswert, weil ein teilweiser Kapitalverlust praktisch nicht mehr zu verhindern ist, ein vollständiger Kapitalverlust aber noch möglich ist. Wenn man darüber nachdenkt, den Schaden nicht wehrlos hinzunehmen, ist jedoch nicht mehr lange Zeit. Prospektherausgabe war der 19.03.2003. Ab diesem Datum konnte man sich frühestens beteiligen. Ansprüche aus Prospekthaftung im weiteren Sinne, und um die geht es hier, verjähren genau zehn Jahre nach Beitritt (wobei man aus Sicherheitsgründen das Datum der Beitrittserklärung, also das frühestmögliche Beitrittsdatum) ansetzen sollte. Wir verweisen hier ausdrücklich auf den Artikel von Rechtsanwalt Alexander Temiz im Anleger-schutzbrief 02/2012.

Wir haben alle Mitglieder des Aktionsbundes Aktiver Anlegerschutz e.V., von denen wir wissen, dass sie sich am DFH 64 beteiligt haben, bereits mit konkreten Handlungsempfehlungen angeschrieben. Sollten auch Sie zu den Anlegern des Fonds gehören, aber noch keine Post von uns bekommen haben, melden Sie sich bitte bei uns (office@aktionsbund.de oder 030/31 51 93 40).

DAS LETZTE

In der Berliner Morgenpost konnte ich am Samstag vor dem ersten Advent lesen, dass man immer einen Eimer Wasser neben dem Adventskranz stehen haben sollte, der Feuergefahr wegen. (Ich vermute, dass es in der Folge zu mehr Wasser- als Feuerunfällen gekommen ist.) Das Sicherheitsbedürfnis der Morgenpost jedenfalls hat mich an das der Stiftung Warentest erinnert, die 58 geschlossene Fonds getestet hat. Davon fielen 36 sofort durch, weil sie gegen verschiedene KO-Kriterien verstoßen haben. Die restlichen 22 schneiden maximal mit befriedigend ab. Geschlossene Fonds sind eben unternehmerische Beteiligungen, die das Risiko des Scheiterns in sich tragen. Die kann man nicht so testen wie eine Festgeldanlage.

IST NICHT ALLES IRGENDWIE SUBJEKTIV?

Unter Anwälten spricht man vom Berliner oder Münchener Landrecht, wenn man die Eigenheiten der Rechtsprechung eines bestimmten Landgerichts meint. In Nürnberg gibt es jetzt nicht nur ein Nürnberger Landrecht, sondern sogar eine Nürnberger Gerichtszeit.

Grundsätzlich gilt: Wer bis zum Ablauf eines bestimmten Tages einen Schriftsatz zum Gericht bringen muss, zum Beispiel eine Berufungsbegründung, kann das bis Null Uhr per Fax tun. Pech, wenn die letzte Seite mit der Unterschrift erst um 00:01 Uhr durchgeht. Dann ist die Frist versepelt. Was aber, wenn man rechtzeitig abschickt, das Gericht davon aber nichts merkt, weil die Uhrzeit im Fax falsch eingestellt ist? Dazu hat das OLG Nürnberg diese erleuchteten Worte geschrieben:

„Das jeweilige Gericht (ist) nicht verpflichtet [...], ein Telefaxgerät zu verwenden, dessen Systemzeit der gem. § 6 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 EinhZeitG von der physikalisch-technischen Bundesanstalt per Funk übermittelten exakten physikalischen Zeit entspricht“.

Das ist nicht weniger als die Wiedereinführung der subjektiven Zeit. Die Zeit ist so eine Sache. Wir haben alle gleichviel davon, und wie viel Uhr es genau ist, ist eigentlich egal, wenn nur die Beteiligten wissen, was gemeint ist. Deshalb gab es bis zur Einführung der Eisenbahn an jedem Ort eine eigene Zeit. Die orientierte sich am Kirchturm. (Dass die Zeiten unterschiedlich waren, merkte nur keiner, weil man ja nicht telefonieren konnte). Die Fahrpläne der Eisenbahn machten dann eine übergreifende Zeit erforderlich. Das OLG Nürnberg hat wahrscheinlich schlechte Erfahrungen mit der Bahn gemacht und möchte jetzt die Zeit zurückdrehen. (Wenn das meine Berufung gewesen wäre, die auf diese Weise abgebügelt wurde, wäre ich nicht so entspannt, vermute ich).

ANLEGERSCHUTZ

Die Bundesregierung plante, zum Zwecke des Anlegerschutzes eine Höchstgrenze für geschlossene Beteiligungen von 50.000 Euro einzuführen. Der Geschäftsführer der HL, Oliver Porr sagte hierzu im „Investment“, man solle die Investitionsquote am Vermögen des Anlegers orientieren. Davon träumen die Brüder, dass jeder Anleger erst einmal seine ganzen Vermögensverhältnisse aufdecken muss, bevor er einen geschlossenen Fonds zeichnen darf. Da fällt mir nur der alte Spruch ein: Nur die allerdümmsten Kälber wählen ihren Metzger selber.

ZERTIFIKATEFABRIKEN

In der FAZ vom 16.11. d.J. konnte man lesen, dass die industrielle Massenproduktion voranschreitet. Damit war aber nicht der Maschinenbau, sondern die Zertifikateherstellung gemeint. Es kommen heute pro Handelstag ca. 7.000 (!) verschiedene Zertifikate auf den Markt. Für so was braucht man heute keine Menschen mehr. Die Dinger werden von Computern gestaltet und berechnet und auf den Markt geworfen. Das erinnert mich daran, dass wir Anlegeranwälte immer wieder als „Klageindustrie“ beschimpft werden. Ein Schimpf, den ich gerne annehme. Wenn die Kapitalanlageprodukte in den Sweatrooms der Banken in Massen produziert werden, dann kann man als Anlegeranwalt dagegen nicht mit den Mitteln einer mittelalterlichen Zunft arbeiten. Schwert gegen Schwert – ok. Aber nicht Schwert gegen Killerdrohne. Für so was braucht man eben moderne Waffen.

Um Zertifikate ging es auch in Berlin am 9. Tag des Bank- und Kapitalmarktrechts. Interessant war vor allem ein Vortrag über das Innenleben von Zertifikaten von Dr. Braun von der Quirinbank. Als er seinen Vortrag mit der Ansage eröffnete, Zertifikate hätten keine Existenzberechtigung, da kräuselten sich die Lippen der Bankanwälte schon etwas unzufrieden. Dann analysierte er ein Zertifikat der DZ-Bank. Der Anleger konnte 0,7 bis 2,7 % gewinnen. Die Bank gewann in jedem Fall 6,7 %. Wenn man den Zins, den der Kapitalmarkt zu zahlen bereit ist, als Risikoprämie betrachtet, wird das Problem dieser Produkte schnell klar: „Es wird die Risikoprämie von der Bank vereinnahmt und das Risiko an den Kunden weitergegeben“, so Dr. Braun. Die Kollegen von der Gegenseite begannen, unruhig auf ihren Stühlen hin und her zu rutschen. Als er dann schließlich den Vertrieb von Zertifikaten als strukturellen Beratungsfehler entlarvt: „So dumm ist doch niemand, dass er sein Risiko maximiert und seine Chancen minimiert“, schauten sie zum Himmel und hofften, er würde bald aufhören.

DAS LETZTE

LEBEN DAS

RETTET UNSERE VOLKSWIRTSCHAFT

Ganz ehrlich: Ich zweifle auch bisweilen am Steuerstaat und frage mich, ob ich nicht für den einen oder anderen Euro eine bessere Verwendung hätte als der Fiskus. Trotzdem bin immer wieder platt, mit welcher Nonchalance ganz gewöhnliche brave Bürger – Mann, Frau, Kind, Kind, Hund, Haus, Auto, Tennisclub – contra legem Steuern sparen (so will ich das mal formulieren). Wenn dann eines Morgens um Acht die Steuerfahndung mit zwei und die Polizei mit drei Fahrzeugen vor dem gepflegten Vorgarten steht und die Nachbarn interessiert am Fenster stehen, dann ist man erst einmal entrüstet. (Immerhin – wenn die Polizei alleine kommt, ist sie meist schon um Sieben da. Das ist aber der einzige Bonus für Steuerhinterzieher.) Der Hausherr steht vom Frühstückstisch mit dem festen Vorsatz auf, den Beamten die Tür zu weisen. Mit fester Stimme: Es tut mir leid, aber ich habe gleich eine Besprechung und meine Frau muss die Kinder in die Schule fahren. Sie werden verstehen, dass es jetzt nicht geht. Es ist die alte Geschichte: Amateur gegen Profi geht immer zu Lasten des Amateurs. Polizisten und Steuerfahnder sind es gewöhnt, unwillkommen zu sein. Und so lassen sie bei unserem Herrn erst mal die Luft raus. Meist reicht der Hinweis, dass sie auch einen Schlüsseldienst holen können. In den nächsten drei Stunden packen die Herren alle Ordner ein, die sie finden. Es könnten ja Kontoauszüge drin sein. Sie bauen die Festplatten aus den PCs aus, packen die USB-Sticks und DVDs ein – wer weiß, welche Daten man darauf findet. Eine Mandantin erzählte mir einmal mit tränenerstickter Stimme, wie ein Fahnder mit seinen riesigen, dicken, schmutzigen Fingern ihre „[zarte, weiße Seiden]unterwäsche“ durchwühlt hätte. (Die Ergänzung mit der Seide ist von mir, um das Bild dramatischer zu gestalten.) Und wozu das alles? Um mehr Gebühren zu zahlen und weniger Performance zu bekommen, dafür aber Steuern zu sparen. In diesen drei Stunden jedenfalls findet ein Dekonstruktionsprozess statt und aus der Personae des braven Bürgers wird die eines Wirtschaftskriminellen, der sich danach sehnt, auf den rechten Weg zurück zu kommen. Von solchen Leuten leben dann Menschen wie ich. Warum ich das erzähle? Weil ein Kolumnist bei Spiegel-online sich letzters mit diesen Fragen beschäftigt hat und zum Ergebnis kam, dass es volkswirtschaftlich schädlich sei, wenn die Steuerhinterziehung verfolgt wird. Das käme nämlich einer Steuererhöhung gleich. Und Steuererhöhungen seien in Zeiten drohender Rezession schädlich. Diesen Gedanken möchte ich gern weiter treiben. Ist es nicht geradezu volkswirtschaftlicher Wahnsinn, wenn man Bankräuber ins Gefängnis steckt? Dort können sie ihr Geld doch gar nicht ausgeben. Jeder Euro, der in den Konsum fließt aber, bringt unsere Wirtschaft voran. Wir sollten sie also nicht zu Gefängnisstrafen sondern zu Club-Robinson-Urlauben verurteilen. So werden Jobs geschaffen. (Es würde Sie stören, wenn am Nebentisch jemand mit einer Kugel am Bein sitzt? Da kann ich nur Bill Clinton zitieren – nicht: „Ich habe nicht inhaliert.“, oder „Ich hatte keinen Sex.“, sondern: „It's the economy, stupid!“) Auch Geldstrafen sind geradezu Gift für die Wirtschaft. Wenn der Drogenhändler an der Ecke zu 150 Ecke zu Tagesätzen verurteilt wird, dann muss er doch die Preise erhöhen! So wird der Staat zum Inflationstreiber. Davon, dass es sich natürlich um eine Wettbewerbsverzerrung handelt, wenn der eine Dealer eine Geldstrafe bezahlen muss und der andere nicht, ganz zu schweigen. Drittens stellt die Verurteilung eines Straftäters eine rechtsstaatswidrige Ungleichbehandlung dar, wenn die anderen alle nicht verurteilt werden. Um auf Nummer Sicher zu gehen – rechtsstaatlich betrachtet – müssten wir also alle Einwohner der Bundesrepublik zu einem Daueraufenthalt im Club Robinson verurteilen. Da wäre es das einfachste, wenn wir einfach ganz Deutschland zu einem All-Inclusive-Club erklären – das wäre nur eine kleine Verfassungsänderung. Dann wäre endlich Helmut Kohls kollektiver Freizeitpark Deutschland hergestellt.

FILMSTARS SIND GLÜCKLICHER

Glück ist natürlich immer ein großes Thema in der Vorweihnachtszeit. Spiegel-online (mal wieder) meldete jüngst, dass nach einer amerikanischen Untersuchung Pornodarstellerinnen glücklicher seien als andere Frauen. Das ist natürlich eine unendlich reizvolle Vorlage für allgemeine Betrachtungen über das Wesen des Glücks, die Probleme von Paarbeziehungen und allerlei schlüpfrige Witzeleien. Aber leider passt das Thema nicht zur Weihnachtszeit. Darum lasse ich es. Sie können sich ja ihren Teil denken, während Sie die Gans verdauen.

Ein froher Fest und einen guten Rutsch wünscht

Ihr
TIBET NEUSEL
 CHEFREDAKTEUR

