

DFI GERLACH -REPORT

ISSN 1437-8973

D 4551 C

19.11.2004

STILLE BETEILIGUNG

* AUSSAGE GEGEN AUSSAGE

Die Bremer Rechtsanwaltskanzlei Hahn, Reiner mann & Partner (HRP) erhebt schwere Vorwürfe gegen die Würzburger Euro-Gruppe und deren Vertriebsgesellschaft, die AVB Allgemeine Anlagenvermittlung- und Verwaltungsgesellschaft. Der Vertrieb gehe laut HRP höchst fragwürdig auf "Anlegerfang".

(Seite 3)

DFI-SONDERVERÖFFENTLICHUNG

* BERATERHAFTUNG

So sind Sie auf der sicheren Seite: Wer eine Beratungstätigkeit langfristig sicherstellen möchte, für den ist unser aktuelles Spezial Pflichtlektüre. (Seite 3)

VERSICHERUNGEN / HAFTPFLICHT

* INDUSTRIE BRAUCHT HÖHERE DECKUNGSSUMMEN

Das Aushandeln ausreichender Deckungssummen für die Industrie-Haftpflicht in der richtigen Preisklasse bedeutet für Makler Schwerarbeit. Fingerspitzengefühl bedarf es in den Verhandlungen mit den Versicherern, die immer häufiger kneifen. (Seite 6)

OFFENE IMMOBILIENFONDS / BVI

* HÖCHSTSTRAFE FÜR BVI-FUNKTIONÄRE

"Offene Immobilienfonds starten Transparenz-Initiative", unter dieser Überschrift meldeten sich die Anlagegesellschaften CGI, DEGI, DEKA Immobilien und DIFA gemeinsam zu Wort. Damit stellen sie sich offen gegen die eigenen BVI-Funktionäre. (Seite 7)

VERSICHERUNGEN / STEUERN

* COUNT-DOWN VERLÄNGERT?

Die Schonfrist zur Policierung von Lebensversicherungen soll angeblich bis zum 31. März 2005 verlängert werden. Damit würden die Versicherer und ihre Vermittler drei Monate länger Zeit haben, um steuerfreie Lebensversicherungen unters Volk zu bringen. Was ist dran an diesem Branchengerücht? (Seite 7)

RATING / SCOPE GROUP

* INDIZ "WARMER LUFT"

Eine Pressemitteilung der Berliner Scope-Group von Anfang November verursachte in den letzten Tagen einige Aufregung: Seit August bestehe zwischen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und Scope ein Vertragsverhältnis. (Seite 8)

IMPRESSUM

(Seite 8)

ERWERBERMODELLE / BADENIA

INFORMIERTE ANLEGER – EIN RISIKO

Der jüngst aufgetauchte Bericht von Wirtschaftsprüfern der internationalen Kanzlei **PriceWaterhouseCoopers (PwC)** über die Haftungsrisiken der **Deutschen Bausparkasse Badenia (DBB)** aus dem Geschäft mit Erwerbermodellen in Zusammenarbeit mit dem längst insolventen Dortmunder Vertrieb **Heinen & Biege** dürfte für das badische Institut böse Folgen haben (siehe Nr. 60/01). An der Oberfläche liegt der ver-

heerende öffentliche Eindruck, den die von den Prüfern dargestellte Vertriebspraxis aufdeckt. Teurerer könnte das unmittelbare, handfeste Prozess-Risiko kommen, das von dem Papier ausgeht: Bislang hat die Badenia mit zwei Ausnahmen alle Auseinandersetzungen um ihre Geschäfte mit Erwerbermodellen gewonnen. Dies allerdings nur, weil den Anlegern zentrale Informationen

Lesen Sie weiter auf Seite 2 ▶

VERSICHERUNGEN / UNFALLSCHUTZ

■ WEM EHRE GEBÜHRT

Wer sich gesellschaftlich engagiert, lebt manchmal nicht ganz ungefährlich. Jetzt wird der gesetzliche Versicherungsschutz aufgepeppt: Zum 1. Januar 2005 tritt das "Gesetz zum verbesserten Unfallschutz bei bürgerschaftlichem Engagement" in Kraft. Ehrenamtliche, die in Vereinen und Verbänden im Auftrag oder mit Zustimmung von Kommunen und Kirchen tätig sind, werden somit

in den Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung einbezogen. Verbessert wird auch der Schutz derjenigen, die schon bislang gesetzlich versichert sind, weil sie sich freiwillig in Rettungsorganisationen engagieren – etwa Angehörige der **Freiwilligen Feuerwehr**, ehrenamtliche Mitarbeiter des **Deutschen Roten Kreuzes**, des **Arbeiter-Samariter-Bundes** oder der **DLRG Lebensrettungs-**

Lesen Sie weiter auf Seite 4 ▶

■ BETEILIGUNG

DUBAI ODER GELSENKIRCHEN?

Eine Zwei-Zimmer-Wohnung in Gelsenkirchen oder ein First-Class-Hotel in Dubai? Egal. Beides soll gute Rendite bringen und – so die Offerte der Düsseldorfer **First Real Estate Grundbesitz GmbH (FRE)** – hohe Sicherheit gewährleisten. Der Emissionsprospekt lässt allerdings viele Fragen offen.

Das Beteiligungsangebot: Die FRE begibt Inhaberschuldverschreibungen ab einer Anlage von 1.000 Euro für elf Monate zum Nennbetrag von

Lesen Sie weiter auf Seite 5 ▶

Internet: www.dfi-report.de,
www.cash-online.de, www.bundeskongress-fdl.de

FORTSETZUNG VON SEITE 1

INFORMIERTE ANLEGER – EIN RISIKO

und Beweise für ein erfolgreiches Vorgehen fehlten, wie die PwC-Prüfer an verschiedenen Punkten

Von Heinen & Biege vermittelte Darlehen		
Jahr	Anzahl Darlehen	Volumen in TDM
1988	17	1.601
1989	275	27.309
1990	142	14.436
1991	195	23.484
1992	389	45.716
1993	470	66.243
1994	452	65.693
1995	659	91.414
1996	777	109.924
1997	633	87.773
1998	652	96.103
1999	439	66.086
2000*	71	10.086
Summe	5.207	729.207

*Januar-Juni, Quelle PwC

ihres Berichts herausstellen (siehe Ausriss). Diese Schwäche der Anlegerseite wird natürlich gerade auch durch den Bericht selbst geheilt, denn damit werden Einsichten und Belege geliefert. Allein aus dem durch Heinen & Biege vermittelten Geschäft hat die Badenia einen Kreditbestand von über 350 Millionen Euro Volumen in ihre Bücher genommen. Davon sind nach Auffassung der PwC-Prüfer wenigstens 230 Millionen Euro durch Prozess-Risiken bedroht: Statt der Kredite müsste die Badenia im Zweifel die finanzierten Immobilien nach Rückabwicklungen in ihren Bestand übernehmen.

Dieses drohende Desaster hat nach PwC-Auffassung seine Ursachen in den dubios wirkenden Vertriebsmethoden, die der dem DFI vorliegende Bericht auflistet. Das Spektrum reicht von unzureichender Aufklärung über die vermittelten Finanzierungsmodelle über die Probleme des verbundenen Geschäftes (Die finanzierten

Objekte kamen häufig von der Hannoveraner Konzernschwester **Allwo AG**, Objekt und Finanzierung wurden im Paket verkauft) und die durchaus nennenswerten Eingriffe der Badenia in die Gestaltung der Produkte (Kreditkunden wurde der Beitritt zu den Mietpools zur Auflage gemacht) bis hin zu der nach Auffassung der PwC-Prüfer aufklärungspflichtigen Abhängigkeit des Vertriebs Heinen & Biege von der Badenia (der Bericht bezeichnet Heinen & Biege an einer Stelle sogar ausdrücklich als "Strohmann" der Badenia) oder den Wissensvorsprung bezüglich der miserablen Objektqualität und daraus resultierender Vermietungsprobleme.

Noch empfindlicher könnte ein anderer Punkt treffen: Schon jetzt dürfte die Badenia nur wenig

fenden Sparverträge sowie Zins und Tilgung aus dem Kapitaldienst für die herausgelegten Bauspardarlehen. Kommt es bei letzteren zu großformatigen Rückabwicklungen nach dem Muster "Kredit ausbuchen gegen Rücknahme der Immobilien", ist eben entsprechend weniger im Topf, was die Fristen bis zur Zuteilung verlängern muss, sofern die Verluste nicht anderweitig ausgeglichen werden können. Damit käme es zu einer objektiven Verschlechterung der Qualität der Badenia-Bausparprodukte.

Badenia-Sprecher **Rainer Thumann** betonte auf Anfrage, dass die bisher fälligen Kosten aus dem operativen Geschäft abgedeckt werden könnten. Im Übrigen gebe es eine ausreichende Risikovorsorge.

Wie aus den übrigen Urteilen ersichtlich ist, ist es für die Darlehensnehmer sehr schwer zu beweisen, dass die Voraussetzungen einer Fallgruppe erfüllt sind, die eine Aufklärungspflicht seitens der Badenia begründet hätte. Die von den Darlehensnehmern/Klägern vorgebrachten Gründe für das Eingreifen einer Aufklärungspflichtverletzung werden regelmäßig als unsubstantiiert oder unbewiesen zurückgewiesen.

Soweit die Darlehensnehmer in der Zukunft bessere Kenntnisse der Zusammenhänge zwischen Badenia und Heinen & Biege erlangen, dürfte das Risiko, dass die Badenia weiteren Verfahren zunehmend häufig unterliegt, schnell ansteigen.

Quelle: Ausschnitt aus PwC-Gutachten 2002

Freude an dem durch Heinen & Biege generierten Kreditbestand haben, weil der Betreuungsaufwand aufgrund der zahlreichen Ausfälle und Konflikte über der Kalkulation liegen dürfte. Das zehrt an der Marge, selbst wenn keine Rückabwicklung droht. Nimmt man die noch im PwC-Bericht genannte Größenordnung von fast einer Viertelmilliarde Euro hinzu, droht auch den Bausparern der Badenia ein böses Erwachen: Die Zuteilungsmasse für Bausparer speist sich im Wesentlichen aus den Beiträgen der lau-

Fazit: Spätestens seit der Publikation der PwC-Ergebnisse ist dem Vertrieb zu großer Vorsicht im Umgang mit Badenia-Produkten zu raten: Wer sie trotz der für jedermann erkennbaren Probleme überhaupt noch anfasst, sollte sich auf jeden Fall dadurch absichern, dass bei den Kunden keine Unklarheit über die bestehenden Probleme entstehen kann. Jedem, der sich von seinen Beratungspflichten ein eigenes Bild machen will, sei unser Spezial „Beraterhaftung“ (siehe Seite 3) empfohlen. ■

STILLE BETEILIGUNG

AUSSAGE GEGEN AUSSAGE

Die Bremer Rechtsanwälte **Hahn, Reiner mann & Partner (HRP)** erheben schwere Vorwürfe gegen die Würzburger **Euro-Gruppe** und deren Vertriebsgesellschaft, die **AVB Allgemeine Anlagenvermittlung- und Verwaltungsgesellschaft**, Würzburg. Die 2003 neu gegründete Beteiligungsgesellschaft **Bialek Immobilienhandel AG**, deren Vorstand auch bei dieser Gesellschaft wie bei der **Lenz Immobilienhandel AG**, Würzburg, **Jürgen Spilker** heißt, gehe laut HRP höchst fragwürdig auf "Anlegerfang".

So soll der AVB-Vertrieb vorzugsweise Geringverdiener, Spätaussiedler und ausländische Mitbürger "ins Visier" nehmen. Nach HRP-Recherchen werden die Anlageninteressenten meist mit falschen Versprechungen zum Beitritt als atypisch stille Gesellschafter veranlasst. Ein türkischer Mitbürger wurde, so HRP, dazu aufgefordert, seine Lebensversicherungen zu kündigen und sein Geld bei Bialek anzulegen. Die Vermittler hätten zugesagt, dass es sich um eine "100-prozentige Sache" handelt. Von der Möglichkeit des Totalverlustes sei zu keiner Zeit die Rede gewesen. Im Gegenteil, die Vermittler hätten die Anlage als ideale Altersvorsorge gepriesen.

Aufgrund der jüngsten Rechtsprechung des **Bundesgerichtshofes (BGH)** vom 19. Juli 2004 (Az. II ZR 354/02) empfiehlt HRP, die Ansprüche der Anleger durch einen Rechtsanwalt prüfen zu lassen. Der Zweite Zivilsenat hatte bestätigt, dass bei fehlerhafter Beratung beispielsweise im Hinblick auf bestehende Risiken die gezahlte Einlage zurückverlangt werden kann.

Auf DFI-Anfrage an Jürgen Spilker, zu den Vorwürfen Stellung zu

nehmen, erhielten wir ein Schreiben aus seiner Rechtsabteilung. Grundtenor: Die Vorwürfe seien unhaltbar. Alle atypischen Gesellschafter wären in einer Datenbank erfasst, so dass sich ermitteln lasse, wie hoch der Anteil an ausländischen Mitbürgern sei. Die Auswertung habe ergeben, dass nur 7,12 Prozent aller Beitrittsanträge von ausländischen Mitbürgern stammten. Davon seien 15,73 Prozent vom Vorstand nicht angenommen worden – unter anderem wegen fehlender Bonität. Insgesamt gebe es nur sechs Prozent stille Gesellschafter mit fremder Staatsangehörigkeit.

Auch würden Anleger nicht zur Kündigung ihrer Lebensversicherungen gedrängt, aber, so wird eingeräumt, "ist es durchaus denkbar, dass sich interessierte Anleger dazu entschließen ..." und dass während eines Beratungsgesprächs die Bialek-Betei-

ligung "in sachlicher Hinsicht mit herkömmlichen Altersvorsorgemodellen wie zum Beispiel mit Lebensversicherungen verglichen" werde. Sollte sich ein Anleger zur Kündigung der Lebensversicherung entschließen, wird weiter ausgeführt, werde ihm angeraten, eine Risikolebensversicherung abzuschließen.

Im übrigen sei eine Zeichnung ohne Emissionsprospekt gar nicht mehr möglich. Die neuesten Prospekte seien fest mit dem Beitrittsantrag verheftet, Antrag und Prospekt tragen identische Identifikationsnummern. Soweit, dazu.

Fazit: Für die Bremer Rechtsanwälte sind die Anmerkungen der Bialek AG nicht ausreichend, um ihre Behauptungen zu entkräften – laut HRP ist die Klageschrift aufgesetzt. Das DFI wird auch diesen Rechtsstreit beobachten und über die Ergebnisse berichten. ■

DFI-Service: Urteile und Archivabfragen sind nach vorsorglicher Prüfung durch die Redaktion gegen Gebühr erhältlich. Telefon: 0 69/24 26 39-47, Telefax: 0 69/24 26 39-60

DFI-SONDERVERÖFFENTLICHUNG

BERATERHAFTUNG

Beraterhaftung – so sind Sie auf der sicheren Seite! Wer eine erfolgreiche Beratungs- beziehungsweise Vermittlungstätigkeit langfristig sicherstellen möchte, ohne Haftungsregresse der von ihm beratenen Anleger fürchten zu müssen, für den ist das aktuelle DFI-Spezial Pflichtlektüre. Die im **Rechtsforum Finanzdienstleistung e.V.** formierten Rechtsanwälte stellen die relevanten Themen ihres Beratungsbereiches Kapitalanlage-recht dar. Ob es sich um die beruflichen Zugangs- und Ausübungsvoraussetzungen, die

pflichtgemäße Ermittlung des Anlegerbedarfs, die nachfolgende Selektion der Produkte oder die Dokumentation des Beratungsgesprächs handelt – in unserer neuen Sonderveröffentlichung erhalten Sie alle notwendigen Informationen, um Ihre Beratungspraxis auf den Prüfstand zu stellen. Das etwa 100-seitige DFI-Spezial "**Beraterhaftung – so sind sie auf der sicheren Seite!**" liegt zur Auslieferung bereit und kostet **49 Euro**, inklusive MwSt. und Versand (Inland). Bestellung unter Telefax: 0 69 / 24 26 39-60.

OFFENE IMMOBILIENFONDS / BVI

HÖCHSTSTRAFE FÜR BVI-FUNKTIONÄRE

"Offene Immobilienfonds starten Transparenz-Initiative", unter dieser Überschrift meldeten sich die Anlagegesellschaften **CGI**, **DEGI**, **Deka Immobilien**, und **DIFA** gemeinsam zu Wort.

Bemerkenswert an diesem Vorgang sind gleich mehrere Aspekte. Vorne an steht die Verbandspolitik: Die vier repräsentieren zusammen rund zwei Drittel des Marktes und haben in dieser Konstellation sicher entscheidenden Einfluss beim Frankfurter Branchenverband **BVI**. Sie stellen sich jetzt offen gegen die eigenen Funktionäre. Die BVI-Funktionäre hatten sich noch in der vergangenen Woche weitgehend uneinsichtig gezeigt und mit der Sturheit stalinistischer KP-Funktionäre das Informationsdesaster der offenen Immobilienfonds schön geredet wie eine Rübenenernte in der früheren DDR. Die vier haben offenbar wissentlich und willentlich ihren eigenen Verband desavouiert. Wenn die Mitglieder so an ihrer Vertretung vorbei in essenziellen Punkten Politik machen, müssen sich die Funktionäre die Frage

gefallen lassen, wozu sie eigentlich noch gebraucht werden. Die vier mutig Gewordenen haben auch da ihre Vorstellungen. "Die Initiative betrachtet die jetzt beschlossenen Maßnahmen als ersten Schritt (...), der im Branchenverband BVI weiter entwickelt werden soll."

Künftig sollen die Ergebniskomponenten detailliert aufgeschlüsselt auf Länder, Regionen und Objekte dargestellt werden. Auf Länderebene sollen neben den kumulierten Verkehrswerten samt den zugrunde liegenden Mieten vor allem die Vermietungsquoten, Laufzeiten und Objektrenditen dargestellt werden. Dazu kommen deutlich erweiterte Informationen und Daten zur Finanzierung sowie der Absicherung von Währungspositionen. Ebenfalls deutlich verbessert werden soll der Einblick in Positionen, die indirekt über die Beteiligung an Objektgesellschaften gehalten werden. Dieses Zugeständnis war wohl schon deshalb unumgänglich, weil sonst in absehbarer Zeit die Konstellation entstanden wäre, dass sich ein offener und ein

geschlossener Fonds in einer Objektgesellschaft getroffen hätten mit der Folge, dass die Berichtspraxis der geschlossenen Fonds für unverhoffte Einsichten über die offenen Fonds gesorgt hätte. So weit, so lobenswert.

Dennoch muss ein dunkler Punkt hier festgehalten werden: Gerade die jetzt an der Front des Fortschritts marschierenden Vier gehörten doch zu den Bremsern, die vor drei Jahren den früheren Chef der **DB Real Estate**, **Walter Klug**, mit allen Mitteln stoppen wollten, der schon 2001 die heute allseits geforderte Transparenz zum Standard machen wollte.

Fazit: Ganz vorne steht die Anerkennung, dass sich diese Sache endlich in die richtige Richtung bewegt. Was die versprochene Diskussion ohne Vorbehalte über eine Weiterentwicklung der Transparenzstandards bringen wird, bleibt natürlich noch abzuwarten. Der unter Beweis gestellte Wille, sich den Erfordernissen eines funktionierenden Marktes zu beugen, ist immerhin ein guter Einstieg. ■

VERSICHERUNGEN / STEUERN

COUNT-DOWN VERLÄNGERT?

Die Schonfrist zur Policierung von Lebensversicherungen soll angeblich bis zum 31. März 2005 verlängert werden. Das meldeten verschiedene Medien unter Berufung auf Informationen aus dem **Bundesfinanzministerium (BMF)**. Damit würden die Versicherer und ihre Vermittler drei Monate länger Zeit haben, um steuerfreie Lebensversicherungen unters Volk zu bringen. Was ist dran an diesem Branchengerücht? "Es gibt keine Verlängerung der bisherigen gesetzlichen Regelung; der Abschluss muss also noch 2004 erfolgen, um in den Genuss des Steuerprivilegs zu

kommen", sagt **Michael Köhler**, Pressesprecher im BMF. Erlaubt sei aber eine Übergangsregelung (nach Paragraph 52 Abs. 36 EStG). Demnach müsse der technische Versicherungsbeginn (Bezahlung der ersten Prämie) bis spätestens 31. März 2005 erfolgen. Diese Auslegung sei mit dem BMF abgestimmt und damit steuerunschädlich.

Konsequenz: Um die Steuerfreiheit einer späteren Kapitalzahlung zu erhalten, reicht es aus, wenn der Versicherer den Antrag des Kunden bis zum 31. Dezember 2004 annimmt und dem Kunden

bis Silvester auch eine Annahmeerklärung (steht häufig unter Vorbehalt der Risikoprüfung) aushändigt. Der Vertrieb muss seine Hauptaktivitäten also bis Silvester beendet haben und hat nicht drei Monate länger Zeit. Der Versicherungsschein kann dann allerdings nachgereicht und der Einlösungsbeitrag muss vom Kunden erst bis zum 31. März 2005 bezahlt werden. Dieses Vorgehen nutzt jedoch nichts, wenn der Kunde die Beiträge für 2004 noch als Sonderausgabe steuerlich geltend machen will. Dann muss bis Silvester mindestens ein Beitrag eingezahlt werden. ■

RATING / SCOPE GROUP

INDIZ "WARME LUFT"

Eine Pressemitteilung der Berliner **Scope-Group** von Anfang November verursachte in den letzten Tagen einige Aufregung: Seit August bestehe zwischen der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** und der Scope-Group ein Vertragsverhältnis. Scope unterstütze die BaFin bei der Prospektprüfungspflicht und "erleichtere" der Behörde "den Einstieg in diesen vielschichtigen Markt".

Im Übrigen gehe die BaFin "weit professioneller" an die Prospektspflicht heran, als die meisten Marktteilnehmer glaubten, klopfte Scope-Boss **Florian Schoeller** den Aufsehern gönnerhaft auf die Schulter.

Was hier von Scope im November groß aufgeblasen wurde (wie gesagt, die Vereinbarung stammt vom August), war ein normaler Lizenzvertrag, also eine Art Abonnement. Die BaFin bestätigte gegenüber dem DFI, dass sie nicht über die Scope-Mitteilung informiert wurde.

Wirklich hinterfragenswert wurde die Sache durch den plakativen Hinweis von Scope, dass "eine Abhängigkeit der Initiatoren" von Scope durch diese Zusammenarbeit mit der BaFin nicht möglich sei. Die Betonung solcher Plattitüden empfanden einige Marktteilnehmer als den sprichwörtlichen Wink mit dem Zaunpfahl. Angesichts des Track-Record von Scope (Alleinstellungsmerkmal: Umfangreiche Erfahrungen in der Trennung von illegitimen Vertriebsaktivitäten) scheint das auf den ersten Blick nicht völlig an den Haaren herbei gezogen.

Auch wenn die ganze Sache sich als warme Luft erweist, hat sie dennoch einigen Beweismwert: Die künstliche Aufregung in der Bran-

NEWS

KURZ + KNAPP

Zum Thema Immobilien als Steuersparmodell für Privatanleger hat der **Bundesgerichtshof (BGH)** in einem Urteil entschieden, dass ein Verkäufer oder dessen Repräsentant in einem Verkaufsgespräch nicht ungefragt auf die Höhe von versteckten Innenprovisionen und externen Entgelten hinweisen muss, die in dem Gesamtpreis enthalten sind. Das gelte auch für den Fall, dass deren Anteil mehr als 15 Prozent beträgt und entsprechend die Rendite schmälert (Az. V ZR 18/04). ■

Der Windparkbetreiber **Plambeck Neue Energien** mit Sitz in Cuxhaven hat seine Verluste wegen hoher Abschreibungen deutlich ausgeweitet. Wie das Unternehmen mitteilt, lag der Fehlbetrag nach den ersten neun Monaten 2004 bei 149,9 Millionen Euro. Im Vorjahreszeitraum hatte der Verlust bei 0,3 Millionen Euro gelegen. Der Umsatz sei von 60,8 Millionen Euro auf 25,1 Millionen Euro gesunken. Dagegen sei die Gesamtleistung aufgrund der Auflösung von Rückstellun-

che sagt etwas darüber aus, wie groß oder klein das Vertrauen zu Scope und seinen Geschäftsmethoden ist. Wie die Soziologen mit dem "Thomas-Theorem" lehren, kommt es nicht darauf an, wie die Dinge "wirklich" sind, sondern nur darauf, was die Betroffenen darüber zu wissen glauben. Denn das Verhalten richtet sich nur an den Vorstellungen über die Dinge aus, nicht an irgendeiner nachträglich feststellbaren Realität.

Gemessen an diesem Maßstab ist das Urteil über Scope vernichtend: Offenbar glaubt ein großer Teil der Branche, dass Schoeller und seinem Team jedes Mittel recht ist, um Umsatz zu machen. ■

gen aus langfristiger Auftragsfertigung um zwei Prozent auf 60,7 Millionen Euro gestiegen. "Positiv ist es zu bewerten, dass wir im Oktober/November eine Kapitalerhöhung um rund 2,76 Millionen neue Aktien zügig im Markt platzieren konnten", sagte Vorstandsvorsitzender **Wolfgang von Geldern**. Damit sei dem Unternehmen neues Kapital für das Projektgeschäft zugeflossen. ■

Die bisherige Zusammenarbeit zwischen der Hamburger **Maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH** und der Wiesbadener Investment-Holding **Jung, DMS & Cie. AG** wird zum Ende des Jahres beendet. Maxpool teilt mit, dass die mehr als drei Jahre andauernde Zusammenarbeit, die zunächst mit der **Tecis Maklerservice AG** und später der **DMS Deutsche Maklerservice AG** erfolgte, von Maxpool gekündigt wurde. Als Grund nennt der Geschäftsführer von Maxpool, **Carsten Möller**, dass "die zukünftige Ausrichtung und die Zielvorstellungen von Jung, DMS & Cie. nicht mehr mit denen von Maxpool übereinstimmen und sich von der Firmenphilosophie Maxpools entfernt haben." ■

DFI-Service: Urteile und Archivabfragen sind nach vorsorglicher Prüfung durch die Redaktion gegen Gebühr erhältlich. Tel.: 0 69/24 26 39 47, Fax: 0 69/24 26 39 60

IMPRESSUM

Verlag: Deutsches Finanzdienstleistungs-Informationszentrum GmbH/DFI, Postfach 11 05 41, 60040 Frankfurt/Stuttgarter Str. 25, 60329 Frankfurt • Tel.: 0 69/24 26 39 40, Fax: 0 69/24 26 39 60, e-mail: info@dfi-report.de • Geschäftsführer: Wilhelm Furler • Redaktion: Dr. Martin Klingsporn v.i.S.d.P. (Chefredaktion), Dirk Eustergerling (Chef vom Dienst), Henning Läufer (Leistungsbilanzen/Analysen), Susanne Osadnik (Researchen) • Freie Mitarbeiter: Stefan Löwer, Detlef Pohl • Erscheinungsweise: 1 x wöchentlich • Abonnementpreis: monatlich 37,30 € einschließlich Versandkosten und MwSt. • Kündigungsfrist: 6 Wochen zum Ende des Bezugszeitraums (mindestens 3 Monate) • Gerichtsstand: Frankfurt/M. • Druckerei: Klein und Hiese GmbH, Klingenberg • Nachdruck- und Kopierverbot

DFI-FORUM

"SCHROTTIMMOBILIEN": FRAGEN AN DEN EUGH

von **Karl-Joachim Schmelz, FH-Darmstadt**

Die Schlussanträge des Generalanwalts beim **Europäischen Gerichtshof (EuGH)** zum Vorlagebeschluss des **LG Bochum** haben für Verwirrung in den Medien und Verunsicherung bei den Betroffenen geführt. Soweit der Generalanwalt die Vorlage durch das Landgericht Bochum generell für unzulässig hält, weil der Fall vom nationalen Gericht nicht genügend aufbereitet und deswegen die Entscheidungs-Erheblichkeit der vorgelegten Fragen unklar sei, könnte der EuGH dem folgen und eine Entscheidung verweigern. Das wäre aber keine Katastrophe, denn es gibt weitere (besser aufbereitete) einschlägige Vorlagen an den EuGH (**OLG Bremen**, Beschlüsse v. 27. Mai 2004 – 2 U 20/02, 2 U 23/02, 2 U 53/02), worauf der Generalanwalt auch ausdrücklich hinweist.

Die häufig zitierte Feststellung des Generalanwalts, dass die europäische Haustürgeschäfte-Richtlinie nicht für "Immobilienverträge" gelte, ist bedeutungslos. Niemand hat jemals behauptet, es gebe aufgrund der "Haustürsituation" ein Widerrufsrecht bezüglich des Immobilienkaufvertrages!

Die entscheidende Passage der Stellungnahme des Generalanwalts findet sich in Ziffer 92: "Es besteht daher ein gewisser Widerspruch zwischen dem **Wortlaut** der Richtlinie und dem mit ihr verfolgten **Zweck**." Der Wortlaut der Richtlinie schließt (scheinbar) eine Ausdehnung des Widerrufs des Kreditvertrages auf den Kaufvertrag aus.

Die entscheidende Frage ist also, ob sich der Wortlaut der Richtlinie gegen den Zweck durchsetzt oder umkehrt.

Einen Hinweis liefert der Generalanwalt (Ziffer 108) mit der An-

merkung, dass der Widerruf des Verbrauchers nicht dazu führen darf, dass dieser durch die Rechtsfolgen des Widerrufs "bestraft" wird. Hintergrund dieser Entscheidung des EuGH (Urteil vom 22. April 1999 – Rs C-423/97 = WM 1999, 2074 = "Travel Vac") war ein Verfahren, in dem es um die Rechtmäßigkeit einer pauschalen Schadensersatzpflicht als Folge eines Widerrufs ging. Bei den Erwerbermodellen geht es um die für die meisten Anleger existenzvernichtende Anordnung des **XI. BGH-Zivilsenats**, der Erwerber müsse bei einem Widerruf den Kredit sofort zurückzahlen und "marktüblich verzinsen".

Vor allem aber ist dem Generalanwalt ein schwerer sachlicher Fehler unterlaufen, weil er von falschen Sachverhalten ausgeht. Der Ausschluss der "Immobilienverträge" aus dem Anwendungsbereich der Haustürgeschäfte-Richtlinie beruhe darauf, dass in den meisten Mitgliedsstaaten der Abschluss derartiger Immobilienverträge zwingend mit gewissen Förmlichkeiten (etwa notarielle Beurkundung) verbunden ist und der Gesetzgeber deswegen davon ausgegangen sei, es sei nicht möglich "in einer Haustürsituation einen wirksamen Immobilienkaufvertrag zu schließen" und dass das für "Haustürsituationen" typische "Überraschungsmoment ... bei ... Immobilienkaufverträgen ... nicht vorhanden" sei.

Der Generalanwalt schließt aus diesen Überlegungen des Gesetzgebers auf eine entsprechende Praxis und verkennt, dass diese Annahme gerade bei den Erwerbermodellen nicht gilt. Der Skandal liegt ja gerade darin, dass die Methoden des Vertriebs solcher Modelle gezielt darauf aus-

gerichtet waren, die hinter den Formvorschriften liegenden Schutzmechanismen auszuhebeln.

Tatsächlich wurde nämlich in den "Erwerber-Fällen" – wie mittlerweile gerichtsbekannt ist – die Abwicklung so organisiert, dass die Erwerber in "Haustürsituationen" zu Unterschriften verleitet wurden, die zwar rechtlich noch nicht verbindlich waren, mit denen die Erwerber aber in dem Glauben gehalten wurden, sie seien bereits gebunden. Im weiteren Ablauf wurde dann systematisch dafür gesorgt, dass die Erwerber nicht durch einen Notar darüber belehrt wurden, dass sie sich erst mit ihrer Unterschrift bei dem Notar wirksam verpflichteten und bis dahin ohne jegliche Folge von dem Geschäft Abstand nehmen konnten.

Typischerweise wurde über sogenannte "Drücker" (nebenberuflich tätige Freunde, Bekannte, Verwandte, Arbeitskollegen, Versicherungs- und Bausparvertreter und so weiter) bei unbestellten Besuchen in Privatwohnungen oder am Arbeitsplatz der Erwerber eine "Vertrauensschiene" aufgebaut und einem "Profi-Vermittler" die Tür aufgemacht, der diesen Vertrauensbonus ausnutzte. Mit den üblichen Schlagworten "Steuern sparen" (bei Geringverdienern!), "Altersvorsorge" (basierend auf einer Finanzierung mit Laufzeiten teilweise bis weit ins Rentenalter hinein!), "Vermögensaufbau" (mit überbewerteten Schrottimmobilen!), "ohne Eigenkapital" (unter Anlagesichtspunkten geeignete Anleger mit ausreichender Kapitalausstattung und Erfahrung haben den gebotenen Schrott kaum je angefasst!), "ohne monatliche Belastung" (weil angeblich "garan-



FORTSETZUNG VON SEITE 9

FRAGEN AN DIE EUGH

tierte Mieten" und "Steuerersparnisse" die Finanzierungskosten decken sollten!), brachten diese "Profis" die Erwerber dazu, sofort abzuschließen und drängten auf einen schnellen "Notartermin". Typischerweise wähten sich die Kunden durch ihre in "Haustürsituationen" bereits gegebenen Unterschriften vertraglich gebunden.

Nur ganz selten diente der "schnelle" Notartermin dazu, tatsächlich einen "Immobilienkaufvertrag" zu beurkunden:

1. Kaufverträge waren längst von Vertriebsmitarbeitern oder Notarangestellten "vollmachtlos" beim "Hausnotar" des Bauträgers oder Vertriebs ("Zentralnotar") beurkundet und wurden von den Erwerbern lediglich "genehmigt". Dafür ist weder eine notarielle Belehrung vorgeschrieben, noch eine Beurkundung erforderlich. Die bloße notarielle Beglaubigung der Unterschrift genügte.
2. Teilweise wurde der Abschluss des notariellen Kaufvertrages aufgesplittet in ein gesondertes "Angebot" des Veräußerers und die "Annahme", die dann meist vom Erwerber bei einem Vor-Ort-Notar beurkundet wurde, regelmäßig ebenfalls ohne notarielle Belehrung (Sukzessivbeurkundungen).
3. Teilweise wurden die vorstehenden Verfahren sogar noch kombiniert, also das gesonderte Angebot oder die Annahme durch einen vollmachtlosen Vertreter des Erwerbers beurkundet und dann eine schlichte "Genehmigung" dieser Angebote oder Annahmen durch den Erwerber erklärt, wozu weder notarielle Belehrung vorgeschrieben noch eine Beurkundung erforderlich war.
4. Teilweise wurden notarielle Vollmachten an Dritte erteilt,

die dann alle Verträge für den Erwerber abschlossen und diese Mittäter (nicht die Erwerber!) wurden dann von den pflichtvergessenen Notaren bei den Beurkundungen "belehrt" (Vollmachten-Fälle).

5. Teilweise wurde bei dem einzigen Notartermin des Erwerbers ohne ordentliche Belehrung durch den Notar ein "Angebot zum Abschluss eines Geschäftsbesorgungsvertrages und Vollmacht" beurkundet, mit dem ein "Geschäftsbesorger" bevollmächtigt wurde, alle Verträge (insbesondere Kauf- und Darlehensvertrag, aber auch zahlreiche weitere teure und wertlose "Dienstleistungsverträge") für den Erwerber abzuschließen.
6. Teilweise war das "Angebot zum Abschluss eines Geschäftsbesorgungsvertrages und Vollmacht" aber auch längst von Vertriebsmitarbeitern oder Notarangestellten "vollmachtlos" beurkundet worden und wurden von den Erwerbern lediglich noch "genehmigt", was nur eine bloße notarielle Beglaubigung der Unterschrift erfordert.

Über das hier bestehende Widerrufsrecht ist der Verbraucher deutlich zu belehren, was in den Erwerbermodellen angesichts solcher Methoden praktisch ausgeschlossen wurde. Sich schützend vor die Banken stellend, hatte der XI. BGH-Zivilsenat zunächst behauptet, seit dem 1. Januar 1991 (Inkrafttreten des Verbraucherkreditgesetzes) gelte das HWiG nicht für Immobilienfinanzierungen ("Realkredite").

Insoweit ist der XI. BGH-Zivilsenat bereits im Jahr 2001 vom EuGH in der sogenannten "Heininger"-Entscheidung eines anderen belehrt worden. Der Bankensenat akzeptierte die Entscheidung des EuGH

nur scheinbar und beschränkte zugunsten der Banken die Rechtsfolgen. Es könne beim finanzierten Immobilienkauf kein "verbundenes Geschäft" geben, urteilte der XI. Senat nun. Die Erwerber müssten den Kredit nach einem wirksamem Widerruf sofort vollständig zurückzahlen einschließlich marktüblicher Verzinsung. Selbst wenn sie den Kredit gar nicht selbst erhalten haben, sondern dieser (meist aufgrund unwirksamer Verträge und Anweisungen) direkt an die Veräußerer oder "Treuhand" ausgezahlt wurde. Der Kaufvertrag über das Objekt bleibt außen vor. Damit hat der XI. BGH-Zivilsenat das Widerrufsrecht vollständig entwertet.

Die Entscheidungen des EuGH zu den Rechtsfolgen des Haustür-Widerrufs sind dagegen zumindest noch offen und eine genaue Analyse der Stellungnahme des Generalanwalts zeigt eher positive Tendenzen für die Erwerber von "Schrottimmobilen", wenn Kredite heute widerrufen werden, die in einer "Haustürsituation" verhandelt wurden und keine oder keine ordnungsgemäße Belehrung über das Widerrufsrecht erfolgte.

Über den "Haustürwiderruf" wird letztlich auch nicht nur beim EuGH entschieden, sondern auch innerhalb des nationalen Rechts. Dem XI. BGH-Zivilsenat wird zusehends von anderen BGH-Zivilsenaten in zahlreichen Einzelfragen widersprochen, immer mehr Oberlandesgerichte entscheiden anders als der XI. BGH-Zivilsenat und auch die Landgerichte erkennen angesichts der Flut von Klagen, dass hier ganze Bevölkerungskreise unter Mitwirkung einiger Banken möglicherweise systematisch betrogen wurden.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht zwangsläufig die Meinung von Redaktion und Verlag wieder.