

Sehr geehrte Anleger des **DUBAI DIREKT FONDS II (DDFII)**,

uns liegt eine von der Kanzlei Mattil & Kollegen in Ihrem Namen erhobene Klage gegen uns vor. Wir erlauben uns, Ihnen auf diesem Wege unsere Einschätzung dieses Verfahrens mitzuteilen.

Zunächst gehen wir davon aus, dass die Klageeinreichung nicht von Ihnen angestoßen wurde, sondern Sie durch die Kanzlei Mattil dazu gebracht wurden, diesen Schritt zu gehen; vermutlich mit der Argumentation, dass man für Sie auf dem Klageweg mehr erreichen könne, als durch Zuwarten auf die Endverteilung nach Liquidation der Gesellschaft.

Dass wir diesen Punkt deutlich anders sehen, könnte man nun als Selbstschutz bzw. opportunistische Sichtweise abtun. Es geht uns aber vielmehr darum, Ihnen die wirtschaftlichen Folgen des Klageverfahrens und insbesondere die wirtschaftliche Aussichtslosigkeit der Klagen zu erläutern.

Es ist eine Tatsache, dass Kanzleien, wie im hier vorliegenden Fall die Kanzlei Mattil & Kollegen, sich darauf spezialisiert haben, Anleger gegen ihre eigene Fondsgesellschaft zu vertreten. Ob dies tatsächlich im Zeichen des Anlegerschutzes geschieht, ist eine ganz andere Frage, über die Sie möglicherweise nach Lektüre dieses Schreibens noch einmal nachdenken sollten.

Klagen gegen die Komplementär-GmbH sind unter Umständen in den Fällen sinnvoll, in denen ein Missmanagement oder gar unlautere Arbeitsweisen vorliegen und die Komplementär-GmbH in der Lage ist, die mit der Klage begehrten Zahlungen auch zu leisten. Im Falle des **DDFII** ist die Sachlage aber eine andere.

Zum einen verfügen weder die quickfunds Gesellschaft für Internationales Investment mbH, noch die quickfunds International GmbH über ein ausreichendes Vermögen, um die mit den 68 rechtshängigen Klagen geltend gemachten Zahlungen zu bedienen. Wenn die Kanzlei Mattil & Kollegen ihre (falschen) Versprechungen wahr machte und alle Klagen Erfolg hätten, wäre für die klagenden Anleger nichts gewonnen. Nochmals: Sie klagen nicht gegen die Fondsgesellschaft mit ihrem Immobilienbestand, sondern nur gegen weitgehend vermögenslose GmbHs.

Zum anderen ist es nicht ersichtlich, dass überhaupt ein Fehlverhalten der genannten Gesellschaften vorliegt.

Ausgehend von dem im Rahmen des Vergleiches mit dem **DDF i.L.** gefassten Beschluss der Anleger als Gesellschafter des **DDFII**, dem fast alle Anleger zugestimmt haben, hat das Fondsteam im Anschluss hieran lediglich alle daraus folgenden Maßnahmen sukzessive umgesetzt. Darüber wurden im Übrigen auch stets alle Anleger informiert, so dass der jeweilige Sachstand bestens bekannt sein dürfte. Es musste allen Anlegern bereits im Jahre 2009 klar sein, dass eine Beendigung der Fondsgesellschaft zum 31.12.2009 nicht mehr in Frage kam. Daher dürfte ein sich darauf beziehender Anspruch gegen die damalige Komplementär-GmbH zum 31.12.2013 verjährt sein. Angeblich verjährungshemmende Maßnahmen wurden von der Kanzlei Mattil & Kollegen gegen die damalige Komplementärin nicht ergriffen. Die zu diesem Zweck beantragten Schlichtungsverfahren wurden gegen die aktuelle Komplementär-GmbH und damit letztlich gegen die „falsche“ Gesellschaft gerichtet, gegen die keinerlei Ansprüche bestehen.

Dass ausgerechnet die Kanzlei Mattil & Kollegen, die bekannter Weise seinerzeit auf Veranlassung von Herrn Fuchsgruber in seiner Arbeit als Leiter der quickfunds Aktionsgemeinschaft involviert wurde (die Frage, ob dies aus Datenschutzgesichtspunkten heraus überhaupt zulässig war, wurde den Landesdatenschutzbeauftragten des Saarlandes und von Bayern zur Prüfung vorgelegt), Ihnen nun erläutert, dass eine Klageeinreichung rechtlich geboten und wirtschaftlich sinnvoll ist, offenbart ein widersprüchliches Handeln und ist aus unserer Sicht **letztlich nicht in Ihrem Interesse**.

Es bestehen nach Meinung der seit Jahren involvierten uns begleitenden Fachanwälte erhebliche Zweifel daran, dass die eingereichten Klagen zu einem Obsiegen in der Sache führen können.

Wir, das Fondsteam, sehen diese Klagen daher grundsätzlich eher als lästig an, ohne dass wir uns tatsächlich Sorgen hinsichtlich deren Erfolgsaussichten machen. Denn selbst wenn die angeblichen Ansprüche nicht längst verjährt sein sollten, wäre inhaltlich immer noch keine Basis gegeben, die zu einem Obsiegen auf Ihrer Seite vor Gericht führen wird.

Wir könnten also im Grunde die Sache sich selbst überlassen und in Ruhe abwarten, was am Ende der Verfahren beschieden werden wird. Allerdings fühlen wir uns verantwortlich und berufen, Ihnen zu erläutern, dass unabhängig vom Ausgang der Klage für SIE als **DDFII**-Anleger als Partei definitiv kein wirtschaftlicher Vorteil verbleiben wird. Entweder die Klagen gehen verloren, weil die Anspruchsvoraussetzungen fehlen, oder alle Klagen obsiegen und alle Kläger erhalten wertlose Titel, weil keine hinreichende Vollstreckungsmasse besteht.

Die Kanzlei Mattil & Kollegen allerdings wird ihr Honorar für diese Klage **UNABHÄNGIG** vom Ausgang der Verfahren erhalten – entweder von Ihnen oder ersatzweise evtl. von Ihrer Rechtsschutzversicherung. Mit anderen Worten Sie helfen mit, dass die Kanzlei Mattil & Kollegen durch die Einreichung mehrerer Duzend nahezu gleichlautender Klagen (in den Klageschriften wurden quasi nur die Personendaten geändert) sicher gut verdienen wird.

Die Rechtsbeistände des Fonds haben diesen Vorgang in unserem Auftrag zum Anlass genommen, um eine Überprüfung gegen die Praxis der einzelfallbezogenen Mandatswerbung durch die Rechtsanwaltskammer München zu bitten.

Man kann also auf die Idee kommen, der Kanzlei Mattil & Kollegen ginge es mehr um die eigene Einnahmenseite als um das Interesse der jeweiligen Kläger.

Denn das Ärgerliche ist, dass die Komplementär-GmbH nun die Verteidigungskosten aus den laufenden Einnahmen aufbringen muss. Beim angerufenen Landgericht Köln besteht wie bei allen Landgerichten Anwaltszwang, so dass zwingend Anwaltskosten anfallen.

Sehen Sie einfach mal in Ihre eigene Kopie der Klageeinreichung und Sie werden feststellen, dass alle Organe des DDFII verklagt werden sollen; also z.B. auch Ihr Treuhänder. Sollten aufgrund der Klagen sowohl Treuhänder als auch Komplementär-GmbH Insolvenz anmelden müssen, führt dies vermutlich zu weiteren Kosten für den Fonds. Darüber hinaus ist nicht absehbar, wie und ob ein Insolvenzverwalter in der Lage sein wird, die Verwertung der Immobilien voranzutreiben und in Dubai vor Ort umzusetzen. Eine solche Insolvenz der Organe des Fonds dürfte daher dem Interesse der Anleger diametral gegenüberstehen. **Diesen Zielkonflikt können Sie nur durch Rücknahme ihrer Klage auflösen.**

Sie schaden also der Anlegergemeinschaft und damit sich selbst mit dieser Klageeinreichung und helfen zumindest indirekt mit, dass sich die Gebührenkasse der Kanzlei Mattil & Kollegen füllt.

Lesen Sie dazu gerne auch die beigefügte jüngste Publikation, die diese leider weit verbreitete Praxis der sogenannten „Anlegerschutzkanzleien“ recht treffend und deutlich kritisiert.

Uns ist es wichtig, dass Sie, wie eingangs erwähnt, ein vollständiges Gesamtbild der Situation erhalten, um dann ggfls. eine Entscheidung zu treffen.

Es haben bereits einige Ihrer Mitanleger ihre Klagen wieder zurückgezogen bzw. haben angekündigt, dies zu tun. Wir finden dies einen vernünftigen und richtigen Schritt und legen Ihnen hiermit höflich nahe, sich hier anzuschließen und der Kanzlei Mattil & Kollegen das Klagemandat zu entziehen.

Für Fragen dazu empfehlen wir Ihnen, sich jederzeit an uns zu wenden.

Es wäre schön, wenn Sie sich unserer Meinung anschließen können, dass die Klage nur eher theoretische Erfolgsaussichten hat, Ihnen keinesfalls wirtschaftlich helfen kann und lediglich das Gebühreninteresse der ausführenden Rechtsanwaltskanzlei bedient.

In dem Sinne verbleiben wir mit den besten Grüßen

Ihr quickfunds - Team

quickfunds International GmbH
Bonner Strasse 323, 50968 Köln
Tel. 0221 - 8011010, Fax. 0221 - 80110125

Geschäftsführer: Sven M. Reinicke, Thomas Winkmann
Handelsregister: Amtsgericht Köln, HRB 72063

Sämtliche Daten und Informationen wurden von der Redaktion sorgfältig überprüft und für richtig befunden, eine Haftung für die Richtigkeit von veröffentlichten Daten und Informationen wird ausgeschlossen.

Diese Mail wurde automatisch versandt. Bitte antworten Sie nicht an diese Adresse.

Um den Newsletter abzubestellen, [klicken Sie bitte hier](#).



Ceterum censeo ...

Achtung Schmeißfliegen – die Zweite

Das Treiben der selbst ernannten Anlegerschutzanwälte hat allmählich eine Eigendynamik entwickelt, die beängstigende Ausmaße annimmt. Ein Kommentar von Michael Rathmann

Vor knapp zwei Jahren hatte ich das Thema Anlegerschutzanwälte schon einmal in einer Glosse abgehandelt (HANSA 09/2011). In der Zeit danach haben mich mehrere Emissionshäuser gefragt, ob sie den Artikel zu Informationszwecken für ihre Anleger benutzen dürfen und ich habe gern zugestimmt. Als Erfolg gab es viele dankbare und aufgeklärte Anleger, die heute die ihnen zugehenden Schreiben der »Anlegerschutz« von vornherein in den Papierkorb werfen.

In den letzten Wochen und Monaten aber ist auffällig: Die Zahl der selbst ernannten Anlegerschutz und heilsbringenden Anwälte hat zugenommen. Immer häufiger klingelt mein Telefon und Anleger fragen mich, ob ich schon das Anschreiben von dieser oder jener Kanzlei kenne oder ob mir irgendwelche ominösen Schutzvereinigungen oder -bünde bekannt seien. Die obligatorischen Pappenheimer kennt man natürlich, aber ständig erscheinen neue Lichtgestalten auf der Bühne des Anlegerschutzes, die nicht selten mit identischen oder zumindest ähnlichen Argumenten behaupten, ausschließlich das »Wohl« der Anleger im Blick zu haben.

Die Beschaffung des Adressmaterials für solche Schreiben ist durch die neuere Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes sehr vereinfacht worden: Treuhandgesellschaften müssen die Daten ihrer Gesellschafter auf berechnete Anfrage herausgeben. So sparen die Anlegerschutz bei der Recherche viel Zeit und Geld.

Bei genauerer Begutachtung der Werbeschreiben fällt zunächst eines ganz besonders auf: Die Texte weisen zum Teil erhebliche grammatikalische und orthografische Schwächen auf, die Interpunktion mutiert mitunter zum Glücksspiel. Dies lässt auf die mangelhafte Beherrschung der Grundlagen der deutschen Sprache durch ihre Verfasser schließen. Der Stil eines Schreibens ist – unter Berücksichtigung dieser Grundlagen – normalerweise die Visitenkarte seines Verfassers.

Wenn es allerdings schon an diesen essenziellen Fähigkeiten fehlt, hat ein solches Schreiben wenig Chancen, vom Leser wirklich ernst genommen zu werden. Mir zumindest stellt sich die Frage, wie jemand, der die elementaren Grundkenntnisse unserer Sprache nicht beherrscht, glaubhaft machen will, er sei erfolgreich im Kapitalanlagerecht tätig.

Auffällig ist auch, dass der Aufbau der Schreiben sehr ähnlich ist. Das verwundert nicht, denn irgendeiner aus der Riege dieser Anlegerschutz hatte im Jahr 2008 oder 2009 erstmalig die Idee, diese Art von Beratung als Geldquelle für sich zu nutzen und verfasste einen »Erstlings«-Brief. Offenbar mutierte dieser Brief

dann quasi zur »Raubkopie« für die ganze Branche und wird seitdem, ergänzt durch die selbst kreierten oben genannten Fehler, immer weiter verwendet. Es ist ja auch wesentlich einfacher, auf Vorlagen zurückzugreifen, als selber zu denken und sich – mit der gebotenen Sorgfalt – mit der Materie zu befassen. Anders ist

kaum zu erklären, weshalb die Kernpunkte der Schreiben sachliche Falschaussagen und Fehlinformationen enthalten.

Quasi obligatorisch wird einleitend erklärt, dass man die Interessen eines Kapitalanlegers vertrete, der sich an der im Betreff näher bezeichneten Fondsgesellschaft beteiligt habe. Dieser Anleger habe darum gebeten, zur weiteren Sachverhaltsaufklärung und zum Informationsaustausch mit anderen Gesellschaftern des Fonds in Kontakt treten zu können. Daran schließt sich eine Sachverhaltsdarlegung an, deren Aussagen unbedarfte Anleger sehr verunsichern können. Eine Platitüde reiht sich an die nächste und in Summe stiften sie

schlicht Verwirrung.

»Aussagen, die unbedarfte Anleger sehr verunsichern können«

Fake investor protection

Protection of investors has grown and triggered the interest of dubious investor protection agencies and lobby groups. Investment consultant and shipping expert Michael Rathmann reports on latest tricks to make investors insecure and therefore spend money on false friends. Fake lobby groups send letters in badly written German, claiming they were experienced players in capital investment laws willing to investigate on behalf of an investor and in search for others with more or less bad experience. These stereotyped claims are often followed by confusing and contradictory examples to insinuate certain crucial information about risks had not been provided to the investor. Further, such letters often claim investment should rather contribute to old-age insurance and provisions were granted to intermediaries in secrecy. Proof, however, is rarely given but the psychological effect is evident. Investors will experience a kind of »exactly as assumed« effect which increases their readiness to spend money on these aggressive lawyers. Law firms active in this kind of fake investor protection collect address data with false claims and much energy but fail to present any success at court. Other lawyers counter and specialise in services for wrongly accused investment experts.

*For further information please contact the author
Michael Rathmann: mira@mira-anlagen.de*

Drei Argumente werden dabei vorrangig herausgestellt. Das Hauptargument ist der unterlassene Hinweis auf die Risiken, die mit einer solchen Beteiligung verbunden sind. Das zweite Thema berührt die Altersvorsorge, zu der die Beteiligung positiv beitragen sollte, und drittens geht es um die verschwiegenen Provisionen, die Vermittler für die Vermittlung der Beteiligung erhalten haben.

Die Darstellung dieser drei Punkte spricht den Anleger natürlich an, weil er nach dem Lesen dieses »Genau-Gefühl« hat, das ihn veranlassen könnte, auf das Schreiben zu reagieren. Psychologisch gesehen ist das ein sehr guter Schachzug, denn nichts ist leichter als das Vergessen, insbesondere, wenn es im Zusammenhang mit späteren unangenehmen Folgen steht. Es mag sein, dass im historischen Beratungsgespräch das eine oder andere Argument, auch hinsichtlich der Risiken der Anlage, nicht in epischer Breite besprochen wurde, aber eine gewisse Pflicht der Mitwirkung bei der Auswahl einer Anlage hat auch der Anleger selbst. Selbst wenn es mühsam ist, so ist die Lektüre der Vertragsdetails jedem zuzumuten, egal wie umfangreich sie ist. Dazu gehört auch das Lesen der Ausführungen über die Chancen und Risiken im Prospekt, den der Anleger einige Zeit vor der Unterzeichnung des Angebotes ausgehändigt bekommen hat.

In den Prospekten aus den 1990er Jahren waren die Hinweise auf das Risiko einer unternehmerischen Beteiligung und das Wiederaufleben der Haftung nach § 172 Abs. 4 HGB schon deutlich erläutert. In den Prospekten, die in den Jahren 2001 bis heute zum Einsatz kommen, ist diesem Thema immer mehr Platz eingeräumt worden und die Risiken solcher Beteiligungen sind auf vielen Seiten ausführlich dargestellt. Soweit es renommierte Berater betrifft, kann ich mir nicht vorstellen, dass ein Hinweis auf dieses Thema nicht erfolgt, weil dies sozusagen zum kleinen Einmaleins der Vermittlung gehört. Das gilt gleichermaßen für das Argument der zusätzlichen Altersvorsorge. Kein Vermittler, der sein Handwerk versteht, wird eine unternehmerische Beteiligung für die Altersvorsorge empfehlen, weil die darin liegenden Risiken viel zu groß sind.

*»Behaupten kann
man viel, denn Papier ist
bekanntlich geduldig«*

Das Thema der Offenlegung der Provisionen ist in der Vergangenheit immer ein Problem der Banken gewesen, nicht der freien Vermittler. Insofern sehe ich hier keine Ansatzpunkte für eine erfolgversprechende Argumentation der Anlegerschutztruppen.

Richtig abenteuerlich wird es dann in den Schreiben, wenn sehr komplexe Sachverhalte zur Sprache kommen, die der

Verfasser offenbar selbst nicht richtig verstanden hat. Da wird die »Loan-to-Value«-Klausel in direkten Zusammenhang mit der 105-prozentigen Wertsicherungsklausel gebracht, obwohl die beiden ungefähr soviel miteinander zu tun haben wie Kühe mit dem Eierlegen. Es klingt aber gut und kompetent. Auch der Hinweis auf viele Verfahren, die geführt wurden oder werden, vermittelt den Eindruck großer Kompetenz. Eingenantig finde ich nur, dass im Internet zu keiner der Kanzleien, die den Trend »Geld verdienen via Anlegerschutz« mitmachen, ein Hinweis auf erstrittene Urteile zu finden ist, dabei wären diese doch die besten Indikatoren für Kompetenz. Doch behaupten kann man viel, denn Papier ist bekanntlich geduldig.

In den Schreiben findet man auch die beinahe schon obligatorische Frage nach »Anwalts Liebling«. Liegt eine Rechtsschutzversicherung vor, können sich die vermeintlichen Anlegerschützer sogar richtig zu ihrem persönlichen Vorteil austoben, zur Not wird die Deckungszusage der Versicherung gleich noch mit erstritten. Denn zwei Dinge liegen ihnen besonders am Herzen: das Geld der Anleger und der Weg, daran zu kommen.

Aber keine Bewegung ohne Gegenbewegung. Für die Vermittler, die wegen des aggressiven Vorgehens der »Anlegerschützer« und der anbieter- und vertriebsunfreundlichen Rechtsprechung besorgt sind, gibt es jetzt professionelle Hilfe von langjährig tätigen Anwälten, die an sehr vielen streitigen Verfahren mitgewirkt haben. Das ist doch eine wunderbar nutzlos ausgeglichene Gerechtigkeit – und allen Anwälten, die es nötig haben, ist damit geholfen.

Autor:

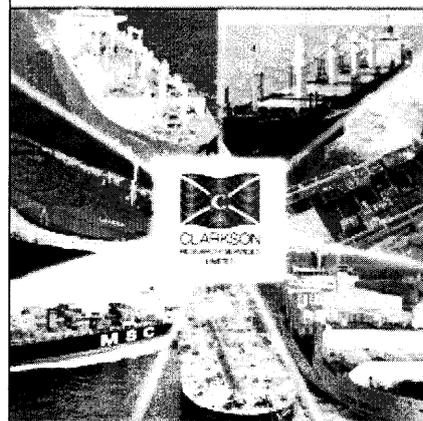
Michael Rathmann ist Schifffahrtsexperte und Anlageberater, www.mira-anlagen.de

• Better Data for Better Decisions •



CLARKSON
RESEARCH SERVICES
LIMITED

Head Office
Clarkson Research Services Limited
St Magnus House
3 Lower Thames Street
London
EC3R 6HE
Tel: +44 (0) 20 7334 3134
Fax: +44 (0) 20 7522 0330
Email: sales@crsl.com
www.crsl.com



CLARKSON
RESEARCH SERVICES
LIMITED

UK Representative Office
Clarkson Research Services Limited
15 The Homend
Ledbury
Herefordshire
HR8 1BN
Tel: +44 (0) 1531 634561
Fax: +44 (0) 1531 634239
Email: sales@crsl.com
www.crsl.com

• Better Data for Better Decisions •

Geschlossene Fonds

HILFE MIT HAKEN

Etliche Anwälte haben die Probleme der Beteiligungsbranche als lukratives Geschäftsfeld entdeckt. Warum Anleger aber nicht jedem Schreiben trauen sollten



Begrüßung: „Der liebe Gott weiß, dass ich kein Engel bin, so'n kleiner Teufel steckt doch in jedem drin“ – wie im Karnevalshit der Kölner Kultband Höhner verfolgen manch sogenannte Anlegerschutzanwälte vor allem ihre Eigeninteressen

Zahlreiche Skandale bei Geschlossenen Immobilienfonds, katastrophale Pleiten bei Schiffen, politische Verunsicherung bei erneuerbaren Energien und zweifelhafte Anbieter von dubiosen Investments – das sind die Schlagzeilen, mit denen die Beteiligungsbranche derzeit meist von sich reden macht. Und ein Ende ist nicht abzusehen. So wurden kürzlich Platzierungszahlen für das Jahr 2012 von Feri Euro Rating Services veröffentlicht. Bei rund der Hälfte der 15 Anbieter mit den meisten eingesammelten Anlegergeldern ist von einer Beteiligung eigentlich dringend abzuraten. Zwar versucht der Gesetzgeber, das Problem mit deutlich verschärften Vorschriften ab Mitte Juli 2013 besser in den Griff zu bekommen, aber einige Schwachstellen und die generelle Verunsicherung der Anleger bleiben. Weitere Skandale wie aktuell bei den mutmaßlichen Schneeballgeschäften der S&K-Gruppe sind leider jederzeit möglich.

Auf Mandantenfang. Diese schwierige Branchensituation bietet aber auch den idealen Nährboden für mehr oder weniger seriöse Interessengemeinschaften, die nun wie Pilze aus dem Boden schießen und ungefragt Betroffene anschreiben, um sie für Mitgliedschaften zu werben. Ein gefundenes Fressen auch für Anwälte, die teils eng mit solch vermeintlichen Anlegerschützern zusammenarbeiten oder sich gleich selbst an die Fondszeichner wenden und diese vertreten wollen. „Da sind einige Kanzleien mit äußerst fragwürdigen Methoden und vorrangig im Eigeninteresse auf Mandantenfang“, schimpfen diverse Branchenvertreter, die aber lieber ungenannt bleiben wollen.

Bis vor Kurzem waren Anwälte auf die öffentlich zugänglichen Handelsregister angewiesen, um an die Adressen potenzieller Mandanten zu gelangen. Seit der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden hat, dass auch Treuhänder die Daten sämtlicher Mitgesellschafter herausrücken müssen, gibt es aber für viele darauf spezialisierte Kanzleien kein Halten mehr. Denn viele Anleger zeichnen Geschlossene Fonds nicht als direkte Kommanditisten, sondern über ein Treuhandmodell. Sobald der Kontakt zu einem Beteiligten hergestellt ist, lassen sich auch die Namen,

Adressen und Beteiligungshöhen aller anderen Anleger des Fonds ermitteln. Per Serienbrief werden diese dann angeschrieben und ihnen eine Interessenvertretung angeboten (s. Ausrisse). Natürlich meist unter Hervorhebung der besonderen Expertise der Kanzlei, des dringenden Handlungsbedarfs beim Fonds und der grundsätzlich guten Erfolgchancen für einen außergerichtlichen Vergleich beziehungsweise Schadensersatzklagen.

Mitgegangen, mitgehangen. Aber ist dem wirklich so? Grundsätzlich werden die Zeichner Geschlossener Fonds Mitunternehmer, das Wohl und Wehe des Anlageguts macht sich also immer auch direkt in ihrem Geldbeutel bemerkbar. Dieses Risikos müssen sie sich von Anfang an bewusst sein. Sicher, zahlreiche Fonds befinden sich derzeit tatsächlich in Schieflage. Besonders Schiffsbeteiligungen sind vielfach unter Wasser. Von „bisher über 180 Insolvenzen und mehr als 400 Notverkäufen und Verschrottungen, verbunden mit schweren Kapitalverlusten für die Anleger“ weiß etwa der Schifffahrtsexperte Jürgen Dobert zu berichten. Auch so manch Geschlossener Immobilienfonds kann schon länger nicht mehr die versprochenen Ausschüttungen leisten. Das betrifft keinesfalls nur erkennbar unseriöse Angebote, auch etliche Beteiligungen renommierter Emissionshäuser bleiben von Rückschlägen nicht verschont. Verständlich, wenn sich die so gebeutelten Investoren informieren wollen, ob bei den Fonds alles mit rechten Dingen zugeht.

Die Ansatzpunkte sind dabei stets dieselben: Prospekthaftungsansprüche gegen die Fondsinitiatoren oder Beratungshaftung der vertreibenden Banken und Vermittler. So weit, so nachvollziehbar. Da werden sicherlich teils Fehler gemacht, vielleicht sogar Anleger bewusst über den Tisch gezogen. Dagegen können und sollten betroffene Fondszeichner auch vorgehen. Aber das gilt eben keinesfalls generell, es lassen sich nicht alle Fondsprospekte und sämtliche Vertriebe über einen Kamm scheren.

Zweischneidige Schreiben. Genau dies wird aber mit den Serienanschreiben in der Regel praktiziert. ►

Brutale Ansprache: Einige Kanzleien fallen gleich mit der Tür ins Haus und bauen Druck auf

Sehr geehrte Frau [REDACTED]

Ihre Anschrift ist im Handelsregister öffentlich zugänglich. In diesen Fällen gilt keine Datensperre.

Die Kanzlei der Rechtsanwälte [REDACTED] vertreibt zahlreiche Schiffsfonds-Anleger. Sie können uns auf unserer Website [REDACTED] näher kennenlernen.

Wir führen für die Anleger des [REDACTED] KG eine nichtöffentliche Informationsveranstaltung durch, und zwar am [REDACTED] in Bremen um 17.00 Uhr.

Ihre telefonische Anmeldung erbitten wir bei [REDACTED] unter [REDACTED]

Einfach mal klagen: Auch „einigermaßen normal“ laufende Fonds werden mit ins Visier genommen, um neben der Rückzahlung auch entgangenen Zinsgewinn zu erstreiten

Wirtschaftlicher Vorteil bei Schadensersatzansprüchen

Vorliegend dürfte es für fast jeden Anleger wirtschaftlich sinnvoll sein Schadensersatzansprüche geltend zu machen, auch wenn der konkrete Fonds vermeintlich „einigermaßen normal“ gelaufen ist. Im Wesentlichen beruht dies darauf, dass der Anleger im Rahmen des Schadensersatzes die ursprüngliche Zeichnungssumme zurückverlangen kann zzgl. gezahltem Agio, zzgl. gezahlter

KAPITALANLAGE

- Sog. Schrottimmo
- Immobilienfonds
- Medienfonds
- Fondsanforderungen
- Aktien / Wertpapiere
- Zertifikate
- Grauer Kapitalmarkt

§ URTEILE

§ Nicht alles ist rechtens

§ Grundsätzlich erlaubt. Anwaltliche Rundschreiben auch an Nichtmandanten sind zu Informationszwecken grundsätzlich zulässig. Unzulässig werden sie erst, wenn der umworbene Anleger im konkreten Einzelfall der Beratung bedarf und der werbende Anwalt dies wusste und gezielt ausgenutzt hat (BGH, Az. I ZR 337/98).

§ Unzulässige Anwaltswerbung. Wird Anlegern in einem unaufgeforderten Rundschreiben mitgeteilt, ihnen sei bereits ein konkreter Schaden entstanden, ihr Risiko erhöhe sich laufend und es bestehe deshalb dringender Handlungsbedarf, so ist das unzulässig, weil es Anleger „in Angst und Schrecken“ versetzen kann (OLG Hamburg, Az. 5 U 126/04).

§ Gerade noch möglich. Weist der Anwalt in seinem Schreiben auf die drohende Verjährung hin und gibt gleichzeitig seine Gebühren bekannt, ist dies im Grenzbereich. Jedenfalls geht das gerade noch so, wenn der Fonds nicht notleidend ist und noch mehrere Monate bis zur angekündigten Verjährung verbleiben (KG Berlin, Az. 5 W 198/10).

§ Grenze überschritten. Ist dem Anwalt jedoch bekannt, dass sich Anleger Ansprüchen des Insolvenzverwalters eines Fonds ausgesetzt sehen, ist ein aktueller Bedarf anwaltlicher Beratung ersichtlich und somit das Werben um die Mandanten unzulässig (OLG München, Az. 6 U 813/11).

§ Offenzulegende Beziehungen. Es ist unzulässig, wenn geschädigte Anleger durch namentlich adressierte Schreiben von einer Verbraucherschutzorganisation zur Anforderung anwaltlicher Informationen veranlasst werden, ohne dass die enge Zusammenarbeit der Vereinigung und der Anwaltskanzlei offengelegt wird (OLG Köln, Az. 6 U 129/11).

§ Einstweilige Verfügung. Es wird untersagt, in den an potenzielle Mandanten verschickten Rundschreiben „tendenziöse Wertungen“ als „Stimmungsmache“ gegen den Fonds zu verwenden (LG Berlin, Az. 52 O 255/12).

§ Verbotener persönlicher Kontakt. Unaufgeforderte Anrufe von Vereinsmitgliedern oder gar Hausbesuche bauen eine unzulässige Drucksituation auf (LG Detmold, Az. 8 O 20/12).

Anleger werden nach dem Gießkannenprinzip mit echten oder auch vermeintlichen Hiobsbotschaften überzogen und mehr oder weniger unverhohlen zur Mandatserteilung aufgefordert. Da jedoch Anwälten die Werbung um den einzelnen Auftrag gesetzlich verboten ist, werden oft Interessenverbände oder Informationsveranstaltungen vorgeschaltet. Dort kann der betroffene Anleger dann praktischerweise die referierenden Juristen von sich aus mit der Interessenvertretung beauftragen (s. Urteile links).

Höchst fragwürdig erscheint dabei, mit welchen Mitteln teilweise Druck aufgebaut wird. Häufig suggerieren die Schreiben ohne Angabe von Gründen, um den jeweiligen Fonds stünde es noch viel schlechter als bisher bekannt. „Oder es wird umgekehrt mit keinem Wort auf die wirtschaftliche Lage des Fonds eingegangen“, beobachtet ein erfahrener Konzeptionär von Geschlossenen Beteiligungen. „So geraten auch Anleger erfolgreicher Fonds ins Visier der Mandatsjäger.“ Besonders perfide, wenn sogar in Aussicht gestellt wird, mit Schadensersatzansprüchen sei ein wirtschaftlich besseres Ergebnis zu erzielen als mit dem prospektgemäßen Verlauf der Beteiligung.

Schlampige Vorbereitung. Die eigentlich erforderliche Einzelfallprüfung bleibt auf der Strecke. Holzschnittartig wird allenfalls rudimentär beim Anleger abgefragt, welcher konkrete Sachverhalt für Ansprüche in Betracht kommt – und natürlich stets, ob eine Rechtsschutzversicherung besteht. Denn dann kann der Anwalt aus dem Vollen schöpfen. Oder gegebenenfalls auch gleich noch den Versicherer auf eine Deckungszusage verklagen. Die Tücken des Serienbriefs bringen dabei auch so manch verätherisches Detail zu Tage: Da wird schon mal ein falscher Fonds genannt, die angegebenen Werte stimmen nicht, oder die Formulierungen der Textbausteine betreffen erkennbar eine ganz andere Anlageklasse. Anleger sollten spätestens dann gewarnt sein, ob sie den Verfassern solcher Schriftsätze ernsthaft vertrauen wollen.

Ist aber der Anlegerauftrag erst einmal ergattert, legen einige Kanzleien so richtig los. „Überfallartig erreichen uns dann standardisierte und unsubstantiierte Schreiben

Gesetzliches Verbot: Anwälte dürfen nicht um die Mandatserteilung im Einzelfall werben

Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO)

§ 43b Werbung

Werbung ist dem Rechtsanwalt nur erlaubt, soweit sie über die berufliche Tätigkeit in Form und Inhalt sachlich unterrichtet und nicht auf die Erteilung eines Auftrags im Einzelfall gerichtet ist.

Berufsordnung für Rechtsanwälte (BORA)

§ 6 Werbung

- (1) Der Rechtsanwalt darf über seine Dienstleistung und seine Person informieren, soweit die Angaben sachlich unterrichten und berufsbezogen sind.
- (2) Die Angabe von Erfolgs- und Umsatzzahlen ist unzulässig. Hinweise auf Mandate und Mandanten sind nur zulässig, soweit der Mandant ausdrücklich eingewilligt hat.
- (3) Der Rechtsanwalt darf nicht daran mitwirken, dass Dritte für ihn Werbung betreiben, die ihm selbst verboten ist.

Scheinheilige Hilfe: Unter dem Deckmantel der Unterstützung anderer Anleger wird das eigentliche Ziel verfolgt, den Adressaten als neuen Mandanten zu gewinnen

Wenn Sie uns nur diese Fragen kurz mit Ja oder Nein beantworten könnten, würden Sie damit Ihre von uns vertretenen Mitgeschäfter unterstützen.

Wir bedanken uns ganz herzlich für Ihre Mithilfe und verbleiben mit freundlichem Gruß

Frage	Ja	Nein	entfällt
Frage 1: (nur bei Erwerb über Hausbank: Aufklärung über Kick-Back-Provision)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Frage 2: (nur bei Erwerb über freien Vermittler: Aufklärung, dass Vertriebskosten > 15 %)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Frage 3: (Aufklärung über langfristige Bindung)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Frage 4 (evtl.): Besteht Interesse an einer kostenlosen Vorprüfung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

mit Klageandrohung, die dann bei Ablehnung eines Vergleichs auch in völlig aussichtslosen Fällen vermutlich durchgezogen wird“, sagt Renate Liebig, Geschäftsführerin der Kapitalanlagevermittlung Transconti. Geschäftsführer Andreas Gollan vom Fondshaus Dr. Peters beobachtet sogar: „Der Sachverhalt wird manchmal erst im Nachhinein an die jeweils neueste BGH-Rechtsprechung angepasst.“ Es sind auch schon Fälle bekannt, wo systematisch Gebühren hochgetrieben, Anleger nicht über Kostenrisiken aufgeklärt oder im Extremfall sogar Pleitegesellschaften verklagt werden, obwohl mangels Masse dort gar nichts zu holen ist.

Kein Wunder, dass sich inzwischen viele Kanzleien auf den Anlegerschutz rund um Geschlossene Fonds spezialisiert haben. Das Geschäftsmodell ist lukrativ. Denn eines ist klar: Der Anwalt kassiert immer. Egal, wie etwaige Vergleichsverhandlungen oder Rechtsstreite auch ausgehen mögen. So werden Anleger teils gezielt verunsichert und in unnötige Konfrontationen gedrängt. Und das gleich von verschiedenen Kanzleien aus der ganzen Bundesrepublik zu denselben Fonds. Daher besteht inzwischen vermehrt die Gefahr, dass gutgläubige Fondszeichner dem gefährdeten Investment auch noch neues Geld für einen falschen Anwalt hinterherwerfen.

Gesundes Misstrauen. Doch wie soll der Anleger erkennen, ob er es mit einer seriösen Kanzlei oder möglichen Abzockern zu tun hat? FOCUS-MONEY liegen aus Leserkreisen sowie von verschiedenen Emissionshäusern und Konzeptionären mittlerweile zahlreiche Erstschriften von Rechtsanwaltskanzleien und Interessengemeinschaften an Privatanleger vor. Daraus lassen sich bestimmte Muster erkennen, bei denen betroffene Fondszeichner hellhörig werden und vor einer Mandatserteilung besser noch weitere Informationen von dritter Seite einholen sollten (s. Ausrisse und rechte Spalte). Insofern gilt: Augen auf – nicht nur bereits bei der Fondsauswahl, sondern auch später bei der Wahrung seiner Rechte. ■

WERNER MÜLLER

Dramatisierung: Den unaufgefordert angeschriebenen Investoren wird neben der angeblich besonderen Expertise der Kanzlei auch eine deutlich dramatischere Schiefelage des jeweiligen Fonds suggeriert

... bzw. ... Interessengemeinschaften (z.B. auf Gesellschafterversammlungen). Zudem ist es unserer Kanzlei in den letzten Jahren gelungen, bei geschlossenen Fonds Tausende von außergerichtlichen Vergleichen abzuwickeln und eine Vielzahl von Urteilen gegen Banken und Vertriebe zu erstreiten, wonach diese zur kompletten Rückabwicklung verurteilt wurden.

Aktuelle Situation des Fonds

Aus den Schreiben der Geschäftsführung ... ussten die Gesellschafter von der negativen wirtschaftlichen Entwicklung erfahren. Über das tatsächliche Ausmaß der Krise sind sich viele Anleger jedoch nicht im Klaren. Viele Gesellschafter sind nicht überzeugt von einer positiven Entwicklung, zumal keine konkreten Informationen zur Werthaltigkeit der Beteiligung erfolgen ...

VORSICHT

Wann Anleger aufpassen sollten

Unaufgeforderte Post. Es beginnt bereits damit, wenn die Anschreiben ungefragt ins Haus flattern. Da ist meist per se Vorsicht geboten. Anleger sollten sich besser selbst über ihr Investment auf dem Laufenden halten und bei Bedarf einen Spezialisten ihrer Wahl beauftragen.

Vorgeschobene Interessenvereine. Solche Gemeinschaften arbeiten häufig nur mit einer Kanzlei zusammen und werden oft von dieser zur Mandantenakquise genutzt. Teilweise bekleiden die Anwälte sogar auch Funktionen im Verein selbst. Vor einer Mitgliedschaft genau informieren.

Rosige Prozessaussichten. Vor Gericht kann niemand den Ausgang des Verfahrens verbindlich vorhersagen. Daher den Anwalt ausführlich über die Wahrscheinlichkeit eines positiven Urteils befragen. Dazu zählt auch die intensive Aufklärung über das eigene Kostenrisiko.

Schreiben von der Stange. Mit allgemeinen Aussagen zu möglichen Ansprüchen ist dem Anleger nicht gedient. Es geht um seinen konkreten Einzelfall. Eine Erstberatung nur per Fragebogen erscheint zweifelhaft. Auch ist auf die korrekte Fondsbezeichnung zu achten. Scheitert es schon daran, lässt das für die Arbeitsweise des Anwalts nichts Gutes hoffen.

Pauschalangaben zur wirtschaftlichen Situation. Für eine fundierte Entscheidung braucht der Anleger konkrete Aussagen zur aktuellen Wirtschaftlichkeit seines Fonds. Nötig sind daher Angaben zu: Läuft es prospektgemäß, weshalb vielleicht nicht, und wie schlimm kann es werden?

Suggestierte Sachverhalte. Der Anleger weiß meist selbst am besten über die Umstände beim Fondskauf Bescheid. Ein nach der Rechtsprechung „optimierter“ Sachverhalt mag vielleicht verlockend sein, der Versuch kann aber später nach hinten losgehen. Daher besser bei der Wahrheit bleiben.

Unter Druck setzen. In der Regel bleibt genug Zeit, damit sich Fondszeichner in Ruhe über das weitere Vorgehen klar werden können. Knappe Fristsetzungen, künstlicher Zeitdruck, dringende Handlungsempfehlungen oder der Hinweis auf vergleichsweise günstige Kosten sollten stutzig machen.

Mit Rabatt: Die „zuständigen Verbraucheranwälte“ gewähren zweifelhafte Sonderkonditionen

Sofern Ihnen die Beteiligung von einer Bank/Sparkasse, einem Vertrieb oder einem Vermögensberater verkauft wurde, empfehlen wir Ihnen dringend folgende Vorgehensweise:

1. Zur rechtlichen Einzelfallprüfung Ihrer Schadensersatzansprüche durch die zuständigen Verbraucheranwälte verwenden Sie den rosa Fragebogen (Kosten: € 150,-). Bitte bedenken Sie, dass diese Sonderkondition für Mitglieder der Aktionsgemeinschaft in keinem Verhältnis zu Ihren Wertverlusten stehen.

Einsendetermin: möglichst bis []

2. Sofern Sie mit der Rückforderung von Ausschüttungen oder mit Nachschussforderungen konfrontiert sind, können Sie die zuständigen Verbraucheranwälte ebenfalls mit der rechtlichen Prüfung bzw. mit der Abwehr derartiger Forderungen beauftragen. Hierzu finden Sie beiliegend ein entsprechendes Formular sowie ein Infoblatt mit Kostenbeispielen. Diesen Service können Sie jederzeit nutzen.

Beispielsrechnung Anwaltsgebühren:

Forderungsbetrag bis	gesetzliche Gebühr (1,5) nach RVG #	Abzüglich Nachlaß *	= Kostenpauschale #
€ 1.000,00	€ 151,73	20 %	€ 121,38
€ 2.000,00	€ 237,41	20 %	€ 189,93
€ 5.000,00	€ 492,14	20 %	€ 393,71