



Dr. Christian Naundorf  
Rechtsanwalt

**Beruflicher Werdegang:**

Studium der Physik und Astronomie  
(TU Berlin, Universität Cambridge),  
Promotion zum Dr. rer. nat.  
(Universität Bonn), 1. theol. Examen  
(Ev. Kirche Berlin-Brandenburg)  
Geschäftsführer eines mittel-  
ständischen Heizung-Klima-  
Sanitärunternehmens.  
Studium der Rechtswissenschaften  
Referendar in Siegburg, Bonn und  
Köln.

2002–2006 Staatsanwalt und  
Zivilrichter, zuletzt Landgericht  
Berlin

Seit 2006 Rechtsanwalt bei  
RAe Schirp Schmidt-Morsbach  
Apel Neusel

**Kontakt:**

RAe Schirp Schmidt-Morsbach  
Neusel

Dorotheenstraße 3  
10117 Berlin

Tel.: 030/327617-18

Fax: 030/327617-17

E-Mail: [Naundorf@ssma.de](mailto:Naundorf@ssma.de)

[www.ssma.de](http://www.ssma.de)

# Schon wieder ein Durchbruch?

*Oder: wenn andere Anwälte schreiben, klingelt bei uns das Telefon.*

von Dr. Christian Naundorf

## Kurz und knapp

Anleger geschlossener Fonds, besonders Anleger im sozialen Wohnungsbau Berlin, bekommen immer mehr Post von Rechtsanwälten, die versuchen, sie mit zum Teil markt-schreierischen Methoden als Mandanten zu werben.

Dr. Christian Naundorf schreibt einen offenen Brief an die Anleger, in dem er einiges gerade rückt.

Sehr geehrte Damen und Herren, Fonds-anlegerinnen und -anleger,

immer wieder erreicht uns eine Flut von Anfragen wegen verschiedener anwaltlicher Werbeschreiben an Gesellschafter geschlossener Fonds, die „neue Entwicklungen“, „Durchbrüche“ und Ähnliches verkünden. Hierzu möchten wir die nachfolgende Stellungnahme abgeben und gliedern diese in einen fachlichen und in einen allgemeinen und – ganz offen – unsererseits für die Arbeit unseres Verbundes werbenden Teil.

1. In der Regel gehen die jeweiligen Verfasser, insoweit in der Tat neuerer Rechtsprechung folgend, auf zwei ganz unterschiedliche Angriffspunkte gegen die Verantwortlichen des wirtschaftlichen Debakels, welches diese Fondsbeteiligungen anrichten, ein, *ohne* jedoch zu differenzieren, gegen welchen Gegner mit welchem Argument zu gewinnen wäre. Das wäre aber bitter nötig. Denn rechtlich laufen beide Schienen ganz unterschiedlich:

**a)** Da ist einmal die Darstellung der Förder-systematik in den Fondsprospekten. Dass diese so gut wie immer falsch ist, wissen wir seit Langem und tragen es in einer Vielzahl von Prozessen immer wieder und in aller Ausführlichkeit, buchstäblich für Hunderte von Fondsgesellschaftern, vor. Schon 2006 und 2007 haben wir etliche Verfahren mit dieser Begründung angestrengt. Wer aus konkreten Verfahren unsere Schriftsätze zum Land- und Kammergericht Berlin kennt, weiß, dass sich darin ausgiebige Ausführungen hierzu finden, die insbesondere auch die jeweilige neueste

Rechtsprechungsentwicklung aufnehmen. Wer schon unser Mandant ist, braucht also nichts zu tun – und wir auch nicht mehr, als wir schon getan haben. Jedoch würde eine *jetzt* erstmals eingereichte, hierauf gestützte neue Klage mit hoher Sicherheit an der Verjährungseinrede scheitern. Man kann trefflich darüber streiten, was *genau* der Zeitpunkt war, ab dem der Anleger wissen musste, dass er wegen der (ausbleibenden) Anschlussförderung ein Problem hat bzw. bekommt – aber dass es *später* als 2006 war, werden Sie vor Gericht nicht darstellen können. Denn in der ersten Hälfte jenes Jahres hat das Bundesverwaltungsgericht sein letztinstanzliches Urteil zu dieser Frage gefällt; und diese Entscheidung ist in einem Ausmaß publiziert worden, dass im Regelfall von einer ausreichenden Problemerkennung auszugehen sein dürfte, noch 2006 zum Anwalt zu gehen. Das haben wir seinerzeit gemeinsam mit dem Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e. V. auch reichlich propagiert. Dass die Instanzgerichte lange Zeit nicht einsehen mochten, dass die Falschdarstellung der Förderung einen haftungsbegründenden Prospektfehler darstellt, und erstmals die Entscheidung des Bundesgerichtshofes vom 19. Oktober 2009 eine Wende brachte (siehe hierzu unseren Schriftsatz an das Kammergericht vom 15.12.2009), ändert hieran nach unserer Einschätzung – leider! – nichts. Wir können daher niemandem dazu raten, im Jahre 2010 erstmals eine auf die Förderungsproblematik gestützte Klage wegen einer Beteiligung am Berliner Sozialen Wohnungsbau einzureichen. Klagen, von deren Erfolg heute berichtet wird, sind mit Sicherheit schon im Vorjahr, wenn nicht noch früher, anhängig gemacht worden.

b) Anders verhält es sich mit den vielzitierten verschwiegenen Rückvergütungen an den Vertrieb („kick-back-Zahlungen“). Da deren Fließen erst in jüngerer Zeit bekannt geworden ist, wird ein hierauf gestützter Anspruch in aller Regel nicht verjährt sein bzw. in der großen Zahl der Fälle erst mit Ablauf des Jahres 2011 verjähren. Hier treten allerdings zwei andere Probleme auf, die von werbenden Kollegen leichtfertig übergangen werden. Zum Ersten unterscheidet der Bundesgerichtshof – erst seit Kurzem, dafür um so entschlossener und deutlicher – zwischen (erlaubten) Innenprovisionen und (unerlaubten) Rückvergütungen. Diese Unterscheidung mag bei den Instanzgerichten noch nicht recht angekommen sein, jedoch wird sich das erstens in den nächsten Monaten ändern, und zweitens ist auch niemandem geholfen, wenn eine stattgebende Entscheidung von der höheren Instanz kassiert und die Klage letztlich doch abgewiesen wird. Wer mit „verschwiegenen Innenprovisionen“ antritt – und auch meint, was er sagt – wird schon deswegen verlieren. Zum Anderen – und weit wichtiger – hat der Bundesgerichtshof eindeutig klargestellt, dass die von ihm entwickelte kick-back-Rechtsprechung ausschließlich Banken und nicht die sog. freien Vertriebe betrifft. Denn bei diesen – so der BGH – **muss** sich der Kunde denken können, dass diese für ihre Tätigkeit irgendwie entlohnt werden. Es kann den Anleger also nicht „überraschen“, anders als bei einer Bank, dass der Vertrieb, wenngleich über Umwege, aus seinem Anlegergeld bezahlt wird. Im Einzelfall mag dies anders sein – z. B. bei tatsächlichen oder vorgeblichen Berufsorganisationen, von denen der Anleger in dem Glauben gewiegt wird, die ihm erteilte Beratungsleistung sei schon mit dem Mitgliedsbeitrag abgegolten, oder Ähnliches. In solchen Fällen raten auch wir – bei entsprechender Beweislage **und** bei voraussichtlicher Zahlungsfähigkeit des Gegners – zu einem auf diese Argumentation gestützten Vorgehen. Was wiederum den Bankvertrieb anlangt, so haben die von uns vertretenen Gesellschafter, wenn es sie betrifft, schon vor Langem die von uns vertretenen Klagen *auch* gegen diesen – meist die Commerzbank, die sich beim „Görlich-Vertrieb“ besonders hervorgetan hat – gerichtet. Auch insoweit gibt es also keine „neuen Erkenntnisse“, die noch verwendet werden könnten. Wegen *anderer* bankvertriebener Fondsbeteiligungen sind wir Ihnen gerne – im Rahmen eines eigenständigen Mandates – behilflich zu prüfen, ob die Beweislage ausreichend ist und welche Durchsetzungschancen bei welchen Kostenrisiken bestehen. Was die „Insider-Information“ anlangt, so liegt uns diese für einzelne Fonds ebenfalls vor und ist in geeigneten Fällen längst ins Verfahren eingebracht. Ob die von einigen Kollegen behaupteten Insiderkenntnisse für alle, für mehrere oder nur für einzelne Fonds aussagekräftig

sind, können wir leider nicht beurteilen. Wir können Ihnen aber mit ziemlicher Bestimmtheit sagen, dass die Gerichte Erkenntnisse aus einem Fonds nicht auf einen anderen „übertragen“ werden, sondern auf spezifischem Vortrag und konkreten Beweismitteln just für „Ihren“ Fonds bestehen werden, allgemein gehaltene Aussagen also nicht ausreichen.

Es spricht nichts dagegen, neben uns auch Dritte mit der Prüfung weiterer Ansprüche zu beauftragen, um „ganz sicher zu gehen“. Aus den genannten Gründen meinen wir jedoch, dass dies über die von uns erbrachte Beratungs- oder Vertretungsleistung hinaus nur selten einen Zusatznutzen für Sie erbringen dürfte.

2. Gestatten Sie dazu noch ein Wort in eigener Sache. Ohne die Arbeitsleistung und den Erfindungsreichtum von Kollegen herabsetzen zu wollen, möchten wir die folgenden Fakten für sich selbst sprechen lassen:

- ▶ Die sog. kick-back-Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes geht maßgeblich auf einen Fachaufsatz zurück, den Rechtsanwalt Dr. Schirp – gemeinsam mit dem Kollegen Mosgo – schon im Jahre 2002 in der „Zeitschrift für Bank- und Kapitalmarktrecht“ veröffentlicht hat (BKR 2002, 354). Dieser Beitrag wird in einer Vielzahl von Entscheidungen zitiert zur Begründung der Auffassung, dass die Rückvergütung an den Vertrieb, bzw. etwas genauer deren Verschweigen, anstößig ist. Wir sehen durchaus mit Freude, dass der BGH nunmehr zum vierten, sechsten und zehnten Mal in dieselbe Kerbe haut, schmunzeln aber gleichzeitig etwas darüber, dass zahlreiche Kollegen nun meinen, sie hätten mit diesem Thema im Jahre 2010 den Stein der Weisen gefunden.
- ▶ Etliche Gesellschafter des Immobilienfonds Dii B 100, der letztlich Anlass zu der maßgeblichen BGH-Entscheidung gab, wonach die Darstellung der Anschlussförderung einen Prospektfehler begründe, sind von dem seinerzeitigen Kooperationspartner und nunmehrigen namensgebenden Partner unserer Kanzlei, Rechtsanwalt Tibet Neusel, vertreten worden. Die Verfahren konnten alle gewonnen werden, sofern die Anleger sich nicht zuvor mit der Gegenseite verglichen haben. In Sachen Dii B 98 gelang es Rechtsanwalt Neusel sogar von vornherein, eine recht günstige Vergleichslösung herbeizuführen, er brauchte die Sache deswegen nicht durch alle Instanzen zu treiben und brachte die Betroffenen so weit schneller (und kostengünstiger) ans Ziel, die Beteiligung ohne weitere Haftung für die Fondsschulden loszuwerden.

► Im Jahre 2006 hat der Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V. (AAA) die Gesellschafter von Görlich-Fonds umfassend über diese Thematik informiert und haben wir zahlreiche auf diese Begründung gestützte Prozesse begonnen. Wiederum freut es uns, dass andere vier Jahre später dieselbe Idee haben, doch hat uns der Gesetzgeber in den 90er Jahren mit der Verkürzung der Verjährungsfrist auf drei Jahre – übrigens ganz bewusst – erhebliche Steine in den Weg gelegt. Der Aktionsbund und der Unterzeichner sind (in dem begrenzten Ausmaß, in dem dies möglich ist) durchaus auch justizpolitisch aktiv mit dem Bestreben, dies rückgängig zu machen, was erste Früchte zu zeigen scheint. So hat der Unterzeichner an Gesprächen mit Abgeordneten, dem Justizstaatssekretär, der – heutigen – Bundesministerin der Justiz und Referatsleitern der BaFin teilgenommen und tritt der AAA mit Eingaben und Presseerklärungen an die Verantwortlichen heran, sind einige kurze Sonderverjährungen bereits abgeschafft worden und wird die Rück-Verlängerung auf zehn Jahre immerhin ernsthaft diskutiert. Natürlich ist unser Einfluss verglichen mit dem der Bankenlobby klein. Wir nehmen aber für uns in Anspruch, an der Spitze des Anlegerschutzes zu stehen und zu arbeiten und entscheidende Ideen meistens früher zu haben als andere.

Wir sind nicht allwissend, und wir sind keine Alleskönner, aber wenn wir verlieren, so gar nicht selten deswegen, weil wir der Zeit ein Stück voraus sind. Das mag ein schwacher Trost sein, wenn der eigene Fall verloren geht. Gleichwohl: an fundierter rechtlicher Arbeit und an Expertise zu geschlossenen Fonds in Berlin verstecken wir uns hinter niemandem.

Falls Sie noch über **andere Finanzanlagen** verfügen (offene Fonds, Medienfonds, Schiffsfonds, ausländische Lebensversicherungen, Lebensversicherungsfonds, ...), so können wir Ihnen nur dringend raten, dem Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V. beizutreten, wenn Sie nicht ohnehin bereits Mitglied sind. Sie sind dann gegen geringen Aufwand auf der Höhe der Zeit und erfahren von bedeutenden Entwicklungen und insbesondere Handlungsmöglichkeiten übrigens auch außergerichtlicher Art lange, *bevor* alles zu spät ist und nur noch reagiert statt agiert werden kann bzw. *bevor* Ansprüche schon verjährt sind.

Sei dem, wie es wolle. Wir meinen, dass die „Neuentdeckungen“ oder von dritter Seite vermeldeten „Durchbrüche“ keinen Handlungsbedarf auslösen – jedenfalls keinen über das hinaus, was Sie schon getan haben bzw. was wir bereits seit vielen Jahren empfehlen.

#### Anzeige:

Immobilien stehen ganz weit oben auf den Wunschzetteln der Deutschen. Sie sind wertbeständig und sicher, dienen der Altersvorsorge und bieten einen geschützten Rahmen, um mit der Familie zu leben. Immobilien vermitteln ein Gefühl, das Geld oder Aktien nicht geben können. Doch sie haben durchaus ihre Schattenseiten: Sie machen Arbeit, fordern Know-how und ihr Wert lässt sich nur schwer in Bargeld umwandeln.

Wenn Privatleute Immobilien kaufen, entsteht eine typische Situation: Laie trifft auf Profi. Als Privatmensch kauft man meist nur ein- oder zweimal im Leben ein Haus oder eine Wohnung und trifft

dabei regelmäßig auf Personen, deren Geschäft es ist, mit Immobilien zu handeln. Hier besteht ein Wissensgefälle in jeder Hinsicht. Der Makler kennt den Markt besser als sein Kunde, der Verkäufer oder Bauträger kann die technische Seite der Immobilie besser einschätzen, der Bankier versteht mehr von der Finanzierung. Auch die steuerlichen und rechtlichen Aspekte sind dem normalen Immobilienkäufer fremd.

Genau hier setzt dieser Ratgeber an. Vom Erwerb über die Nutzung bis zur Veräußerung der Immobilie wird dargestellt, was man wissen sollte, rechtlich, steuerlich und wirtschaftlich.



Erhältlich für 9,90 EUR in jeder Buchhandlung