

**'imi' 25.12.02**

**'k-mi'-Berichterstattung  
zur DVAG**

**investment intern**

'k-mi'-Schlagzeilen dieser Woche: ● **MPC**: Wer kriegt noch die Kurve? Griechenland oder der ehemalige Branchenprimus? ● **DVAG**: Gegen diese Beraterverträge sind die Kreditaufgaben für Griechenland Kinkerlitzchen ● **FHH**: Während die Schiffssparte teilweise 'kieloben' dümpelt, soll es eine neue Verpackung bei Immobilien richten? ● **AWD**: Ob eine Umbenennung auch im Fall Griechenland eine Option wäre ● **Hannover Leasing**: Winterliche Zugluft im Vorzeige-Fondsobjekt ● **'k-mi'-Special**: 'k-mi'-Kongress 'GeschlosseneFonds und Kapitalanlagen' – Regulierung und Krise – Chance für Vermittler? ● **'k-mi'-Prospekt-Checks**: ++ FHH Fondshaus Hamburg Immobilien 12 ++ IMMAC Pflegezentren 60. KG

## MPC: Die Pleite-Gefahr spitzt sich zu!

Das Eigenkapital der MPC Capital AG schmilzt, *sehr geehrte Damen und Herren*, so schnell wie das Eis in der Sonne: Zum Halbjahr 2012 verbuchte der Konzern einen Verlust von knapp 3,9 Mio. €, womit vom gezeichneten Kapital in Höhe von 29,845 Mio. € gerade noch 4,027 Mio. € an Eigenkapital verbleiben (Stand 30.06.2012). Auf dem Konzern lasten Verbindlichkeiten in Form von Finanzschulden, die sich auf über 152 Mio. € summieren. Noch schlimmer sieht es bei den Eventualverbindlichkeiten aus, die sich aus Platzierungsgarantien (463,6 Mio. €) und selbstschuldnerischen Bürgschaften (267,5 Mio. €) ergeben, in Summe über 738 Mio. €. Hinzu kommen weitere Eventualverbindlichkeiten von über 94 Mio. € für die assoziierten Unternehmen ++ MPC Münchmeyer Petersen Steamship GmbH & Co. KG ++ eFonds Solutions AG und ++ HCI Capital AG. In der Praxis schlagen diese Horrorzahlen längst den Fondsgesellern brutal ins Gesicht: *"Die Geschäftsführung der Schiffahrtsgesellschaften ist von der MPC Capital (...) informiert worden, dass die Inanspruchnahme der MPC Capital AG durch die Schiffahrtsgesellschaften (...) deren Leistungsfähigkeit übersteigen würde"*, lässt die Treuhandgesellschaft TVP Treuhand- und Verwaltungsgesellschaft für Publikumsfonds mbH fallweise an die Anleger ausrichten. Lichterloh brennt es beim 300 Mio. € schweren MPC-Schiffsfonds CPO Nordamerika-Schiffe 2, der zwischen 2008 und 2010 vergeblich versuchte, die Vollplatzierung für fünf Containerfrachter zu realisieren. Die Fondsanleger sollen mehr als 11 Mio. € für noch nicht geleistete Bauwerftkosten nachschießen, weil MPC seiner Platzierungsgarantie nicht mehr erfüllen kann. Unter Zeitdruck stehen auch die Anleger der Policenfonds MPC Leben plus VII sowie MPC Leben plus spezial VI, die bis zum 21.12.2012 zu entscheiden haben, ob sie auf 1,4 Mio. € an Forderungen gegenüber der MPC-Tochter MPC Capital Investments GmbH verzichten. Für Betroffene somit eine ganz schwierige Entscheidung, jetzt auf etwas zu verzichten, ohne zu wissen, ob MPC Capital überlebensfähig bleibt. Gegenüber 'manager magazin online' äußert sich MPC zweckoptimistisch, was die Sanierungsarbeit am Emissionshaus und die Verhandlungen mit den eigenen Finanzierungspartnern anbelangt: *"Wir sind zuversichtlich, dass wir im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2013 eine entsprechende Vereinbarung verkünden können."* **'k-mi'-Fazit**: Eigentlich war es nur eine Frage der Zeit, bis einer der ganz großen Schiffsfondsanbieter SOS funkt. Dass es nun den einstigen Branchenriesen MPC trifft, wirft auf die gesamte Branche einen tiefen Schatten. Denn mit Hilfe der Bankenvertriebskraft einst angeworfene Maschinerie führte in der Spitze zu Eigenkapitalplatzierungen von bis zu 1 Mrd. € pro Jahr. Da ging das Verkaufen vor Produktqualität. Denn die Schiffahrtskrise ist nur das eine Problem, das andere ist der vielfach heute ans Tageslicht kommende Dilettantismus, mit dem MPC seine Produktwelt künstlich aufgeblasen hat. In Kürze weitere erschreckende Infos.

## DVAG-Beratervertrag: Knebelung per Diktat des Stärkeren!

*"Ich bin Vermögensberater bei der DVAG. Seit einigen Jahren vermittele ich abseits meines Handelsvertretervertrages noch Policen von Fremdprodukten über einen Pool für meine Kunden. So kann ich diesen einerseits teils bessere Produk-*

**kapital-markt-intern** – Redaktion Verlagsgruppe **markt-intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Ök. Kirk Mangels, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

**markt-intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0173-3516

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)

02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: kmi@markt-intern.de

... für den vertraulichen Kontakt

te offerieren zur Angebotswelt der **AachenMünchner** bieten, die wir bei der DVAG exklusiv vertreiben müssen, andererseits erhalte ich beim Fremdgehen zugegebenermaßen auf diese Weise auch eine eigene höhere Provision, die ich nicht innerhalb meiner Vertriebsstruktur teilen brauche. Mir ist klar, dass ich damit eigentlich gegen meinen Vertrag bei der DVAG verstoße. Deshalb würde ich auch gerne dort möglichst schnell aussteigen, doch die Kündigungsfristen sind brutal lang gestrickt. Als ich damals den mir vorgelegten Vertrag unterschrieb, fühlte ich mich gerade wegen der langen Kündigungsfristen gut abgesichert, die in gleicher Weise schließlich auch für die DVAG gelten. Heute sehe ich das jedoch leider ganz anders und ärgere mich, wie ich unter diesen Vertragstext meine Unterschrift setzen konnte", klagt ein verängstigter Berater der Deutschen Vermögensberatung im Gespräch mit der 'k-mi'-Redaktion. Um die Situation des Beraters besser zu verstehen, bedarf es eines Blickes in den 'Vermögensberater-Vertrag' der DVAG, bei dem es einem schwindelig wird – soweit die Betrachtung aus der 'frei angebondenen' Vertriebs-ecke, in der rd. 38.000 Vermittler stecken, erfolgt:

"Für seine Vermittlungstätigkeit erhält der Vermögensberater eine ausschließlich erfolgsabhängige Vergütung in Form von Provisionen im Sinne von § 92 HGB". Was sich wie ein für Handelsvertreter selbstverständlicher Passus anhört, gestaltet sich bei diesem Strukturvertrieb jedoch in der Weise für den Berater als einschränkend, als darunter nahezu hauptsächlich nur Abschlussprovisionen fallen, also bspw. keine Bestandspflegeprovisionen, mit denen man für den langfristigen Aufbau eines Bestandes in der Regel zusätzlich honoriert wird. D. h. ein DVAG-Berater steht immer und jederzeit unter sehr



hohem Abschlussdruck, will er am Monatsanfang eine wahrnehmbare Buchung auf seinem Konto erwarten. Die theoretische 'Freiheit' als Handelsvertreter bezahlt der DVAG'ler obendrein mit einem hohen Preis: "Sämtliche mit der Ausübung seines Berufs als Vermögensberater verbundenen Risiken, insbesondere auch sämtliche Kosten, Steuern, Gebühren und sonstige Abgaben, trägt er selbst." Doch was erhält der Berater als Gegenleistung für seine eingegangenen Verpflichtungen und Risiken? Was sich für die meisten Vermittler zunächst gut anhört, sind die – beidseitig – sehr langen Kündigungsfristen. Nur hier liegt der Vorteil weitestgehend einseitig bei der Vertriebsgesellschaft. Denn wenn ein Vermittler – aus welchen Gründen auch immer – nichts mehr produzieren sollte, zahlt die DVAG ihm entsprechend auch keine oder geringere Abschlussprovisionen und ist damit selbst auf eine Eigenkündigung bei Unzufriedenheit mit den Vermittlern nicht angewiesen. Von daher geht die DVAG mit ihren langen Kündigungsfristen keinerlei finanzielles Risiko ein. Anders verhält es sich jedoch bei den Beratern: Innerhalb der siebenstufigen Karriereleiter steigen die Kündigungsfristen von 6 auf 36 Monate in der Spitze an, bei zwei bzw. einem genau festgelegten Kündigungstermin pro Jahr. Was im schlimmsten Fall bei Ausstiegswilligen zu einer Bindungszeit von bis zu knapp vier Jahren führen kann. Zum Vergleich kennt das HGB nur Kündigungsfristen von bis zu sechs Monaten für Handelsvertreter, die einzelvertraglich jedoch legitimerweise aufgestockt werden können. Tückisch bei der DVAG ist obendrein, sofern ein Berater in der Karrierestufe wieder zurückfällt, bleibt dennoch die höchste je von ihm erreichte Stufe immer maßgebend für die lange Kündigungsregelung. Und das ist noch nicht alles. Denn was kann passieren, wenn jemand unverschuldet schwer krank wird? Für diejenigen mit größerer Struktur unter sich, von der man selbst bis dahin ganz gut leben konnte, kann es explosiv werden. Wir blicken ins Vertragswerk: Hält die Verhinderung ohne nennenswerte Unterbrechung 12 Monate an, so ist die Gesellschaft berechtigt, den Vermögensberater-Vertrag unter Wahrung einer Frist von drei Monaten zum Ende eines jeden Monats zu kündigen. Kommt es zur Kündigung, fangen meist die Klagen des Beraters nach Ausgleichszahlungen an, soweit der kleine Vermittler die finanzielle Kraft hierzu überhaupt hat. Bei kürzeren Krankheiten, die voraussichtlich länger als sechs Wochen andauern, ist er sogar verpflichtet, auf "(...) eigene Kosten für geordnete Arbeitsabläufe in seinen Verantwortungsbereichen (...)' Sorge zu tragen, '(...) sobald für ihn die Möglichkeit einer solchen langen Verhinderung erkennbar wird (...)"

Mit wahren Cash-Raketen eingeschüchtert werden die kleinen, waffenlosen DVAG-Indianer auch, sofern sie Kunden- bzw. Mitarbeiterabwerbungen während oder bis zu zwei Jahren nach Beendigung ihrer Vertragslaufzeit vornehmen bzw. auch nur versuchen sollten. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung ist eine Vertragsstrafe von 25.000 € zu berappen, die lediglich auf die Höhe eines sechsmonatigen Provisionsbezuges beschränkt ist. Dies stellt eine Strafandrohung dar, die in keinem vernünftigen und angemessenen Verhältnis mehr zum eigentlichen Einzelfallschaden steht, wenn man bedenkt, dass darunter auch Kundenbeziehungen fallen, bei denen es sich um wenige Euro an Provisionen im Monat oder Jahr drehen kann, die im Falle der Abwerbung oder auch nur des Versuchs gleich mit 25.000 € Strafe sanktioniert werden. Wenn man sich dies alles vor Augen führt, kann man leicht nachvollziehen, in welcher 'auswegloser' Situation sich so mancher DVAG-Berater unter den fast 40.000 auf dem Papier tätigen sieht. So mancher dürft-

te sich deshalb eigentlich nach einem schnellen Tapetenwechsel sehnen, kommt faktisch aber aus seinem eingegangenen Knebelungswerk kaum mehr heraus, ohne Gefahr zu laufen, finanziell nach der Kündigung auszubluten. Denn was von dem Zeitpunkt der Kündigung mit einem scheidenden DVAG-Berater passieren kann, bedarf einer intensiven 'k-mi'-Beleuchtung, die wir Ihnen in Kürze liefern werden.

**'k-mi'-Fazit:** Den Mrd.-Reichtum der DVAG-Gründerfamilie um Dr. **Reinfried Pohl** würde niemand hinterfragen, wenn das angehäufte Vermögen über ein sauberes Geschäftsmodell aufgetürmt worden wäre. Zweifel daran sind angebracht, da die Vermittler in den uns vorliegenden Fällen über eine raffinierte Vertragsgestaltung regelrecht geknebelt und in eine Abhängigkeit gebracht werden, aus der sie kaum noch entfliehen können, ohne sich dabei in finanziell größte persönliche Abhängigkeit zu begeben. Deshalb driften auch Berater leicht in eine gefährliche Grauzone ab, wenn sie die Ventillösung aufgrund Fremdvertragseinreichungen über Dritte wählen, was sie vertraglich aber – unter höchster Strafandrohung stehend – nicht dürfen. Eine Situation, die uns sehr stark an die gesellschaftlichen Spannungen bei den sich ausgebeutet fühlenden Hungerlohn-Arbeitern in der Volksrepublik China erinnert.

## Interessantes und Brisantes von der Anlagefront

Lässt die **Ahrenkiel-Gruppe** in aller Stille das Emissionshaus **FHH Fondshaus Hamburg** auf dem Abstellgleis verschwinden? Die Zukunftsaussichten des Emissionshauses, das unter der Geschäftsführung von **Angelika Kunath** steht und das zur Ahrenkiel-Gruppe gehört, hängen vom Erfolg des laufenden Sanierungskonzeptes ab, mit dem Ahrenkiel die Zahlungsunfähigkeit abzuwenden sowie die Sicherung der Fortführung der gesamten Unternehmensgruppe erreichen will. Laut den letzten veröffentlichten Geschäftszahlen für das Geschäftsjahr 2010 belaufen sich bei FHH alleine die ungewissen Verpflichtungen zum 31.12.2010 auf knapp 123 Mio. €. Alles andere als ein Pappentier für eine Gesellschaft, die in den drei Geschäftsjahren zwischen 2008 und 2010 mit kumuliert betrachtet knapp -12 Mio. € ohnehin tief rote Jahresfehlbeträge anhäufte. Welche Zukunft hat dieses Emissionshaus noch? Im ursprünglichen Brot- und Buttergeschäft, dem Auflegen von Schiffsfonds, läuft seit einigen Jahren so gut wie nichts mehr. Was kaum verwundert, denn bei 30 von 31 aufgelegten Beteiligungen bewegen sich die kumulierten Ausschüttungen unter Plan. Bei zahlreichen Schiffsbeteiligungen wie **FHH 22 'MS Hamilton Strait'** oder **FHH 24 'MS Hudson Strait'** laufen Sanierungen bzw. bei Fonds wie **FHH 21** bzw. **FHH 29** sind Gesellschafter-Nachschüsse bereits erfolgt. Zur noch jungen Aktivität dieses Anbieters gehört das Immobiliengeschäft, für das FHH-Geschäftsführerin Kunath die Verantwortung trägt. Was liegt also näher, um sich von allen Altlasten zu befreien, als den einfachen Weg zu wählen und eine neue, rechtlich selbständige Gesellschaft zu gründen, die im Zweifel das frühere Vorleben so wenig tangiert wie ein Seitenspringer sich um die Gefühle seiner Verflorenen schert? Und siehe da, Kunath fungiert künftig als Geschäftsführerin der neuen, autonom agierenden **FHH Fondshaus Hamburg Immobilien (FHII)**, ein gemeinsames Unternehmen von Ahrenkiel und der **Hochtief Solutions AG**. Dieser Gesellschaft sollen die Verwaltung sowie das Asset- und Fondsmanagement der bislang platzierten FHH-Immobilienfonds übertragen werden, samt dem künftigen Neu-Platzierungsgeschäft. An zwei Fingern lässt sich so abzählen, dass man die alte FHH damit ihrer verbliebenen Assets entleert und wie eine belastete Hülle sich selbst überlässt. Alle Fondsanlegern samt denjenigen, sie sich an aktuellen FHH-Fondsangeboten beteiligen, laufen damit Gefahr, dass sie sich an einer Gesellschaft beteiligen, deren Anbieter in unmittelbarer Zukunft zwar auf dem Papier noch existent ist, jedoch ziemlich perspektivlos auf seinen Gnadenstoß zusteuert. **'k-mi'-Fazit:** Allein aus haftungsrechtlicher Sicht halten wir derzeit die Vermittlung eines FHH-Fonds (vgl. heutiger PC zu **FHH Immobilien 12**), bei dem zwar die Altgesellschaft noch als Anbieter fungiert, während die neue jedoch nicht die Verpflichtungen aus dem Initiatoren-Geschäft vollumfänglich übernehmen sollte, für höchst gefährlich.



Der Schweizer Lebensversicherer **Swiss Life** krempelt seine deutsche Vertriebstochter **AWD**, die im Jahr 2008 dessen langjähriger Oberguru **Carsten Maschmeyer** (über 1 Mrd. € Privatvermögen) seinerzeit in einem wahren Geniestreich hoch bewertet verkaufte, kräftig um. Nicht nur den alten, von Rechtsstreitigkeiten belasteten Namen canceln die Schweizer mit der Umbenennung in **Swiss Life Select**, sondern auf die Vertriebstochter wird direkt noch eine Abschreibung auf den Firmenwert in Höhe von 576 Mio. € vorgenommen. Ein wahrlich stolzes Sümmchen, das sich oberhalb des Konzerngewinns der Schweizer des Vorjahres (rd. 505 Mio. €) bewegt. Statt vor Scham zu schweigen, meint der Dauer-Plauderer Maschmeyer auch dazu noch seinen Senf abgeben zu müssen und kommentiert den vollzogenen Schritt als *"logisch und*



konsequent". Wenn durch den Namenswechsel künftig endlich Maschi-Statements weniger in der Presse gefragt sein sollten, wäre dem gesamten Versicherungs- und Anlagemarkt schon dadurch ein großer Dienst erwiesen.

**'k-mi'-Laserstrahl: gebündelt, punktgenau, wirkungsvoll: ●●** Das Bild einer hauchdünnen 'Chinese Wall' ist nicht zuletzt im Finanzsektor ein Begriff. Nicht zuletzt hiervon hat sich offenbar auch **Hannover Leasing** inspirieren lassen: In dem Fondsobjekt des **HL Fonds Vermögenswerte 5**, dem **Zentralen Justiz- und Verwaltungszentrum Wiesbaden/Mainzer Straße**, wurden laut Berichterstattung diverser Medien Fenster aus chinesischer Produktion verbaut, deren minderwertige Qualität inzwischen zu massiven Problemen und Beeinträchtigungen für die Beschäftigten führten, so dass auch schon der Landtag sich mit diesen Baumängeln befasste. Bleibt zu hoffen, dass der **VGF-Vorzeige-Initiator Hannover Leasing** sich nicht auch bei anderen Fondsobjekten auf chinesische 'Qualitätsprodukte' verlassen hat

●● Die Wölbern

**Invest KG/Hamburg** berichtet eine "gute Fondsp performance trotz Herausforderungen" für 2011. So konnte der Initiator insgesamt 40,47 Mio. € an die Anleger ausschütten. Nach jüngster Leistungsbilanz erwirtschafteten insbesondere die Holland- und Frankreichfonds "kumuliert über 35 Millionen € mehr als erwartet". Dennoch wurden z. T. die Auszahlungen aus Vorsichtsgründen reduziert, um die Liquiditätsreserven u. a. angesichts von Nachvermietungsrisiken zu stärken

●● Für rund 206 Mio. €

hat **WealthCap/München** im November die **Ten Towers** in München erworben. Der aus fünf Doppelbürotürmen und einem Rundbau bestehende Komplex aus dem Baujahr 2005 bietet eine Mietfläche von rd. 69.060 m<sup>2</sup> und 558 Stellplätze. Die Bauart begünstigt eine Drittverwendung und sei in kleinere Mietbereiche teilbar, wobei der aktuelle Vermietungsstand 100 % betrage. Hauptmieter sind derzeit Tochtergesellschaften der **Deutschen Telekom AG**. Das Objekt soll in den 35. deutschen **WealthCap** Immobilienfonds eingehen und ab März 2013 in den Vertrieb starten

●● fairvesta wächst gegen den Trend.

Trotz aktuell sinkender **VGF-Platzierungszahlen** im Segment geschlossener Immobilienfonds Deutschland konnte das **Tübinger Immobilien- und Beteiligungsunternehmen** im dritten Quartal 2012 drei Prozent mehr privates Eigenkapital einsammeln als im entsprechenden Zeitraum des Vorjahres. "Wer viel erreichen möchte, muss handeln – am besten mit Immobilien", lautet das Motto der **Mercatus-Fonds**, die Immobilien aus Sondersituationen verwerten. Nach Schließung des **Mercatus X** voraussichtlich Endes des Jahres wird der Nachfolger **Mercatus XI** in Planung gehen

●● Anlässlich der Bekanntgabe des bisherigen operativen Jahresergebnisses von 0,1 Mio. € und einem Konzernverlust von 1,9 Mio. € "ist es unser Ziel, auch im kommenden Jahr sowohl im Immobilienbereich als auch in der Schifffahrt wieder zu wachsen", gibt Dr. **Torsten Teichert**, Vorstandsvorsitzender der **Lloyd Fonds AG/Hamburg** den Ausblick vor. Langfristiges strategisches Ziel des Unternehmens bleibe es, in den Kernassetklassen verlorene Marktanteile zurück zu gewinnen. In diesem Zuge wurde Anfang November das Beteiligungsangebot **Bremen Domshof** emittiert. 'k-mi' wird den Prospekt-Check bald nachliefern.

Das 'k-mi'-Team wünscht Ihnen einen besinnlichen ersten Advent – Ihre 'k-mi'-Chefredaktion

  
Dipl.-Kfm. Uwe Kremer

  
RA Gerrit Weber

Treffen sich zwei Rosinen: Sagt die Eine: "Warum trägst Du einen Helm?" – Darauf erwidert die Andere: "Ich muss morgen in den Stollen".

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuerstip finanzstip  
kapital-markt intern  
©kmi Intern Bank Intern  
steuerberater Intern  
Ihr Steuerberater  
EXCLUSIV (Schweiz)

Augenoptik Auto Taxistelle Waren Schmuck Unterhaltungs- Elektronik Apotheke Installation Sanitär Heizung DFB-Fachhandel Binn-Fachhandel Sport Fachhandel Elektro-Fachhandel Möbel-Fachhandel Parfümerie Kosmetik  
Eisenwaren Garten Young Fashion Jeans/Shortsweater Schuh-Fachhandel Foto-Fachhandel Tele-kommunikation Spielwaren Modellbau Basteln Elektro-Installation F&K-Fachhandel Wäcker Stoffe Wandarbeiten Mittelstand

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

immobilien intern  
versicherungstip  
investment intern  
recht intern  
Anleihen  
inside track (USA)