

Seit Paul Siebertz die Immobiliensparte bei der Hypo-Vereinsbank verantwortet, kommen die Gespräche mit Hunderten geprellter Kleinanleger zügig voran. Die Bank will endlich raus aus den Schlagzeilen.

HANDELSBLATT HB 231 S 12

# Der zerplatzte Traum vom großen Geld

Von PETER BRORS und CASPAR BUSSE

Die dubiosen Geschäfte ließen fast immer nach der gleichen Masche ab: Irrendwann außerhalb aller Geschäftszeiten klingelte bei ahnungslosen Bürgern das Telefon. Am Apparat: der Mitarbeiter eines Strukturvertriebs mit einem verheißungsvollen Angebot. Ohne zu zögern berichteten die Vertriebsprofi von spannenden Steuersparmodellen mit Hilfe von Immobilienkäufen.

Mit dem Erwerb einer Eigentumswohnung, so lauteten die rosaroten Versprechungen, könne man nicht nur die eine oder andere Mark legal am Fiskus vorbeischieben, sondern zusätzlich auch noch beim Verkauf der Immobilie Jahre später einen schönen Profit erzielen. Obwohl viele der Angesprochenen zu diesem Zeitpunkt noch skeptisch reagierten, ließen sich Tausende auf einen Notartermin ein. Der fand, damit den potentiellen Kunden keine Zeit mehr blieb, das Angebot in Ruhe zu überdenken, oft noch am gleichen Abend, manchmal sogar noch nach Mitternacht statt.

Im Büro eines befreundeten Notars präsentierten die Vertriebspezialisten schließlich passend zu den einzelnen Objekten detaillierte Finanzierungspakete bekannter deutscher Großbanken. Und zogen dabei besonders häufig Papiere der damals als risikobereit geltenden Hypo-Bank aus der Tasche.

Mit dem Finanzierungsangebot suggerierten die Vermittler den Kunden, die Banken hätten die jeweilige Immobilie genau auf ihren Wert hin überprüft, was aber keineswegs immer der Fall war. Geblendet vom seriösen Notarambiente und den klangvollen Banknamen ließen sich Hunderte von Kunden, ohne dass sie die entsprechenden Immobilien jemals gesehen hätten, zu Vertragsunterschriften hinrei-

ben. Erst Jahre später stellten sie enttäuscht fest, dass viele Wohnungen völlig überteuert waren.

Seit einigen Monaten drängen viele der geschädigten Anleger nun auf Rückabwicklung der Geschäfte. Einer ihrer Ansprechpartner ist Johann Tüllich, Vorsitzender des Karlsfelder Vereins für Existenzsicherung. Tüllich ist eine Art Anwalt der kleinen Leute, deren schöner Traum vom großen Geld schnell zerplatzte. Er vertritt in den Verhandlungen mit der Hypo-Vereinsbank, in der 1998 Hypo-Bank und Vereinsbank aufgegangen sind Hunderte von Anlegern, die sich bei Immobiliengeschäften mit der alten Hypo-Bank über den Tisch gezogen fühlen.

Schon seit einigen Wochen macht sich Tüllich, der vom Münchener Rechtsanwalt Johannes Fiala unterstützt wird, deshalb regelmäßig mittwochs auf den Weg in die Münchener Arabellastraße - eine heikle Mission. Pünktlich um neun betritt er das Foyer des silbernschimmernden Hypo-Hochhauses, wo er bereits von hochrangigen Bankmanagern erwartet wird.

Jede Woche werden zehn Fälle geprellter Kleinanleger besprochen. Das Klima in den Verhandlungen nennt Tüllich, der selbst vor

Jahren viel Geld bei einem Immobiliengeschäft verloren hatte, „gut“, das Verhalten der Bank „fair“.

Das war nicht immer so. Zunächst hatte Tüllich bei der Staatsanwaltschaft München Strafanzeige gegen Vorstand und Mitarbeiter der Hypo-Bank wegen „Verstoßes gegen die Vorschriften des Kreditwesengesetzes“ gestellt. Inzwischen aber, lobt Tüllich, sei die Bank bereit, außergerichtlich über die Fälle zu verhandeln.

Den Grund für den offensichtlichen Statuswandel der Banker nennt er gleich mit: „Nach den scheinbar endlosen und in der Öffentlichkeit ausgetragenen Vorstandsquerelen zwischen Albrecht Schmidt und Eberhard Martin und den ständigen Negativschlagzeilen wollen die jetzt endlich raus aus der Presse“, vermutet der Vereinsvorsitzende.

Der neue Wind weht von ganz

oben. Der ehemalige Vereinsbank-Vorstand und jetzige Hypo-Vereinsbank-Vorstand Paul Siebertz übernahm zum Jahresanfang die Zuständigkeit für die angeschlagene Immobiliensparte: Zuvor hatte Franz Xaver Huber von der alten Hypo-Bank das Geschäft verantwortet. Doch Huber musste an Weihnachten 1998 seinen Posten vorzeitig räumen - unter anderem wegen des 3,5-Milliardenlochs in der gesamten Immobiliensparte.

Siebertz propagiert seitdem eine neue Offenheit. Rund 100 Mitarbeiter beschäftigen sich inzwischen bundesweit mit den Fällen geprellter Anleger. „Die Menschen sind enttäuscht, dass sich der Markt nicht so entwickelt hat wie Anfang der neunziger Jahre erhofft“, sagt Vorstand Siebertz. Insgesamt ließ sich die alte Hypo-Bank damals 108 000 Kunden vermitteln, davon ein Viertel über Strukturvertriebe.

112

## 4 Des - Zeitpunkt. Traum von großen Geld-

Wie viele Kunden über die, so Siebertz, „schwarzen Schafe der Branche“ zur Hypo-Bank kamen, will er nicht verraten.

Siebertz' Problem: Die Bank selbst hat die Kunden nicht beraten. Das Geschäft kam über Vermittler zu Stande. Die Bank sieht deshalb nicht ein, dass sie für Beratungsfehler der Vermittler einstehen soll. Eine Durchgriffshaftung auf die Bank könne nicht geltend gemacht werden, sagt Siebertz. Da sei die Rechtsprechung bis zum Bundesgerichtshof einseitig.

Unabhängig davon versucht die Bank, offensichtlich aus Imagegründen, mit Tillich und Einzelkunden jetzt Lösungen zu finden. „Die Kunden müssen zu uns kommen“, sagen Siebertz und Tillich unisono. Die Parole der Bank: In sozialen Notfällen wird geholfen, Trittbrettfahrer werden abgewiesen. Um tatsächliche Problemfälle herauszufil-

tern, müssen die Kunden detailliert sämtliche Fakten auf den Tisch legen und eine Selbstauskunft ausfüllen. „Zudem muss uns ein aktueller Vermögensnachweis vorgelegt werden“, berichtet Zentralbereichsleiter Immobilien, Winfried Nusser. Kommt es zu einer Einigung, lässt sich die Bank etwa auf eine Stundung der Kredite, auf eine Zinsherabsetzung oder gar auf einen teilweisen Verzicht ein.

Tillich lobt denn auch das derzeitige Geschäftsgebarren der Banker:

„Die Bank verzichtet bislang gänzlich auf Zwangsversteigerungen von Häusern und Wohnungen, jede Woche vergleichen wir bis zu zehn Fälle.“ Im Schnitt, so Tillich, lägen die Nachlässe der Bank durch Vergleich bei 50 000 bis 100 000 Mark pro Fall. Das macht bei inzwischen rund 100 verglichenen Fällen für die Bank einen Ausfall von 50 bis 100 Millionen Mark.

Das Kreditinstitut hat gerade erst die Risikovorsorge für derartige Fälle um 200 Millionen Mark aufgestockt. Denn weitere 70 Fälle stehen allein bei Tillich noch auf einer Warteliste, die zudem belnahe Tag für Tag länger wird. Er rechnet mit weiteren Hunderten von geprellten Anlegern, die sich bislang allerdings noch nicht bei ihm gemeldet hätten.

Fest steht: Die Problemfälle stammen fast alle aus der alten Hypo-Bank. Die ehemalige Vereinsbank ist da viel vorsichtiger vorgegangen und hat beispielsweise in der Regel keine Finanzierungen zu 100 Prozent vorgenommen.

Daruf in Zukunft nicht die gleichen Probleme auf die neue Hypo-Vereinsbank zukommen, traf die Bank Vorsorge. „Mit unseriösen Vermittlern arbeiten wir nicht zusammen“, betont Siebertz, „die schwarzen Schafe der Branche haben wir identifiziert.“