

SVD

Von: "SVD" <svdmail@s-vd.de>
An: "SVD" <svdmail@s-vd.de>
Gesendet: Sonntag, 7. Juni 2009 22:48
Betreff: Fw: Newsletter Fuellmich 07.06.2009

- Info via SVD -

Herr RA Dr. Fuellmich schreibt in einer mail vom 07.06.09 um 22:20 Uhr:

 ----- Original Message -----
 From: "newsletter www.fuellmich.com" <info@fuellmich.com>
 To: <webmaster@s-vd.de>
 Sent: Sunday, June 07, 2009 10:20 PM
 Subject: Newsletter Fuellmich 07.06.2009

Sehr geehrte Damen und Herren,

Newsletter-Themen im Ueberblick:

+-----+

1. BGH vom 15.10.2004 zum Az. V ZR 223/03: Zusicherung, daß eine Immobilie voll werthaltig und sicher ist und in wenigen Jahren mit Gewinn verkauft werden kann, ist justitiabel

2. BGH, Urteil v. 02.03.09, II ZR 266/07: unrichtige Darstellung der Lage des Grundstücks oder des Bodenwerts im Prospekt ist für die Entscheidung, einem geschlossenen Immobilienfonds beizutreten, wegen der Auswirkungen auf die Vermietbarkeit und die Höhe des Mietzinses ursächlich

3. Bock zum Gärtner gemacht - Nobbe wird von den Banken und Kreditkäufern mit einer Ombudsmannposition dafür belohnt, daß er es ihnen als Richter ermöglichte, alle Darlehensforderungen wahllos auch an Nichtbanken (= Finanzinvestoren) zu verkaufen - und behauptet, er sei unabhängig

4. Interessante Interna aus dem Inneren des Schaulvertriebs einschließlich der Verteilung der "versteckten Innenprovisionen", der Kenntnis der Banken hiervon und der Vermarktung von hoffnungslosem Totalschrott mit Hilfe der Banken

5. Weitere Meldungen

+-----+

Bevor ich auf eine kaum zu fassende Meldung komme, hier zwei BGH-Entscheidungen, die hocherfreulich sind (und sich deutlich von der Nobbe-Unrechtsprechung unterscheiden):

1. BGH vom 15.10.2004 zum Az. V ZR 223/03: Zusicherung, daß eine Immobilie voll werthaltig und absolut sicher ist, im Wert steigen werde und schon in wenigen Jahren mit Gewinn verkaufbar sein wird, ist justitiabel

Hier der Text:

"(1) Zu Gunsten der Kl. ist revisionsrechtlich davon auszugehen, dass ihm bei den Vertragsverhandlungen erklärt worden ist, die zu erwerbende Immobilie sei ein Renditeobjekt; sie trage sich praktisch von selbst und werde im Wert regelmäßig steigen, es handele sich um eine absolut sichere Kapitalanlage, bei der nichts schief gehen könne. Entweder behalte man die Wohnung und habe dann im Alter eine Zusatzrente oder man verkaufe sie und mache durch die Wertsteigerung einen erheblichen Reibach; je länger der Kl. mit dem Verkauf warte, desto höher sei der Gewinn, aber bereits nach fünf Jahren könne man die Wohnung mit Gewinn verkaufen.

(2) Die - revisionsrechtlich zu Gunsten des Kl. zu unterstellenden - Äußerungen des Vermittlers G zur Rentabilität des Erwerbs beschränken sich entgegen der Auffassung des Ber-Ger. nicht auf spekulative und damit erkennbar unverbindliche Prognosen zu Wertsteigerungen, die Immobilien bei günstiger Entwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse erfahren können. Die Erklärung, es handele sich um eine sichere, rentierliche und mit Gewinn wiederverkäufliche Anlage, bei der nichts schief gehen könne, geht über den Hinweis auf Wertsteigerungschancen hinaus. Sie erweckt den Eindruck, der Erwerb sei praktisch risikofrei, weil den Aufwendungen des Käufers mit der Immobilie ein entsprechender, nach Ablauf von fünf Jahren zu realisierende Sachwert gegenüberstehe, der sich bei günstiger wirtschaftlicher Entwicklung noch erhöht haben und einen Gewinn ergeben könne.

Diese Aussage ist unrichtig, wenn ein gewinnbringender Verkauf der Wohnung nach fast fünf Jahren wegen eines überhöhten Erwerbspreises von vornherein, das heißt unabhängig von dem in der Erklärung enthaltenen spekulativen Element, ausgeschlossen oder zumindest gänzlich unwahrscheinlich ist. Reichen die bei optimistischer Prognose realistischerweise zu erwartenden Wertsteigerungen von Eigentumswohnungen noch nicht einmal aus, um nach fünf Jahren einen Verkaufserlös zu erzielen, der alle Kosten des Erwerbers deckt, hat der Verkäufer falsche Vorstellungen über die Werthaltigkeit der Immobilie geweckt und damit seine Verpflichtung verletzt über alle Umstände aufzuklären, die für eine von ihm als Kaufanreiz herausgestellte Rentabilität des Erwerbs von Bedeutung sind oder sein können (vgl. Senat, NJW-RR 1988, 348 = WM 1988, 48 [50]; NJW 2003, 1811 [1812] = NZM 2003, 405; s. auch Senat, NJW-RR 1988, 458 = WM 1988, 95 [96])."

2. BGH, Urteil v. 02.03.09, II ZR 266/07: unrichtige Darstellung der Lage des Grundstücks oder des Bodenwerts im Prospekt ist für die Entscheidung, einem geschlossenen Immobilienfonds beizutreten, wegen der Auswirkungen auf die Vermietbarkeit und die Höhe des Mietzinses ursächlich

Diese Entscheidung laute wie folgt:

"Es besteht eine tatsächliche Vermutung dafür, dass die unrichtige Darstellung der Lage des Grundstücks oder des Bodenwerts im Prospekt für die Entscheidung, einem geschlossenen Immobilienfonds beizutreten, wegen der Auswirkungen auf die Vermietbarkeit und die Höhe des Mietzinses ursächlich ist.

RN 6

a) Das Berufungsgericht hat verkannt, dass bei einer unrichtigen oder unvollständigen Darstellung von für die Anlageentscheidung wesentlichen Umständen eine tatsächliche Vermutung dafür besteht, dass die mangelhafte Prospekt Darstellung für die Anlageentscheidung ursächlich war (st.Rspr. BGHZ 79, 337, 346; Sen.Urt. v. 3. Dezember 2007 - II ZR 21/06, ZIP 2008, 412 Tz. 16; v. 21. März 2005 - II ZR 149/03, ZIP 2005, 763; v. 19. Juli 2004 - II ZR 354/02, ZIP 2004, 1706; v. 1. März 2004 - II ZR 88/02, ZIP 2004, 1104; v. 15. Dezember 2003 - II ZR 244/01, ZIP 2004, 312; v. 14. Juli 2003 - II ZR 202/02, ZIP 2003, 1651). Durch unzutreffende oder unvollständige Informationen des Prospekts wird in

das Recht des Anlegers eingegriffen, in eigener Entscheidung und Abwägung des Für und Wider darüber zu befinden, ob er in das Projekt investieren will oder nicht. Das Bestehen von Handlungsvarianten ist nicht geeignet, diese auf der Lebenserfahrung beruhende tatsächliche Vermutung für die Ursächlichkeit fehlerhafter Prospekt Darstellungen für die Anlageentscheidung bei Immobilien zu entkräften, bei denen es in der Regel vordringlich um Sicherheit, Rentabilität und Inflationsschutz geht (BGH, Urt. v. 9. Februar 2006 - III ZR 20/05, ZIP 2006, 568). Eine Ausnahme kommt allenfalls bei - hier nicht vorliegenden - von vornherein spekulativen Geschäften in Betracht, bei denen es nur um das Maß der Sicherheit geht (vgl. BGHZ 160, 58, 66). Die Annahme des Berufungsgerichts, die Kläger hätten sich wegen der Einschätzung der D.

Bank, kein mit den Konditionen und Sicherheiten des Fonds vergleichbar gutes Angebot machen zu können, in einem Entscheidungskonflikt befunden, beruht außerdem auf einem Denkfehler. Es hat verkannt, dass diese Bewertung auf den Angaben im Prospekt beruht, die die D. Bank für richtig gehalten hat, während zumindest zu unterstellen ist, dass sie nicht zutreffen.

RN 7

b) Zu Unrecht ist das Berufungsgericht auch davon ausgegangen, dass die falsche Angabe zur Lage des Grundstücks bei B. kein für die Anlageentscheidung wesentlicher Umstand gewesen sei, weil eine Mietgarantie abgegeben und das Grundstück langfristig vermietet worden sei. Die Lage ist ein für die Bewertung einer Immobilie maßgebender Umstand, weil sie sich auf den Vermietungserfolg auswirkt. Daran ändern weder die hier gegebene Mietgarantie noch der Umstand etwas, dass ein langfristiger Mietvertrag geschlossen worden ist. Eine befristete Mietgarantie ist keine nachhaltige Sicherung des Erwerbers, die von der Verpflichtung zur Aufklärung über die tatsächlichen Umstände der Vermietung und der erzielbaren Miete befreit (vgl. BGH Urt. v. 10. Oktober 2008 - V ZR 175/07, NJW 2008, 3699; Urt. v. 15. Juni 2000 - III ZR 305/98, ZIP 2000, 1392). Sie kann - was allgemein bekannt ist und gerade bei Anlagemodellen immer wieder deutlich wird - infolge wirtschaftlicher Schwierigkeiten des Vertragspartners jederzeit ausfallen. Ebenso kann sich schnell erweisen, dass der langfristige Mieter seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann, weil er seine wirtschaftlichen Aussichten falsch eingeschätzt hat. Sowohl für die Möglichkeit der Wiedervermietung als solche als auch für den erzielbaren Mietzins gewinnt die Lage des Grundstücks dann entscheidende Bedeutung."

3. Nobbe wird von den Banken und Kreditkäufern mit einer Ombudsmannposition dafür belohnt, daß er es ihnen als Richter ermöglichte, alle Darlehensforderungen wahllos auch an Nichtbanken (= Finanzinvestoren) zu verkaufen - und behauptet, er sei unabhängig

Diese Meldung ist kaum zu fassen. Man erwartet so etwas eher im Zusammenhang mit Italien und seinem Suppenkasper Berlusconi:

Quelle:

http://www.presseportal.de/pm/69705/1412420/bundesvereinigung_kreditankauf_und_servicing_e_v

27.05.2009 | 09:39 Uhr

Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V. (BKS) benennt Gerd Nobbe als Ombudsmann

Berlin (ots) - Die im Juli 2007 von führenden Unternehmen aus dem Bereich "Non-Performing Loans" gegründete "Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V." (BKS) benennt den Vorsitzenden Richter am BGH a.D. Dr. h.c. Gerd Nobbe als Ombudsmann der Vereinigung.

Nicht zuletzt seit der Entscheidung des Landgericht Hamburg vom 9. Juli 2008 (318 T 183/07) zur Unzulässigkeit der Vollstreckung aus einer notariellen Vollstreckungsunterwerfungserklärung nach Abtretung der Forderung, die der BGH mit Beschluss vom 16. April 2009 (VII ZB 62/08)

aufgehoben hat, weiß man, dass Streitfälle im gerichtlichen Verfahren Zeit beanspruchen und hohe Kosten verursachen. Mögliche Streitfälle aus dem Bereich der Not leidenden Kredite können zukünftig schneller und für Verbraucher als Kreditnehmer oder Bürgen kostenfrei über den Ombudsmann der BKS abgewickelt werden.

Die BKS bietet Verbrauchern als Kreditnehmern, die mit dem Vorgehen eines der Mitgliedsunternehmen der BKS nicht einverstanden sind, in den in der Ombudsmann-Ordnung aufgeführten Fallkonstellationen - die Basis bildet hier u.a. der von den BKS Mitgliedsunternehmen verabschiedete Code of Conduct - die Möglichkeit, ihren Fall durch einen neutralen Ombudsmann prüfen zu lassen.

Die Aufgabe des Ombudsmanns der BKS hat jetzt Gerd Nobbe übernommen. Gerd Nobbe war mehr als 35 Jahre lang Richter, zunächst am Landgericht Bielefeld, dann am Oberlandesgericht Hamm und schließlich 20 Jahre lang Richter am BGH, davon die letzten 10 Jahre bis Januar 2009 Vorsitzender des Bankrechtssenats. Auf Grund seiner langjährigen Tätigkeit im Bankrechtssenats des BGH und vormaliger Tätigkeit als Richter im Zwangsvollstreckungssenat des OLG Hamm ist Gerd Nobbe mit Streitigkeiten und ihrer Beendigung sowohl aus dem Bereich des Kredit- und Kreditsicherungsrechts als auch des Zwangsvollstreckungsrechts vertraut und insoweit besonders erfahren.

BKS-Präsident Jörg Keibel erklärt dazu: "Mit Gerd Nobbe haben wir eine Persönlichkeit gefunden, die aufgrund ihrer Position als ehemaliger Vorsitzender Richter am BGH absolute Unparteilichkeit verkörpert. Er wird sich ab sofort in die Erarbeitung der Verfahrensabläufe des Ombudsmannsystems entscheidend einbringen. Wir gehen davon aus, dass das Verfahren im Herbst 2009 gestartet werden kann."

Dazu Gerd Nobbe: "Auf Grund meiner früheren langjährigen richterlichen Tätigkeit im Bank- und im Vollstreckungsrecht ist eine neutrale und sachkundige Behandlung und Beurteilung von Streitfällen insbesondere bei Not leidend gewordenen, von Mitgliedsunternehmen der BKS erworbenen Krediten sichergestellt. Meine sachliche und persönliche Unabhängigkeit ist auch durch die Ombudsmann-Verfahrensordnung gewährleistet. Bei meinen Vergleichs- und Schlichtungsvorschlägen werde ich die Interessen beider Parteien angemessen berücksichtigen. Das Ombudsmannverfahren bietet dem Verbraucher die Chance einer gegenüber Gerichtsverfahren schnelleren und kostengünstigeren Streiterledigung. Alle Informationen werden wie in einem gerichtlichen Verfahren vertraulich behandelt. Der Schlichtungsvorschlag des Ombudsmanns ist für den Verbraucher nicht verbindlich, so dass es ihm weiterhin freisteht, die Gerichte anzurufen."

Pressekontakt:

Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V.
 Prof. Dr. Friedrich-Leopold von Stechow, Geschäftsführer
 Leipziger Platz 15
 10117 Berlin
 Tel.: 030-88719917
 Fax: 030-88719918
 Email: FLS@stechow-management.de
 Präsident Dr. Jörg Keibel
 Tel.: 0203-75691224
 Fax: 0203-75691245
 Email: joerg.keibel@hoist-group.com

4. Gesprächsprotokoll mit einem im Inneren des Schaulvertriebs tätigen Mitarbeiter, der für die Verteilung der "versteckten Innenprovisionen" zuständig war

Dieses Gesprächsprotokoll ist vermutlich nicht nur für uns sehr aufschlussreich:

Gesprächsprotokoll Dieter Gruner

Gespräch am 22.02.06 14.30 Uhr - 16.45 Uhr

Anwesend: WI, Dieter Gruner

W. Herr Gruner, seit wann und bis wann waren Sie in der Innovatio Gruppe tätig ?

G. Von 1988 bis 2000

W. Was war Ihre genaue Funktion in der Innovatio Gruppe?

G. Zunächst war ich lediglich zuständig für Systemadministration, später auch für die Provisionsabrechnungen mit den Satelliten- GmbH,s

W. Meinen Sie mit Provisionsabrechnungen die Abrechnungen für die Immobilien über die Firma Treu Concept oder auch die für die Versicherungen über die Prognos ?

G. Beides. Ich habe die von den Bauträgern erhaltenen Provisionen über die Treu Concept weiter an die Satelliten und die Schauls verteilt ! Die gleiche Funktion übte ich bis 1995 auch in der Prognos aus, wurde danach aber von Otto Hauck ersetzt.

W. In welcher Höhe sind Innenprovisionen in den Objekten versteckt gewesen ohne die versteckten Provisionen an Herrn RA Dietrich Ekkart?

G. Die Innenprovision lag je nach Objekt bei 17,5 bis 20,5 % des kalkulierten Gesamtaufwands

W. Wußten die OD,s, also Leute wie Eirich und Keller davon wie hoch die Innenprovision tatsächlich ist ?

G. Natürlich nicht, Sie wären mit der Höhe die Friedbert Schaul selbst erhalten hat niemals einverstanden gewesen.

W. Wieviel hat Schaul je Objekt mindestens erhalten und wie viel die OD3 ?

G. Friedbert Schaul hat mindestens 6 % erhalten manchmal aber auch deutlich mehr. In den Vertrieben sind bei 238 Basispunkten inklusive der Aussenprovision in Höhe von 3 % + MWST Maximal 15 % geblieben. Weder Keller noch Eirich hatten Kenntnis der tatsächlich eingenommenen Provisionen. Das war ein gut gehütetes Geheimnis.

W. Wieviel haben Sie in Ihrer Funktion monatlich verdient ?

G. 15000 DM ebenso wie Herr Rumig.

W. Nicht besonders viel im Verhältnis zu den OD3, welche monatlich 500000,- - 1.1 Mio. DM verdienen?!

G. Nun nein, im Verhältnis war es relativ wenig, aber es war sicheres Geld

W. Hatten die jeweils finanzierenden Banken Kenntnis bezüglich der vereinbarten Innenprovisionen ?

G. Nun sicherlich, ohne die finanzierenden Banken hätte das Konzept nicht funktionieren können. Und den Banken gegenüber wurde von den Treuhändern oder den Bauträgern die Kalkulation vorgelegt !

W. Das ist uns bekannt. Anbei eine derartige Kalkulation (legt Hengstermann Kalkulation vor) . Sind alle Objekte derart abgelaufen?

G. Nun was die Neubauten angeht sicherlich, bei den Altbauten war das eine andere Sache. Die Provisionen waren gleich hoch, aber es mussten Gutachten gemacht werden, Banken für die Finanzierung gefunden werden etc.

W. Wer hat sich darum gekümmert ?

G. In der Regel die Treuhänder. Wenn Friedbert jedoch etwas nicht gepasst hat, hat er selbst interveniert!

W. Inwiefern?

G. Er hat die Bauträger weiter runtergehandelt was die Quadratmeterpreise angeht, um die Produkte überhaupt noch verkaufsfähig zu halten.

W. und um für sich, den Vertrieb und die Treuhänder möglichst umfangreiche Profite zu erwirtschaften ?

G. Ja

W. Haben Friedbert und Hans Jürgen sich die Provisionen geteilt?

G. Nein, Jeder hatte seine eigenen Vertriebe und hat dafür seine Overhead Provision bekommen, Hans Jürgen für die Prisma, die Mercatus, die Synergie und die Integra, Friedbert für den Rest

W. Thema Prognos, wie viel Promill hat die Berlinische Leben Ihres Wissens nach gegeben?

G. 50 Promill, die zu 80 % an den Vertrieb weitergegeben wurden.

W. Wieviel Bestandspflegeprovision gab es 1996 ca. jährlich?

G. ca. 7 Mio. DM

W: Hmm, etwas wenig, ist hier die Dynamikprovision eingerechnet ?

G. Nein, diese kommt gesondert und betrug etwa das doppelte

W. Bei erhöhter Dynamik kommen wir heute also auf etwa 16-20 Mio Euro jährlich ?

G. möglich, auch wenn dieser Wert etwas hoch klingt. 13-14 Mio. Euro kommt eher hin

W. Wer hat juristisch aktuell die Prognos Bestände ?

G. Die Prognos oder die Pro Concept ?

W. Die Proconcept ?

G. Die Proconcept ist ein Unternehmen, welches Friedbert Schaul gehört . Auch der Mittelfluss läuft über die Proconcept. 50 % des Einnahmen des Herrn Schaul wurden direkt an die Proconcept überwiesen und von dort aus direkt nach Jona/Schweiz an seine AG. Den Namen der AG kenne ich nicht, kann diesen aber in Erfahrung bringen, ebenso wie die Kontonummer, wenn sie Wünschen

W. Selbstverständlich haben wir daran Interesse !

W. Thema Bankverhandlungen, waren Sie jemals bei derartigen Verhandlungen anwesend

G. Ja, ich, Friedbert Schaul und Bruno Briese waren bei einem Objekt gemeinsam in Würzburg bei Lutz und Hörlin. Es ging bei dem Gespräch um die Schliessungsprovision und sonstige Vergünstigungen für den Vertrieb beim Abverkauf eines Briese Objekts. Briese hat hier drei Concorde Flüge Paris New York für den Vertrieb zusätzlich bereitgestellt

W. Hatten die Lutz und Hörlin Kenntnis über die Innenprovisionen ?

G. Ja, natürlich die Hypo Würzburg hat die Objekte doch finanziert. Ohne die Banken hätte Friedbert Schaul niemals die Objekte veräußern können

W. Das heisst ohne die Bereitschaft der Banken die Finanzierung mit möglichst margenstarken Darlehen durchzuführen wäre das Konzept der Innovatio nicht aufgegangen

G. Sozusagen. Die Bankenfinanzierungen und die Objektspreise wurden im Individualfall durch die Treuhänder ausgehandelt. Wenn Friedbert Schaul etwas nicht gepasst hat, hat er selbst mit Bauträgern und Banken nachverhandelt

W. Thema Bruno Briese, War Herr Briese aktiv an dem organisierten Massenbetrug beteiligt oder wurde er lediglich geopfert??

G. Briese wurde ebenso wie Harald Magenreuter (GF Synergie) als Bauer seitens der Herren Lutz, Hörlin und Schaul geopfert. Die Mietgarantien waren - wie Schaul und auch Lutz und Hörlin wussten - NICHT einhaltbar. Dann kamen die Füllmich Klagen und die Herren Schaul, Schweigert, Bündgen, Lutz Hörlin haben gemeinschaftlich beschlossen der Briese Gruppe den Geldhahn zuzudrehen. Die Firmen gingen durch die hohen abgegebenen Mietgarantien in die Insolvenz Briese war der Buhmann, die Schauls und die Hypo Würzburg waren fein raus.

W. Das bleibt beides noch abzuwarten. Was wissen Sie über Sonderzahlungen Dr. Hans Kurths
An die Schauls

G. Es sind zwar immer wieder ominöse Zahlungen aufgetreten die nicht zuordenbar waren darum hat sich Otto Hauck gekümmert.

W. Einer der Atlanten des Herrn Schaul die auch als 51 %ige Gesellschafter in den Firmen aufgetaucht sind. Wer noch ausser Rumig, Kleinhans und Kern.

G. Keiner, ich wollte das nicht, die Schauls kontrollierten über diesen eleganten Weg ihr Firmenimperium. Die Od3 hatten somit als GF nichts zu sagen.

W. Thema Entsorgung von Altobjekten seitens der Innovatio Gruppe für die Banken und andere Geschäftspartner

G. Klar Althotels der Treff Gruppe wurden regelmäßig über Herrn Dr. Kurth besorgt, es wurden neue Gutachten erstellt, dann kamen die Objekte in den Vertrieb. Teilweise übler Schrott.

W. Wer hat die Fälschung der Gutachten in Auftrag gegeben? Schaul, Kurth oder die Banken.

G. Kurth

W. Somit hat Kurth Wertgutachten in Auftrag gegeben die bewusst manipuliert waren.

G. Nun ja, bei uns im Hause(Treu-Concept) war bekannt, dass diese Objekte ganz andere Werte hatten aber der Vertrieb wusste nichts davon. Kurth hat die Objekte angeleiert bewerten lassen und die Actor als Verwalter eingesetzt, damit die Mängel erst möglichst spät aufkamen.

W. Somit war Herr RA Marquard in vollem Umfang beteiligt.

G. Nur an der Verschleierung der tatsächlichen Objektsituation

W. Was ausreichend ist, ihn seine Zulassung zu kosten. Thema Altobjektentsorgung für die Hypo Würzburg, Objekt Preussischer Hof, Bad Kissingen. Was wissen Sie darüber ?

G. Dazu kann ich leider nichts sagen.

W. Fällt Ihnen noch etwas ein dass wichtig sein könnte.

G. Nur dass wir mit Der Real Treuhand Schwäbisch Hall zusammengearbeitet haben(Herr Hüber). Der GF und Schaul kannten sich seit der DVAG Zeit.

W. Vielen Dank für dieses Gespräch

5. Weitere Meldungen

Schönes Vorbild für deutsche Strafverfolger: Die Vorstände der Hypo Real Estate und der HypoVereinsbank bieten sich geradezu an:

Mozilo: Wiedersehen vor dem Kadi

Die US-Börsenaufsicht SEC hat gegen den früheren CEO des gekenterten Hypothekenriesen Countrywide, Angelo Mozilo, Anklage wegen Betrugs der Kunden und Insiderhandels erhoben. Zwei weitere Ex-Countrywide-Führungskräfte stehen in der Schusslinie. BusinessWeek » New York Times » MarketWatch »

Mal sehen, wie lange sich Opel mit diesem russischen Investor hält:

German Grefs Germany-Mission

Er führt die 260.000 Mitarbeiter umfassende russische Sberbank, die bald 35 Prozent an Opel besitzen soll. Der Ex-Wirtschaftsminister unter Wladimir Putin trat zwar mit dem Versprechen an, dem "Elefanten" das Tanzen beizubringen - doch die Bank kriecht unter German Gref lahm übers Parkett. Handelsblatt »

Kann sein, daß der Deutschen Bank deutliche Verluste ins Haus stehen: Bronzemedaille für Deutsche Bank

Das Institut liegt mit Forderungen von 4,4 Milliarden Dollar auf Platz drei auf der Liste der GM-Gläubiger - die einzige europäische Bank auf der Liste. Challenges »

Mit freundlichen Grüßen

Reiner Fuellmich

Impressum

Dieser Newsletter ist ein kostenloser Service der:

Rechtsanwaltskanzlei Dr. Fuellmich & Associates
Senderstr.37
37077 Göttingen
Tel.: +49 (0)551 209 120
Fax: +49 (0)551 209 12144
E-Mail: info@fuellmich.com
Internet: www.fuellmich.com

Haftungsausschluss und Vervielfaeltigung

Alle Beiträge dieses Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Der Newsletter darf nur weiterversendet oder in Online-Medien und Internet-Angeboten bereitgestellt werden, wenn dies komplett und ohne Aenderungen geschieht. Weiterhin ist die Kanzlei Dr. Fuellmich & Associates nicht für die Inhalte fremder Seiten verantwortlich, die ueber einen Link erreicht werden. Diese Erklärung gilt für alle in diesem Newsletter befindlichen Links, die nicht auf die Internetseiten der Kanzlei zeigen.

Administrative Hinweise

Achtung Link zum Abmelden: [...]

----- ENDE TEXT -----

Vielen Dank, Herr Dr. Fuellmich!

Freundliche Grüße
L.B. Werner
(Vors. des SVD)

SVD e.V.
Spessarttring 47

63110 Rodgau

T. 06106 / 258830
F. 06106 / 258831

www.s-vd.de, svdmail@s-vd.de

- eingetragen im Vereinsregister Offenbach am Main unter VR 4679 -

- USt-IdNr.: DE208931045 -

- Vorsorglich wird für alle innerhalb dieser Mail angegebenen verlinkten Seiten explizit erklärt, dass wir keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und Inhalte dieser Seiten hatten. Deshalb distanzieren wir uns ausdrücklich von den Inhalten aller verlinkten Seiten, für deren Inhalt und Richtigkeit wir keine Gewähr übernehmen. -