

Drei P&R-Gesellschaften insolvent – Was ist passiert? Was sollten Vermittler tun?

Dr. Martin Andreas Duncker, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht
Denise Primus, Rechtsanwältin
Schlatter Rechtsanwälte Steuerberater, Heidelberg
[SCHLATTER Informationen für Finanzdienstleister vom 23.03.2018](#)

Die Meldung schaffte es bis in die Tagesschau – für die Vermittler und Anleger war es ein Schock: Die P&R Container Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH, die P&R Gebrauchtcontainer Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH und die P&R Container Leasing GmbH haben am 15.03.2018 beim Amtsgericht München Insolvenzantrag gestellt. Die P&R Transport-Container GmbH (rd. 14.000 Anleger) und die P&R AG sind nicht betroffen. Was sind die Gründe? Wie geht es weiter? Vieles ist zum jetzigen Zeitpunkt noch unklar. Gleichwohl: Anlegerschutzanwälte stehen in den Startlöchern und sammeln vorsorglich potentielle Mandanten ein, um später die Vermittler als solvente Beteiligte wegen angeblicher Fehler bei der Vermittlung der P&R-Investments heranzuziehen. Was haben die Vermittler nun zu erwarten, die P&R-Investments vermittelt haben? Welche Vorbereitungen sollten getroffen werden? Wie soll mit den Anlegern kommuniziert werden?

P&R – Das Konzept

Das Konzept der P&R-Verwaltungsgesellschaften war und ist einfach: Den Anlegern werden neue und gebrauchte Frachtcontainer zum Kauf angeboten. Die Container stehen im Eigentum des jeweiligen Anlegers und werden für einen Anlagezeitraum von drei bis fünf Jahren an Dritte an Transportunternehmen und Leasinggesellschaften international vermietet. Der Anleger erhielt während der Laufzeit vierteljährlich Mietzinsen. Der Anleger kann die Container nach Ablauf der Laufzeit an die Verwaltungsgesellschaften veräußern. Die Renditeprognose von 3% bis 5% p.a. stand nicht unter dem Verdacht, marktschreierisch und fernab der Realität zu sein.

Das Grundkonzept gibt es seit 1975 und hat bislang funktioniert. P&R konnte mit diesem klaren Konzept, das im Gegensatz zu anderen Investments keine gesellschaftsrechtliche Beteiligung vorsah, rund 51.000 Anleger mit einem Anlagevolumen von aktuell rund 3,5 Mrd. € und 1,25 Mio. Containereinheiten (TEU) überzeugen. Viele der Zeichner von Containern sind „Wiederholungstäter“, haben über Jahre hinweg erneut Container erworben und mit dem Konzept Renditen erwirt-

schafftet. Zu den Vertrieben von P&R zählen neben freien Vermittlern auch Banken und Sparkassen.

Ursache für die Insolvenzen?

Bereits vor zwei Jahren wurde zwar über die starke Abhängigkeit des P&R-Konzeptes vom Neugeschäft unter anderem im Blog des Herrn Stefan Loipfinger [investmentcheck.de](#) berichtet. P&R wies diese Vorwürfe aber stets zurück – es gebe genügend Rücklagen und Liquidität. Auch soll das Neugeschäft, das 2013 noch geboomt hatte, angeblich im Jahr 2014 um 40% eingebrochen sein.

Seither sollen die P&R-Gesellschaften mutmaßlich mehr Mietzahlungen an die Anleger ausgezahlt haben, als sie über das Neugeschäft und die Vermietungen vereinnahmt haben sollen. Teilweise wird auch vermutet, dass der über die Gesellschaft P&R Equipment & Finance Corp. (ansässig in Zug in der Schweiz) abgewinkelte Zahlungsverkehr in den letzten Monaten angeblich ins Stocken geraten bzw. schließlich gänzlich gestoppt sein soll.

Ob diese Aussagen zutreffen und jetzt zur Insolvenz der Gesellschaften geführt haben, ist unklar. Aussagekräftige Stellungnahmen der P&R-Verantwortlichen zu den Gründen der Insolvenz gibt es nicht. Die Gründe für die Insolvenzen sind derzeit noch Gegenstand von Spekulationen. Die Ursachen für die Zahlungsunfähigkeit müssen die Insolvenzverwalter nun ermitteln. Das mag für viele Anleger und Vermittler, die händeringend nach Antworten suchen, unbefriedigend sein – es ist aber der aktuelle Stand. Fakt ist auch: Es gibt derzeit keine Anhaltspunkte, über angebliche Totalverluste für die Anleger zu spekulieren.

Fortführung der Geschäfte durch die Insolvenzverwalter – Ruhe bewahren!

Herr Rechtsanwalt Dr. jur. Michael Jaffé wurde zum vorläufigen Insolvenzverwalter der P&R Container Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH sowie der P&R Gebrauchtcontainer Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH. Herr Rechtsanwalt Dr. jur. Philip Heinke wurde zum vorläufigen Insolvenzverwalter der P&R Container Leasing GmbH bestellt. Die Insolvenzverwalter werden nun prüfen, warum es zu den Insolvenzanträgen kam. Die Insolvenzverwalter sind von der bisherigen Geschäftsführung der Gesellschaften absolut unabhängig. Ihr Auftrag ist es, den Sachverhalt zu ermitteln und die Interessen der Gläubiger zu wahren.

Die beiden vorläufigen Insolvenzverwalter haben ihre Prioritäten schon klar geäußert und in ihren jüngst veröffentlichten Informationsschreiben zu Recht darum gebeten, nicht in Panik verfallen:

„Neben der Bestandsaufnahme hat für uns Priorität, die erheblichen Mittelzuflüsse aus der fortlaufenden Container-Vermietung für die Anleger und Gläubiger der insolventen Gesellschaften zu sichern. Aus diesem Grund soll auch der Betrieb der Gesellschaften weltweit fortgeführt werden, um Einnahmen zu erzielen. Wir haben Verständnis für die schwierige Lage der Anleger, bitten aber zugleich darum Ruhe zu bewahren.

Eine eigene Verwertung der Container durch die Anleger macht wirtschaftlich keinen Sinn, schon weil mit den Containern langfristige Mieteinnahmen erzielt werden sollen. Unabhängig von der rechtlichen Bewertung, ist eine Einzelverwertung am Markt durch die Anleger auch faktisch gar nicht möglich. Auch können Container, die auf der ganzen Welt im Einsatz sind, schon aus tatsächlichen und aus Kostengründen von den Anlegern nicht einfach abgeholt werden. Jeder Versuch in diese Richtung würde erheblichen Schaden anrichten, der bis zum Totalverlust gehen kann, und damit den Interessen der Anleger zuwiderlaufen.

Wir werden im Rahmen der Fortführung alles tun, was möglich ist, um solche Schäden zu vermeiden, das Vermögen zunächst zu sichern, und dann zu entscheiden, wie eine Verwertung erfolgt. Unser Ziel ist es, die berechtigten Ansprüche der Anleger nach den gesetzlichen Vorgaben bestmöglich zu befriedigen.“

Zugegeben: Das erste Statement der vorläufigen Insolvenzverwalter enthält keine Begründung dafür, warum die Gesellschaften sich in der Insolvenz befinden. Das wäre zum jetzigen Zeitpunkt auch zu viel verlangt. Es erteilt aber auch all denjenigen, die nun Panik machen und Anlegern zu konkreten Maßnahmen drängen wollen, eine klare Absage.

Wer *heute* – ob als Vermittler oder Anwalt – P&R-Käufern gleichwohl rät, auf eigene Faust aktiv zu werden und Container zu verkaufen, wird sich *morgen* fragen lassen müssen, ob nicht gerade diese Empfehlung die falsche war.

Was heißt das für die Vermittler?

Ebenso wie die Anleger sind auch die Vermittler von P&R-Investments, die häufig auch selbst investiert sind, gut beraten, Ruhe zu bewahren. Beteiligen Sie sich nicht an Spekulationen – auch nicht gegenüber den eigenen Kunden. Und wenn das Vertrauen der Kunden in die Aussagen ihrer Vermittler aktuell belastet sein sollte: Verweisen Sie auf

die Stellungnahme der vorläufigen Insolvenzverwalter und ihr erklärtes Ziel, Schäden für die Anleger zu vermeiden.

Viele sogenannte Anlegerschutzanwälte haben P&R längst als ein Betätigungsfeld mit lukrativem Mandatsaufkommen für sich identifiziert. Daher wird es aller Voraussicht nach nicht ausbleiben, dass Vermittler wegen angeblicher Aufklärungsfehler in Anspruch genommen werden. Ein möglicher Vorwurf könnte dahin gehen, die Vermittler hätten das vermeintlich schlechte Verhältnis zwischen Auszahlungen und vorhandenen Mitteln bei den P&R-Gesellschaften angeblich erkennen müssen. Die zentralen Weichenstellungen werden auch in diesen Fällen die Fragen markieren: Welche Informationen und Risikoauflärung bekam der Kunde? Und waren die Produktunterlagen aus damaliger Sicht plausibel? Schließlich kann sich ein Anleger darauf verlassen, dass die ihm überlassenen Informationsmaterialien von dem Vermittler zuvor auf Plausibilität geprüft wurden. Diese Pflicht zur Plausibilitätsprüfung hat der BGH schon vor über 30 Jahren aus der Taufe gehoben (vgl. etwa BGH v. 04.03.1987, Az. IV a ZR 122/85; BGH v. 27.09.1988, Az. XI ZR 4/88), weit vor Start der FinVermV und anderer spezialgesetzlicher Aufklärungspflichten.

Es ist jedoch auch nicht Pflicht des Vermittlers, alle auch nur denkbaren weiteren Verläufe eines Investments vorherzuahnen und zu thematisieren. Auch ein Vermittler hat keine Glaskugel – und muss sie auch nicht haben. Auch in der Rechtsprechung gilt der Grundsatz, dass allein die Kenntnis bzw. die fahrlässige Nichtkenntnis zum *Zeitpunkt der Vermittlung* entscheidend ist; nachwirkende Pflichten aus dem Kundengespräch (etwa zum Hinweis auf veränderte Umstände nach Zeichnung eines Direktinvestments) gibt es grundsätzlich nicht.

Dos and Don'ts für Vermittler

Obwohl die Sachlage derzeit noch völlig unklar ist, wenden sich Anleger schon jetzt an ihre Vermittler – entweder mit dem verständlichen Wunsch nach weiteren Informationen oder

bereits mit der konkreten Forderung, den ihnen entstandenen Schaden auszugleichen. Dabei handelt es sich bei dem „Schaden“ zunächst nur um einen „gefühlten Schaden“, nicht um einen festgestellten wirtschaftlichen oder rechtlichen Schaden. Eine häufig anzutreffende und nachvollziehbare Reaktion der Vermittler, die mit einer derartigen Forderung konfrontiert werden, ist ein Ausdruck der Solidarität mit dem geschädigten Kunden (*„das konnte ja niemand ahnen; hätte ich dies damals gewusst...“*), in der zugleich die eigene Erschütterung über die nun bekannten Umstände ausgedrückt wird – verbunden mit dem Hinweis auf das eigene Unverschulden.

Um für den späteren Verlauf keine haftungsrechtlichen Angriffspunkte zu erzeugen, andererseits aber auch die gerade in dieser Zeit wichtige Kommunikation zum Kunden aufrechtzuerhalten, sollten die Vermittler folgende Punkte beherzigen:

- Bleiben Sie selbst aktiv im Kontakt mit Ihren Kunden. Zeigen Sie Verständnis für die Bedenken der Kunden.
- Führen Sie eine Bestandsaufnahme durch: Welche Kunden sind betroffen? Wie hoch ist das insgesamt von Ihren Kunden investierte Kapital? Die Anleger der P&R Transport-Container GmbH sind nicht betroffen!
- Beteiligen Sie sich nicht an Spekulationen zu Gründen der Insolvenz oder dem weiteren Verlauf.
- Verweisen Sie auf die Stellungnahme der vorläufigen Insolvenzverwalter und darauf, dass es mehr belastbare Informationen derzeit noch nicht gibt.
- Bewahren Sie Ruhe! Nur dann können Sie auch Ruhe gegenüber Ihren Kunden ausstrahlen.
- Vermeiden Sie bitte aktuell Schnellschüsse, Zusagen und voreilige Solidaritätsbekundungen gegenüber ihren Kunden. Wer bspw. heute seinem Kunden per E-Mail schreibt, er habe sich das jetzige Szenario im Leben nicht vorstellen können, kann diese E-Mail morgen als Nachweis für fehlendes Risikobewusstsein vorgehalten bekommen.

- Wenn der Kunden Sie darum bittet: Geben Sie Unterlagen zum Vertragsabschluss wie z.B. das Beratungsprotokoll erst nach Rücksprache mit einem Anwalt Ihres Vertrauens heraus.
- Prüfen Sie das Angebot von Vermittler-Angeboten zu Pauschalpreisen sorgfältig: Welche Leistungen werden für den Preis geboten? Welche Informationen erhalten Sie, die Sie nicht ohnehin erhalten hätten? Ist es nicht sinnvoller, zunächst die weitere Entwicklung abzuwarten? Die aktuell wichtige Kommunikation mit Ihren Kunden können Sie nicht an Dritte delegieren.
- Prüfen Sie noch sorgfältiger die „Zusammenarbeit“ mit Anlegerschutzanwälten. Selbst wenn der Kunden beteuert, er wolle den Vermittler nicht in Anspruch nehmen – der Anlegerschutzanwalt wird (auch) den Vermittler im Visier haben.

Reaktion auf Anwaltsschreiben

Wenn der Vermittler Forderungsschreiben des Kunden oder eines Anwalts erhält, gilt auch hier: Ruhe bewahren. Der Vermittler sollte sich mit einem in der Vertretung von Finanzdienstleistern erfahrenen Fachanwalt über das weitere Vorgehen abstimmen. Der Versuch, den Kunden mit selbst verfassten Schreiben von seinem Vorhaben abbringen zu wollen, geht erfahrungsgemäß häufig schief.

Wenn ein Forderungsschreiben eingeht, sollte dieses umgehend an die Vermögensschadenshaftpflicht weitergeleitet werden – verbunden mit dem Hinweis, dass weitere Informationen nachgereicht werden. Geben Sie Ihrer Vermögensschadenshaftpflicht nicht die Möglichkeit, eine Deckung schon allein mit dem Argument zu verweigern, Sie seien Ihrer Obliegenheitspflicht zur unverzüglichen Anzeige nicht nachgekommen.



Dr. Martin Andreas Duncker
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Denise Primus
Rechtsanwältin

Schlatter

Schlatter Rechtsanwälte Steuerberater
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Kurfürsten-Anlage 59
69115 Heidelberg
Telefon +49.6221.9812-60
Telefax +49.6221.9812-76
m.duncker@kanzlei-schlatter.de
d.primus@kanzlei-schlatter.de
www.kanzlei-schlatter.de



Kurzprofil: Das Kompetenz-Team Bank- und Kapitalmarktrechts der Kanzlei Schlatter verfügt als Kanzlei in der Metropolregion Rhein-Neckar über ein Team von vier Anwälten im Bereich Bank- und Kapitalmarktrecht, davon drei Fachanwälte im Bank- und Kapitalmarktrecht. Das Kompetenz-Team betreut seit vielen Jahren Finanzdienstleister, Banken und Zahlungsinstitute, insbesondere bei Haftungsfragen (z.B. bei der Abwehr von Schadensersatzansprüchen wegen des Vorwurfs von Aufklärungs- und Beratungspflichtverletzungen) oder in der rechtlichen Gestaltung.

Rechtlicher Hinweis: Mit diesen Ausführungen stellen wir rechtlich interessante Themen aus unserem Fachbereich im Überblick vor. Diese Ausführungen können die rechtliche Thematik zwangsläufig nicht umfassend darstellen. Diese Information stellt keine Rechtsberatung dar, begründet kein Mandatsverhältnis und kann eine individuelle Rechtsberatung nicht ersetzen.