

Nur mit Zeugen zum Bankberater

Klaus Nieding streitet für die Rechte enttäuschter Anleger. Deshalb weiß der Anwalt genau, wie sich Sparer bei strittigen Geldfragen verhalten sollten. Beschwerden dürfen sie sich, sagt er. Aber auf keinen Fall schriftlich



Anlegeranwalt Klaus Nieding: Vom Dach seines Büros in Frankfurt hat er die großen Banken im Blick

EIGENTLICH WOLLTE Klaus Nieding Förster werden. Aber dann studierte der 44-Jährige doch Jura in Bonn und gründete vor 14 Jahren seine eigene Kanzlei in Frankfurt. Heute gehört er zu den bekanntesten Gesichtern unter den Anlegeranwälten in Deutschland. Dazu tragen auch seine regelmäßigen Auftritte als Redner auf Hauptversammlungen großer Unternehmen bei. Nieding ist zusätzlich Aktionärsschützer. Ein Gespräch über verweigerter Unterschriften unter Protokolle, mangelnde Fairness von Anwälten und ein Jagdrevier in Rheinland-Pfalz.

Welt am Sonntag: Herr Nieding, wie kann ein Bankkunde verhindern, dass er von seinem Berater über den Tisch gezogen wird?
Klaus Nieding: Er sollte nicht den blauen Augen trauen. Ein Anlageberater ist in der gleichen Situation wie ein Gebrauchtwagenhändler – er will etwas verkaufen.

Und der Berater hat oft Erfolg damit, weil er mehr von Produkten wie Aktien und Fonds versteht.

Nieding: Genau das verstehe ich nicht. Wer ein Auto, eine Waschmaschine oder einen Fotoapparat kauft, liest vorher zehn Testberichte. Bei der Kapitalanlage, die oft über den Lebensstandard der nächsten Jahrzehnte entscheidet, macht sich kaum jemand die Mühe. Geht dann mit den gekauften Wertpapieren etwas schief, rufen viele Anleger nach Schadenersatz.

Gut für Sie, dann ist der Anwalt gefragt.

Nieding: Meist nicht gleich. Viele liefern sich mit ihrer Bank erst noch einen heftigen Briefwechsel und machen damit den nächsten Fehler.

Was spricht dagegen, es zunächst einmal ohne Anwalt zu versuchen?

Nieding: Die Leute sollen sich beschweren, aber bitte niemals schriftlich. Wie oft habe ich erlebt, dass Briefe mit unbedachten Formulierungen in einem späteren Verfahren gegen den Kunden ausgelegt wurden. Daher gilt, Beschwerden immer mündlich und im Beisein eines unabhängigen Zeugen.

Das mit dem Zeugen wird häufig auch schon für das Beratungsgespräch empfohlen. Aber wer nimmt schon gern seinen Nachbarn mit, wenn es um Bankgeschäfte geht?

Nieding: Wer das nicht will, kann nach einem Beratungsgespräch auch ein kurzes Protokoll mit den wichtigsten Punkten aufsetzen und von seinem Berater gegenzeichnen lassen. Wenn der zögert, weiß der Kunde auch, woran er ist.

Wenn sich ein Anleger im Nachhinein falsch behandelt fühlt, schlägt aber endlich ihre Stunde.

Nieding: Ich will mich nicht gegen Kundschaft wehren, doch zwei, drei Sachen sollte sich ein enttäuschter Anleger noch fragen, bevor er einen spezialisierten Anwalt

ausucht: Was hatte er damals beim Kauf unterschrieben? Wie hatte er sich gegenüber dem Berater präsentiert? Manche treten im ersten Gespräch mit dem Anlageberater als George Soros von Offenbach auf und wundern sich dann, dass der Berater sie als erfahrenen Akteur am Kapitalmarkt in eine hohe Risikoklasse einstuft. Wenn das Risiko zum Tragen kommt und der Aktienkurs einbricht, wollen viele davon nichts mehr wissen und ihr Geld zurück.

Und Anwälte sehen solche Kunden als willkommene Gebührenbringer und machen ihnen große Hoffnungen, dass die Klage Erfolg haben wird.

Nieding: Sie glauben gar nicht, wie viele potenzielle Mandanten ich wieder wegschicke, weil ich zu geringe Erfolgsaussichten sehe. Ich will doch meinen guten Ruf nicht aufs Spiel setzen. Wir zählen nicht umsonst seit Jahren zu den Marktführern im Bereich Anlegerrecht.

Wie kommt es dann, dass in dem laufenden Telekom-Prozess 900 An-

Anleger haben es nicht einfach

UNERFÜLLTE HOFFNUNGEN

■ Gerade mit dem Aufkommen des Neuen Marktes rückten Anlegeranwälte mehr und mehr ins mediale Blickfeld. Erfundene Umsatzzahlen und beschönigende Ad-hoc-Mitteilungen junger Technologieunternehmen sorgten für Rufe nach einem Richter. EM.TV, Comroad, Infomatec gehörten zu den spektakulärsten Fällen. Doch nur wenige Anleger bekamen bis heute ihren Einsatz zurück. Die oft von Anwälten geschürte Hoffnung auf Schadenersatz erfüllte sich kaum.

UNÜBERSCHAUBARE MASSE

■ Zuletzt sorgten vor allem Massenverfahren für Schlagzeilen. 16 000 Aktionäre klagen gegen die Deutsche Telekom. „Unvollständige Angaben im Börsenprospekt“ lautet der Vorwurf. Anhand eines Musterfalles wird derzeit in Frankfurt verhandelt. Bislang spricht wenig für eine Entschädigung der T-Aktionäre. Die Frage, ob und wann sie Geld sehen, stellt sich auch für die 30 000 Geschädigten im Betrugsfall der Phoenix Kapitaldienst.

FÜR KLEIN UND GROSS

■ Klaus Nieding vertritt mit seiner Kanzlei Nieding + Barth seit 1994 die Interessen von kleinen und großen Investoren. Im Fall Phoenix spricht er für mehr als 3000 Anleger. Auch bei den durch die Finanzkrise gebeutelten Banken IKB und Hypo Real Estate drängt er auf Schadenersatz für Kursverluste.

wälte rund 16 000 Aktionäre zusammengebracht haben?

Nieding: Das ist zunächst ein Zeichen dafür, wie groß die Enttäuschung der T-Aktionäre ist. Das wundert mich nicht, denn Manfred Krug hatte den Leuten die Aktie seinerzeit auch wie festverzinsliche, risikoarme Anlagen angepriesen. Fairerweise darf man aber als Anwalt die Erfolgchancen eines Verfahrens nicht überbewerten.

Sie machen das nicht?

Nieding: Bei der Telekom gehören wir eher zu den Euphoriebremsern. Die Erfolgchancen erschienen uns von Anfang an zu gering.

Dennoch vertreten auch Sie 130 Telekom-Aktionäre?

Nieding: Wir haben den Leuten die Risiken genannt. Und alle, die keine Rechtsschutzversicherung hatten, bekamen ohnehin den Rat: Lasst es sein. Mehr können wir nicht tun. Ich hoffe, das haben die Kanzleien, die 6500 Mandanten vertreten, nicht anders gemacht.

Wie viele Kläger gegen die Telekom gäbe es, wenn Anwälte nur im Erfolgsfall bezahlt würden?

Nieding: Leichter zu beantworten ist die Frage, wie viele Anwälte dann auf der Klägerseite stünden.

Und?

Nieding: Statt 900 wären es weniger als 20.

Weniger als 20?

Nieding: Mehr Kanzleien gibt es nicht, die sich in Deutschland ernsthaft und kontinuierlich mit Anlegerrecht beschäftigen. Andere sind auf den Zug aufgesprungen. Ist doch klasse, wenn ein Anwalt seiner Lokalzeitung ein Interview zum viel beachteten Telekom-Prozess geben kann.

Klappern gehört aber auch bei Ihnen zum Handwerk.

Nieding: Natürlich bin auch ich auf Interviews und öffentliche Auftritte angewiesen. Da Anwälte keine Werbung schalten dürfen, müssen wir diesen Weg gehen.

Dafür nutzen Sie auch Ihre Auftritte als Aktionärsschützer auf Hauptversammlungen.

Nieding: Richtig. Ich profitiere sicherlich davon, wenn ich mich als seriöser Redner auf einer großen Hauptversammlung präsentieren kann. Unsere Kanzlei besucht jährlich 200 Hauptversammlungen, und das ehrenamtlich für die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz – bis auf einen Bürokostenzuschuss von 1750 Euro im Jahr und eine geringe Aufwandsentschädigung gibt es nichts. Dafür kann ich im Gegenzug berechnete Aktionärsinteressen prominent adressieren, und zwar direkt und auf Augenhöhe mit den Vorständen.

Zurück zu den Gebührenschneidern Ihrer Branche. Wie kann ein Anleger

verhindern, dass er ausgenutzt wird?

Nieding: Für den Anleger ist nicht entscheidend, ob eine Klage Erfolg hat oder nicht. Für ihn ist entscheidend, ob bei dem Beklagten später auch noch etwas zu holen ist. Wenn der sein ganzes Geld verprasst hat, hilft der schönste Gerichtsentcheid nichts.

Haben Sie eigentlich selbst Aktien?

Nieding: Nein, ich habe mein Geld nicht in Aktien angelegt, außer in zwei gemischte Fonds für meine beiden Kinder. So vermeide ich jegliche Interessenkonflikte. Ich investiere lieber in Handfestes: Mein Geld steckt im Haus und in meiner Jagd. Ich betreue ein Revier in Rheinland-Pfalz.

Weil Sie keinem Bankberater trauen?

Nieding: Da habe ich sicher so etwas wie eine selektive Wahrnehmung: Wer so wie ich täglich mit gescheiterten Anlagegeschäften zu tun hat, wird eben vorsichtig.

Das Gespräch führte
Karsten Seibel