

**'k-mi'-Schlagzeilen dieser Woche:** ● **Umsatzsteuer auf Provisionen:** Auch im aktuellen Duell zwischen Fiskus und Vertrieb gibt es noch keinen klaren Sieger ● **efonds24.de:** Erfolgversprechende Kandidatur, um Finanzdienstleistern den Weg aus der Finanzkrise zu weisen ● **BVT Retail US Portfolio Fund:** Investiert dort, wo es nachhaltiges Wachstum in den USA gibt ● **Phoenix-Entschädigung:** Muß die EdW bald ihre Mitglieder entschädigen? ● **'k-mi'-special:** Ein Albtraum vom Sozialismus ● **Anleger-Kanzleien:** Totalverlust der Realität? ● **'k-mi'-Prospekt-Checks:** ++ Materia Holz- und Waldportfolio ++ MarTrust MultiCon One

Mit BMF-Schreiben vom 9.10.2008 hat das **Bundesfinanzministerium**, sehr geehrte Damen und Herren, für weitere Klärung bei der "Umsatzsteuerlichen Behandlung der Umsätze aus der Tätigkeit als Bausparkassenvertreter, Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler" gesorgt (IV B 9 – S 7167/08/10001). Wie AfW-Vorstand **Frank Rottenbacher** mitteilt, ist damit nun die "Umsatzsteuerfreiheit für mehrstufige Versicherungsvermittlung sicherer", während "reine unterstützende Tätigkeiten wie die Datenerhebung oder andere Backofficeleistungen wie die Provisionsabrechnung oder die Information von angeschlossenen Vertretern alleine gesehen umsatzsteuerpflichtig" sind. Das BMF setzt damit die Rechtsprechungsänderung des BFH um, der mit Urteil vom 6.9.2007 die handelsrechtliche Auslegung des § 4 Nr. 11 UStG aufgegeben hatte, auf der die Umsatzsteuerfreiheit von Versicherungsvermittlungstätigkeiten beruhte, die durch 'Superprovisionen' vergütet werden (Backoffice-Tätigkeiten von Werbeagenten, BFH V R 50/05). Das BMF führt im neuen Schreiben dazu aus, daß es gemäß der EU-USt-Richtlinie 77/388/EWG "zu den wesentlichen Aspekten einer steuerfreien Versicherungsvermittlungstätigkeit gehört, Kunden zu suchen und diese mit dem Versicherer zusammenzuführen. Das bloße Erheben von Kundendaten erfüllt nicht die spezifischen und wesentlichen Funktionen einer Versicherungsvermittlungstätigkeit". Dagegen kann allerdings, betont AfW-Vorstand Rottenbacher, "die Überwachung, Betreuung oder Schulung von nachgeordneten Vermittlern eine umsatzsteuerfreie Tätigkeit sein". Voraussetzung ist laut BMF-Schreiben, daß "der Unternehmer, der die Leistungen der Betreuung, Überwachung oder Schulung übernimmt, durch Prüfung eines jeden Vertragsangebots mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken kann". **Im Bereich u. a. der geschlossenen Fonds hatte der BFH zuletzt mit Urteil vom 20.12.2007 analog klar die Umsatzsteuerfreiheit von Untervermittlern bestätigt (BFH, Az. V R 62/06, vgl. 'k-mi' 08/08).** Allerdings verweigerte der BFH hier dem GF einer Vermittlungsorganisation die Umsatzsteuerfreiheit seiner Superprovision mit der Begründung, daß Kern seiner Tätigkeit "nicht die Suche nach potentiellen Interessenten, sondern der Aufbau, die Führung und die Leitung einer Vermittlungsorganisation" war. Wertungswidersprüche im Hinblick auf die umsatzsteuerrechtliche Beurteilung von 'Superprovisionen' bei Versicherungen und Fonds wehrt der BFH mit dem Hinweis ab, daß die Befreiungsvoraussetzungen bei Versicherungen nicht identisch mit denen des § 4 Nr. 8 UStG für Beteiligungen formuliert sind.

**'k-mi'-Fazit:** Trotz des maßgeblich auch von 'k-mi' miterkämpften Durchbruchs beim Thema 'Untervermittlung' (vgl. 'k-mi' 08/08) ist beim gesamten Komplex 'Umsatzsteuer auf Vermittlungsprovisionen' noch deutlich Luft nach oben. Die noch immer zahlreichen Auslegungsspielräume zwischen Rechtsprechung, Gesetzgebung, Verwaltungspraxis und EU-Ebene stellen weiterhin unnötige bürokratische Schikanen dar.

**'k-mi'-Service**  
Das BMF-Schreiben sowie die BFH-Urteile erhalten Sie gegen 10 Euro 'k-mi'-Service-Wertscheck o. Bank-Ver.-Scheck  
**Stichwort: 42.08.01**

## eFonds: Wie Finanzdienstleister das Bankengeschäft ersetzen!

Vorbei ist endgültig die Zeit, als mit blindem Vertrauen die Ersparnisse der Anleger den Weg zur Bank oder Sparkasse fanden. Spätestens seit die US-Subprimekrise einen weltweiten Finanz-Flächenbrand auslöste, ist die alte, scheinbar seriöse Banken-Scheinwelt in sich zusammengebrochen. Mit der Konse-

**Kapital-markt intern** – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Rechtsanwalt Carsten Nilles, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; 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, Olaf Weber, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Justiziar 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 das vertrauliche Gespräch

quenz, daß nicht nur der durch Zockerpapier-Handel ausgelöste Abschreibungsbedarf bei den Banken immer größere Mrd.-Löcher reißt, sondern auch deren Kunden inzwischen konsterniert realisieren, wie mit ihrem Vermögen russisches Roulette gespielt wurde. So groß der Vertrauensbruch bei den Anlegern gegenüber dem Finanzsektor nun ist, ebenso klar ist demgegenüber auch, daß die jetzt teils unter dem berühmten Kopfkissen geparkten Geldmittel schon bald wieder den Weg in möglichst werthaltige Investments suchen werden. Doch von welchen Beratern verspricht man sich zukünftig die höchste Kompetenz, und welche Vermittler werden in der Lage sein, die Produktsegmente ihren Kunden anzubieten, die das Marktgeschehen positiv bestimmen werden? **Alexander Betz**, Vorstandsvorsitzender **eFonds Holding AG**, traut den freien Vermittlern noch viel Potential zu, gerade auch, um im Wettbewerb gegenüber den Banken zu punkten, sofern sie ihr bisheriges Tätigkeitsfeld erweitern: "Fanden die Neureglungen der MiFID seit 01.11.2007 bei der Mehrheit der Vermittler nach § 34c GewO keine nähere Beachtung, so dürfte die Finanzkrise nun das Übrige tun. Der Ruf aufgrund der globalen Krise nach mehr Regulierung der Kapitalmärkte und Finanzdienstleistung wird sich in strengeren Regeln auswirken. Doch genau darin liegt jetzt die Chance unserer Vertriebspartner. Während die Banken in der Krise Vertrauen zerstören, können sich freie Finanzdienstleister besser denn je im Wettbewerb durchsetzen und sollten jetzt ihr Tätigkeitsspektrum um MiFID-konforme Anlageberatung und Wertpapiervertrieb erweitern!"



Was sich der eFonds-Chef genau von einer ganzheitlichen Beratung für den freien Vertrieb verspricht und welchen Beitrag hierzu die eFonds-Gruppe leistet, erklärt er gegenüber 'k-mi': "Wir haben planmäßig per 30.9. unsere neue Plattform für die MiFID-konforme Anlageberatung und den Wertpapiervertrieb nahezu aller Finanzinstrumente inklusive Börsenhandel fertiggestellt. Die Leistungsfähigkeit dieser Lösung übersteigt alle unsere Erwartungen und dürfte derzeit im deutschen Finanzdienstleistungsmarkt einmalig sein. Mit einigen Mausklicken berücksichtigt der Berater alle komplizierten Regelungen und trägt selbst keine Beraterhaftung. Der Berater kann vor Ort beim Kunden mittels mobilem TAN-Verfahren nahezu jedes Wertpapier kaufen und verkaufen. Nach dem Testbetrieb gehen wir damit im Januar breit an den Markt. Nicht als 'Haftungsdach', sondern als integraler Bestandteil eines umfassenden Serviceangebots für unsere Vertriebspartner." Bedeutet dies etwa, das eFonds-Haftungsdach Tectavis in seiner bisherigen Form ist ein Auslaufmodell? "Der Begriff des 'Haftungsdaches' hat sich aus meiner Sicht schon überholt. Es geht weder um Dächer noch um Haftung. Sondern darum, daß der freie Finanzdienstleister leistungs- und wettbewerbsfähig ist. Und dabei rechtlich korrekt agiert. Die inoffizielle Schonzeit der MiFID ist mit der Finanzkrise endgültig vorbei, und der Finanzdienstleister muß sich entscheiden: Schmalspurvermittlung in Nischen oder MiFID-konforme Anlageberatung und Zugriff auf das gesamte Universum der Finanzinstrumente. Für die große Lösung benötigt er zwei Dinge: Eine zuverlässige KWG-Lizenz sowie eine leistungsfähige Plattform. Beides erhält er auf Wunsch bei der eFonds Group – kostenfrei und sicher. Damit erhält der Finanzdienstleister die Chance, seine Kunden vollumfänglich zu bedienen und so seine Geschäfts- und Ertragsbasis erheblich zu verbreitern", ist Betz vom Nutzen seines Vertriebskonzeptes überzeugt.

Um jedoch diesen vom eFonds-Vorstandsvorsitzenden skizzierten Vertriebsweg einzuschlagen, bedarf es zuvor im ersten Schritt einer Online-Schulung zum ++ Datenschutz ++ **WpHG** und ++ zu den Grundlagen der Finanzinstrumente. Im zweiten Schritt wird der Vertriebspartner von eFonds-Wertpapierspezialisten beraten, wie er welche Finanzinstrumente einsetzen kann. Außerdem steht auf Wunsch Hilfe im Risikomanagement und beim Erstellen eines sinnvollen Kunden-Portfolios zur Verfügung. Aber auch abseits dieser Erweiterung des ursprünglichen Tätigkeitsfeldes gibt es bei der Plattform, dem eFonds-Herzstück, wichtige Verbesserungen, wie uns Betz berichtet: "Wir haben auch in diesem Jahr unsere Plattform und die dahinterliegenden Prozesse intensiv weiterentwickelt. Im Rahmen unserer ISO 27001-Zertifizierung, der Anbindung institutioneller Vertriebskonzerne und der Prüfungen durch mehrere Wirtschaftsprüfungsgesellschaften haben wir ein neues Qualitätsniveau erreicht. Für unsere Vertriebspartner bedeutet das schlicht Sicherheit und Effizienz. Wir können uns diesen hohen Aufwand erlauben, weil sich unsere Plattform durch Drittnutzer (Lizenznehmer) neben **eFonds24 GmbH** und **eFonds Financial Services AG** refinanziert. Eine Vertriebsgesellschaft kann und sollte hingegen eine aufwendige Plattform nicht selbst entwickeln. Wir gehen deshalb davon aus, daß immer mehr Vertriebsorganisationen diese Leistungen an uns outsourcen werden." Dies erfolgt dann in der Weise, daß Vertriebsgesellschaften nach dem Baukastenprinzip zwischen ++ Vermittlung geschlossener Fonds ++ dem Zweitmarkt geschlossener Fonds ++ individuellen Plattformlösungen und ++ der MiFID-konformen Anlageberatung mit Wertpapiervertrieb bedarfsorientiert sich das gewünschte Backoffice zusammenstellen können.

eFonds-Gründer Betz ist entsprechend zuversichtlich, daß seine Vertriebspartner, insbesondere hier die Finanzdienstleister, weiter in der Erfolgsspur bleiben: "Das Krisenjahr 2008 ist für alle Marktteilnehmer sehr herausfordernd. Tatsache ist aber, daß unsere Vertriebspartner diesjährig bis 30.9. bereits

441 Mio. € Eigenkapital plaziert haben und damit in Relation zum Gesamtmarkt sehr erfolgreich sind. Ich glaube, ein kundenorientierter Ansatz mit fairer Produktauswahl aus dem transparenten Gesamtangebot stiftet bei den Anlegern Vertrauen und bewährt sich deshalb gerade in Krisenzeiten. Wir laden entsprechend unsere Vertriebspartner ein, eine dritte Säule zwischen den Banken und Vertrieben zu etablieren. Der freie Finanzdienstleister hat dabei die volle Autonomie über seine Kunden und deren Beratung. Die eFonds Group bietet dazu als Dienstleister den Rahmen, nämlich eine leistungsfähige Plattform, eine offene Produktarchitektur, die Administration unter Berücksichtigung aller Regelungen und: Die volle Provision abzüglich einer fairen Servicevergütung!"

**'k-mi'-Fazit:** Bei schrumpfenden Margen und immer aufgeklärteren Kunden hilft freien Vermittlern die Erweiterung ihres Geschäftsfeldes, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit, gerade auch gegenüber den Banken, zu erhöhen. Da einem Fulltime-Vermittler allerdings kaum freie Zeit verbleibt, um sich neben der Erledigung des Tagesgeschäfts noch in neue Märkte einzuarbeiten, geht dies nur, wenn andererseits Arbeitsentlastung entsteht. Hier kann die eFonds Group mit ihren Abwicklungssystemen Lösungen bieten und Finanzdienstleistern zugleich neue Perspektiven eröffnen, ohne ihnen die individuelle Entscheidungsfreiheit zu nehmen.

## Interessantes und Brisantes von der Anlagefront

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kaufen die Amerikaner verstärkt bei **Wal-Mart** ein. Daher ist laut **BVT** für eine Investition in diesem Retail-Segment jetzt der ideale Einstiegszeitpunkt. Mit diesem Credo schickt der Münchener Initiator aktuell seinen neuen **BVT Retail USA Portfolio Fund** ins Rennen. Der Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von 34,5 Mio. US-\$ sowie einem Gesamtinvestitionsvolumen von 139,56 Mio. US-\$ investiert in 34 Shadow Anchored Shopping Center in 14 US-Bundesstaaten, die in kleinen und mittleren Städten in unmittelbarer Nachbarschaft zu einem **Wal-Mart Supercenter** liegen und von diesem Kundenmagneten profitieren. Der Erwerb der zwischen 2003 und 2006 errichteten Shopping Center, die derzeit zu ca. 94 % vermietet sind, erfolgt bereits im Februar 2008 zu einem Preis von 135,6 Mio. US-\$. Das Portfolio wurde von dem Fach- und Joint-Venture-Partner der BVT bei diesem Projekt zusammengestellt, der 1920 gegründeten **Schostak Brothers & Company, Inc.**, eines der größten und am breitesten gefächerten Unternehmen für gewerbliche US-Immobilien im US-Bundesstaat Michigan. Ausschlaggebend für einen erfolgreichen Verlauf der Beteiligung ist aber nicht zuletzt die US-Erfahrung des Initiators BVT. Hier können die Münchener mit ihrer aktuellen Leistungsbilanz 2007 eine gute Visitenkarte abgeben: Seit den 70er Jahren hat die BVT 77 Fonds für 24.000 Anleger mit US-Immobilien aufgelegt, mit einem Eigenkapital-Volumen von ca. 700 Mio. US-\$. Die **BVT Public Storage Fund**-Serie ist inzwischen vollständig und erfolgreich aufgelöst und erwirtschaftete mit 12 ab 1980 aufgelegten Fonds ein Vorsteuer-Ergebnis von knapp 9 % p. a. im nach Eigenkapital gewichteten Durchschnitt. Noch besser sieht es bei den 17 aufgelösten Fonds der **BVT Capital Partners Funds** aus, hier liegt die Durchschnittsrendite bei knapp 16 % p. a. Lediglich ein im Jahr 1999 emittierter Fonds mit einem Eigenkapital von 9,1 Mio. US-\$ nahm einen negativen wirtschaftlichen Verlauf, wobei die Anleger hier noch Rückflüsse aus einer 'Earn out'-Klausel erwarten können. Die 4 bislang aufgelösten **US Retail Income Funds**, die in Neighborhood Shopping Center investierten, erzielten eine Durchschnittsrendite von 8,2 % p. a., die 4 noch laufenden Fonds entwickeln sich plangemäß. Erfreulich ist der erste Exit der **BVT Residential USA**-Serie, bei der ein jährlicher Überschuß von knapp 21 % herausprang. **'k-mi'-Fazit:** Insgesamt beträgt das durchschnittliche und nach Eigenkapital gewichtete Ergebnis aller bislang aufgelösten BVT-US-Fonds 11,7 % p. a. vor Steuern, wodurch der Anbieter einen eindrucksvollen Beleg seiner Kompetenz im amerikanischen Immobilienmarkt abliefern.



Im Schatten der Finanzkrise ist das Entschädigungsverfahren '**Phoenix Kapitaldienst**' nun endgültig in den Dämmer-schlaf gefallen. Der **FDP**-Finanzexperte **Frank Schäffler** wirft der Bundesregierung vor, die Entschädigung der betrogenen Phoenix-Anleger immer weiter zu verschleppen: "Während auf der einen Seite umfangreiche Milliarden-Garantien ohne Rechtsgrundlage gegeben werden, warten die Anleger im Fall Phoenix seit drei Jahren auf die ihnen gesetzlich zustehende Entschädigung." In der Tat ist der Sachstand so, daß die Entschädigungszahlungen stocken, nachdem bislang erst verschwindend wenige – genau 80 – Phoenix-Anleger Zahlungen erhielten. Für EdW-Mitglieder gibt es jedoch gute Neuigkeiten: Die Antwort der parlamentarischen Staatssekretärin im **BMF**, **Nicolette Kressl**, vom 7.10.2008 auf eine Anfrage von Schäffler enthüllt, daß wohl auch die EdW bald Geld zurückzahlen muß – und zwar an die angeschlossenen Finanzinstitute, die bereits mit Phoenix-Sonderbeiträgen zu Kasse gebeten wurden: Laut Auskunft des **BMF** bildet die EdW aufgrund des Beschlusses des **Verwaltungsgerichts Ber-**



lin vom 17.9.2008 (vgl. 'k-mi' 39/08) "Rückstellungen für ggf. erforderliche Rückerstattung im Hinblick auf die bisher vereinnahmten Sonderbeiträge". Sonstige Prüfungen, z. B. hinsichtlich einer Kreditaufnahme der EdW, sind (wie zu erwarten) noch nicht abgeschlossen, so daß momentan keiner weiß, wie und ob es ohne Reformierung des maroden Entschädigungssystems überhaupt bei Phoenix weitergeht. RA Mathias Hanten, Kanzlei SJ Berwin LLC/Frankfurt M., thematisiert in einem Beitrag in der **Börsen-Zeitung** vom 1.10.2008 in diesem Zusammenhang, ob "die Wertpapierhandelsunternehmen nach verfassungsgemäßer 'Reparatur' von Gesetz und Verordnung erneut herangezogen werden können" und äußert sich angesichts einer damit verbundenen "grundsätzlich unzulässigen echten Rückwirkung" skeptisch. **'k-mi'-Fazit:** Die Bundesregierung würde mit dem sich dann anbahnenden Dilemma den Preis dafür zahlen, daß man die Interessen der durch die Phoenix-Pleite betroffenen Finanzdienstleister vollständig ignorieren wollte.

**'k-mi'-Laserstrahl: gebündelt, punktgenau, wirkungsvoll: ●●** "Richtiges Timing (...) Die globale Bankenkrise mit ihren Milliardenverlusten durch Abschreibungen hat gerade das Vertrauen der Privatanleger gestärkt." Derart bizarr leitet der AWD eine Pressemitteilung vom 30.9.2008 ein, wie u. a. dem 'finblog.de' aufgefallen ist. Weiter geht es in der AWD-Mitteilung dann mit schwammigen Hinweisen, daß nun "die Renditechancen von Aktieninvestments meist links liegen gelassen" werden und daß sog. "Timingfonds" eigentlich eine schöne Sache wären. Timing von Krisen-PR scheint nicht gerade eine Stärke des AWD zu sein

●● In Zeiten der Finanzmarktkrise geraten Anlegerschutz-Kanzleien offenbar auch in einen Goldrausch, der teilweise die Wahrnehmung beeinflusst. So fordert die Kanzlei KWAG/Bremen aktuell: "Ein fettgedruckter Hinweis 'Dieses Produkt kann Ihr Vermögen schädigen und zum Totalverlust Ihres eingesetzten Kapitals führen' auf allen Prospekten und Werbeflyern hätte zumindest eine aufklärende Funktion." In Fortführung dieser Juristen-Logik werden demnächst alle in Deutschland gebauten Neuwagen mit Totenköpfen lackiert, da uns "von Provisionen getriebene" Autoverkäufer wohl kaum über den möglichen Totalverlust unserer Gesundheit im Straßenverkehr aufklären

●● Wer am Flughafen in Dubai schon einmal an der beeindruckenden Armada von neuen Boeing 777-Jets von Emirates vorbeigefahren ist, kommt sicherlich nicht sofort darauf, daß zuletzt zwei der Flieger von Anlegern der Dr. Peters GmbH in Dortmund finanziert wurden. Diese Zahl wird sich erhöhen: Mit dem soeben angekündigten DS Fonds 134 bringt Dr. Peters Mitte bis Ende November eine weitere Boeing 777-300ER mit dem Leasingnehmer Emirates auf den Markt. Die Flugzeugstory der Dortmunder geht also mit den bewährten Eckdaten weiter, wobei 'k-mi' das zugrundeliegende Konzept zuletzt im PC 26/07 auf Tragfähigkeit überprüft hatte

●● Aktuell legt das Emissionshaus InvestGreen/Karlsruhe seine erste Leistungsbilanz zum Erstlingsfonds GreenGas Fonds I GmbH & Co. KG vor (vgl. 'k-mi' 02/08). Anstatt geplanten 13 Biogas-Anlagen werden mit dem Fonds 9 Anlagen an 8 Standorten realisiert. Verantwortlich für die Verringerung des geplanten Investitionsvolumens war u. a. die "unerwartete Insolvenz" des Anlagenherstellers Renergie AG aus der Schweiz. An den geplanten Ausschüttungen von 6 % ab 2009 will man festhalten. U. a. sieht der Initiator positive Auswirkungen für Biogas durch die EEG-Novelle ab 2009.

Der Countdown läuft: Am 29.10. findet der 'k-mi'-Kongreß 'Geschlossene Fonds' auf der DKM 2008 statt!  
Ihre 'k-mi'-Chefredaktion

  
Dipl.-Kfm. Uwe Kremer

  
RA Gerrit Weber

**'k-mi' in den Medien**

**Thema: Akzenta**

"Gutes Rating – schlechte Corporate Governance. Mit exzellenten Benotungen bei Bürgel ging die Akzenta AG und deren Vertriebspartner in der Vergangenheit auf Werbetour für ihr scheinbar überzeugendes Modell der Umsatzbeteiligung. Der leibhaftige Präsident eines Branchenverbandes der Finanzdienstleistung reiste 2004 extra aus Berlin an, um der Eröffnung der neugebauten Firmenzentrale zusätzlichen Glanz zu verleihen. (...) Jetzt wird gegen Vorstand und Aufsichtsrat wegen gewerbsmäßigen Kapitalanlagebetrugs ermittelt (...) Auch in der Zeitschrift 'kapital-markt intern' (Ausgabe 22/2002) wurde drastisch vor der Akzenta gewarnt unter der Überschrift 'Vorsicht bei der Akzenta AG: Ein bayerischer Luftballon'. Der Artikel endet mit dem Fazit: 'Der beste Aufbewahrungsort für Akzenta-Flyer ist u. E. die Ablage P (= Papierkorb)'."

aus: 'RiskNET.de', v.13.10.2008

Eine Oma fährt jeden Tag mit dem Bus und bringt dem Fahrer immer eine Tüte voller Nüsse mit. Busfahrer: "Woher haben Sie eigentlich immer diese leckeren Nüsse?" Oma: "Ja wissen Sie, ich esse so gerne Tofffee, bloß die Nüsse kann ich nicht knacken!"

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip  
kapital-markt intern  
GmbH Intern Bank Intern  
steuerberater Intern  
Ihr Steuerberater  
EXCLUSIV (Schweiz)

Autos  
Auto  
Tankstelle  
Uhlen  
Schmuck  
Unterhaltungselektronik  
Apotheke  
Installation  
Sanitär  
Werbung  
DBB  
Fachhandel  
Büro  
Fachhandel  
Sport  
Fachhandel  
Elektronik  
Fachhandel  
Möbel  
Kosmetik  
Parfümerie  
Wäsche  
Mische  
Watte  
Stoffe  
Handarbeiten  
Mittelstand

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

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