

# Geschlossene Fonds

## Aktuelle Rechtsprechung: Aufklärungspflichten aufgrund von Kick-Back-Zahlungen bei geschlossenen Fonds

### I. Problemstellung

Vertriebsorganisationen und Anlageberater erhalten für den Verkauf von Anteilen an geschlossenen Fonds von den Produktemittenten regelmäßig eine Vertriebsprovision. Diese Provisionen werden in Teilen üblicherweise vom Anleger in Form von offen ausgewiesenen Ausgabeaufschlägen (bspw. Agio) finanziert, z. T. aber auch durch nicht spezifizierte einmalige oder laufende Verwaltungsgebühren, die dem Fonds in Rechnung gestellt werden. Das Geld des Anlegers fließt also als Einlage und Agiozahlung in den Fonds hinein und als Provision an den Vertrieb wieder zurück. Im Lauf der Jahre haben sich – jedenfalls für die nicht offen ausgewiesenen Provisionsanteile – in diesem Zusammenhang deshalb die Begrifflichkeiten „Kick-Back-Zahlungen“ oder „Rückvergütungen“ entwickelt.

Bei der Zahlung von (nicht offen ausgewiesenen) Rückvergütungen an Vertriebsorganisationen und Anlageberater besteht für diese der grundsätzliche Konflikt, dass der beratene Anleger nicht erkennen kann, wie hoch eigentlich das (Verdienst-)Interesse seines Beraters an einer erfolgreichen Vermittlung des konkreten Produktes ist, besonders im Vergleich zu anderen Produkten, und wie weit eigentlich noch das Interesse des Anlegers an einer anleger- und anlagegerechten Beratung berücksichtigt wird. Oder anders ausgedrückt: wird das konkrete Produkt gerade deswegen empfohlen, weil es dem Anlegerprofil tatsächlich entspricht, oder nur, weil der Berater gerade bei diesem Produkt besonders viel verdienen kann?

Diesen grundsätzlichen Interessenkonflikt nehmen Investoren immer wieder zum Anlass für Schadenersatzklagen aus Beraterhaftung gegen Vertriebsorganisationen und Anlageberater. Gerade weil die Finanzmärkte gegenwärtig dadurch gekennzeichnet sind, dass viele Kapitalanlageprodukte die prognostizierten Ergebnisse nicht halten können und deshalb als vermeintlich wertlos beurteilt werden, berufen sich Anleger aktuell wieder verstärkt auf die vermeintlich mangelnde Aufklärung aufgrund von versteckten Rückvergütungen. Denn die schlechte Wirtschaftslage und die mangelnde Performance von Kapitalanlageprodukten für sich genommen liefern nicht ohne weiteres einen ausreichenden Grund, um sich von ggf. wertreduzierten Anlageprodukten trennen zu können.

Vertriebsorganisationen und Anlageberater, insbesondere Banken, unterliegen also im Zusammenhang mit Rückvergütungen einem nicht unerheblichem Haftungsrisiko, da als Rechtsfolge der nicht ordnungsgemäß erfolgten Aufklärung die Rückabwicklung der gesamten Beteiligung droht.

### II. Stand der Rechtsprechung

In den vergangenen Jahren haben sich der BGH und die Oberlandesgerichte verstärkt mit der Thematik der Rückvergütungen und den Anforderungen an die einzelnen Anspruchsvoraussetzungen für von Anlegern erhobene Schadenersatzklagen auseinandergesetzt. Dabei gilt grundsätzlich, dass Voraussetzung für einen Schadenersatzanspruch



(1) das Bestehen einer Aufklärungspflicht aufgrund eines bestehenden Schuldverhältnisses ist, welche (2) der Berater schuldhaft verletzt haben muss und die (3) für die Anlageentscheidung des Investors kausal war.

In der Rechtsprechung ging es zunächst um die Frage, ob überhaupt Aufklärungspflichten aufgrund von versteckten Rückvergütungen bestehen. Dabei differenzierte der BGH zwischen Innenprovisionen und versteckten Rückvergütungen (Kick-Back-Zahlungen). Die neueren Entscheidungen der Oberlandesgerichte gingen aber noch einen Schritt weiter und beschäftigten sich insbesondere mit den Fragen, ob der Vertriebsorganisation bzw. dem Berater im Hinblick auf eine objektiv vorliegende Aufklärungspflichtverletzung auch ein Verschulden vorzuwerfen ist und ob die Aufklärungspflichtverletzung kausal für die Beitrittsentscheidung des Investors war, insbesondere ob der Investor bei ordnungsgemäßer Aufklärung die Beteiligung nicht gezeichnet hätte.

Bei Anlageberatungs- und -vermittlungsverträgen wurde zunächst entschieden, dass der Anlageberater oder -vermittler den Anleger generell darüber informieren müsse, wenn die Höhe der gezahlten Innenprovisionen den **Schwellenwert von 15% der Beteiligungssumme** überschreitet (BGH, Urteile vom 12.02.2004 – III ZR 359/02, vom 22.03.2007 – III ZR 218/06). Der BGH machte abgrenzend insoweit auch deutlich, dass Innenprovisionen, die an die Bank für die Eigenkapitalbeschaffung, die Platzierungsgarantie und die Fremdkapitalbeschaffung gezahlt werden, keine aufklärungspflichtigen Kick-Back-Zahlungen sind und eine Aufklärungspflicht über gezahlte Innenprovisionen dann nicht bestehe, wenn die an die Bank gezahlten Beträge im Fondsprospekt dem Inhalt und der Höhe nach korrekt ausgewiesen sind (vgl. BGH, Urteil vom 25.09.2007 – XI ZR 320/06, Urteil vom 27.10.2009 – XI ZR 338/08).

Für die Beurteilung von allgemeinen, insbesondere vom Schwellenwert unabhängigen Aufklärungspflichten aufgrund von Kick-Back-Zahlungen bei Vorliegen eines Beratungsvertrages war hingegen der Beschluss des BGH vom 20.01.2009 (XI ZR 510/07) maßgeblich.

Der BGH stellte dort insoweit unter Bezugnahme auf die „Kick-Back II“ Entscheidung (BGH, Urteil vom 19.12.2006 – XI ZR 56/05) erstmals aus-

drücklich klar, dass die im konkreten Fall beklagte Bank bei Vorliegen eines Beratungsvertrages zu einer vom **Schwellenwert unabhängigen Aufklärung über Rückvergütungen auch beim Vertrieb von Anteilen an geschlossenen Medienfonds** verpflichtet sei.

Im Rahmen der „Kick-Back II“ Entscheidung begründete der BGH eine Aufklärungspflicht der dort beklagten Bank mit der Pflicht eines Wertpapierhandelsunternehmens gemäß § 31 Abs. 1 Nr. 2 WpHG in seiner damals geltenden Fassung, wozu vertragswidrige Interessenkonflikte zu vermeiden seien. Wenn eine Bank einen Kunden im Rahmen eines Beratungsvertrages über Kapitalanlagen berät und Fondsanteile (hier: Aktienfonds) empfiehlt, bei denen sie verdeckte Rückvergütungen aus den Ausgabeaufschlägen und jährlichen Verwaltungsgebühren erhält, muss sie den Kunden über die Rückvergütungen aufklären, damit der Kunde beurteilen kann, ob die Anlageempfehlung allein im Kundeninteresse nach den Kriterien anleger- und objektgerechter Beratung erfolgt ist, oder (zumindest auch) im Interesse der Bank, eine möglichst hohe Rückvergütungen zu erhalten.

Nach der Auffassung des BGH gehe es bei der Offenlegung von Rückvergütungen um die Frage, ob eine Gefährdungssituation für den Kunden geschaffen wird. Deshalb stellte der BGH in seinem Beschluss vom 20.01.2009 klar, dass es keinen Unterschied mache, ob der Berater Aktien oder Medienfonds verkaufe. Vor diesem Hintergrund sei es auch beim Vertrieb von Medienfonds geboten, den Kunden über etwaige Rückvergütungen aufzuklären und zwar unabhängig von der Rückvergütungshöhe. Der aufklärungspflichtige Interessenkonflikt sei in beiden Fällen gleich. In § 31 Abs. 1 Nr. 2 WpHG in seiner damals geltenden Fassung sei insoweit nur der zivilrechtlich allgemein anerkannte Grundsatz zur Vermeidung von vertragswidrigen Interessenkonflikten aufsichtsrechtlich für den Bereich des Wertpapierhandels normiert worden. Insbesondere wenn für Berater wegen der versprochenen Höhe der Vertriebsprovision ein ganz besonderer Anreiz bestehe, dem Anleger eine bestimmte Beteiligung zu verkaufen, sei der Anleger darüber und über den damit verbundenen Interessenkonflikt im Rahmen des Beratungsgesprächs aufzuklären. Denn nur auf diese Weise könne der Anleger das eigene Umsatzinteresse der Bank einschätzen und beurteilen, ob ihm die Fondsbeteiligung nur

deshalb angeboten wird, damit die Bank selbst daran verdient.

In einer weiteren neueren Entscheidung (*BGH, Urteil vom 27.10.2009-XI ZR 338/08*) stellte der BGH einschränkend klar, dass aufklärungspflichtige Rückvergütungen nur dann vorliegen, wenn Teile der Ausgabeaufschläge oder Verwaltungsgebühren, die der Kunde über die Bank an die Gesellschaft zahlt, hinter seinem Rücken an die beratende Bank umsatzabhängig zurückfließen, so dass diese ein für den Kunden nicht erkennbares besonderes Interesse hat, gerade diese Beteiligung zu empfehlen.

Die Oberlandesgerichte folgten in ihren Entscheidungen des vergangenen Jahres (*OLG Dresden vom 24.07.2009 – 8 U 1240/08, OLG Oldenburg vom 11.09.2009 – 11 U 75/08, OLG Stuttgart vom 06.10.2009 – 6 U 126/09*) dem Beschluss des BGH vom 20.01.2009 im Hinblick auf eine generell bestehende vom Schwellenwert unabhängige Aufklärungspflicht bei Zugrundeliegen eines – ggf. auch nur konkludent geschlossenen – Beratungsvertrages.

Das OLG Dresden und das OLG Oldenburg lehnten in ihren Entscheidungen jedoch ein **Verschulden** der beklagten Bank ab. Das OLG Oldenburg begründete seine Entscheidung damit, dass im konkret zu entscheidenden Fall weder der für die Beklagte handelnde Berater noch deren verantwortliche Organe zum Zeitpunkt der Anlageentscheidung im Mai 2001 die Pflichtwidrigkeit ihres Verhaltens erkannt habe bzw. hätten oder hätten erkennen können, da der BGH erst mit Beschluss vom 20.01.2009 erstmals eine Pflicht zur Offenbarung von Rückvergütungen unabhängig von deren Höhe auch für einen geschlossenen Medienfonds bejaht habe. Die beklagte Bank habe sich insoweit in einem unvermeidbaren Rechtsirrtum befunden. Das OLG Stuttgart folgte hingegen dieser Rechtsauffassung nicht und bejahte ein fahrlässiges Verschulden der Bank mit der Begründung, dass es sich bei dem Verbot finanzieller Zuwendung an den Berater des Anlegers durch Dritte um ein tragendes Prinzip des Zivilrechts handele und zumindest im Jahr 2003 (der in diesem Fall konkrete Beratungszeitpunkt) noch keine Rechtsprechung existiert habe, die diesem Grundsatz widersprochen habe. Aus diesem Grund, sei es infolge eines – insbesondere bei Banken – streng anzulegenden Pflichtenmaßstabs erforderlich gewesen,

den sichersten Weg einzuschlagen, der in der Aufklärung über das Konfliktpotenzial liege. Dabei ging das OLG Stuttgart noch weiter und hielt es für nicht ausreichend, Vertriebsentgelte in Prospekten zu veröffentlichen, da diese über die Interessenlage des Beraters vor Ort nicht umfassend genug Auskunft gäben.

Im Hinblick auf die **Kausalität** streitet für den Anleger in der Regel die Vermutung, dass er bei ordnungsgemäßer Aufklärung über die Rückvergütung die Anlage nicht gezeichnet hätte (*BGH, Urteil vom 12.05.2009 – XI ZR 586/07*). Das OLG Stuttgart und das OLG Oldenburg (letzteres im Rahmen eines obiter dictums) bejahten die Kausalität zwischen der unterlassenen Aufklärung über die Rückvergütung und der Zeichnung mit der Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens. Das OLG Dresden wendete die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens unter Verweis auf den BGH hingegen nicht ohne Weiteres an, denn die Vermutung setze voraus, dass für den Geschädigten nach den Umständen des Falles nur eine Möglichkeit der Reaktion bestanden habe (*BGH, Urteil vom 23.11.2004 – XI ZR 137/03*), was in dem streitgegenständlichen Verfahren nicht der Fall gewesen sei, weshalb der Anleger nach den allgemeinen Grundsätzen beweispflichtig geblieben sei.

### III. Fazit

#### 1. Zur aktuellen Rechtsprechung

Im Ergebnis ist generell davon auszugehen, dass für Vertriebsorganisationen und Anlageberater Aufklärungspflichten aufgrund von Kick-Back-Zahlungen nicht nur für den Vertrieb von Anteilen an geschlossenen Medienfonds sondern für den Vertrieb von Anteilen an geschlossenen Fonds sämtlicher Assetklassen bestehen, da die Gefährdungssituation für den Anleger infolge des Interessenkonfliktes auf der Beraterseite überall vergleichbar ist.

In der höchstrichterlichen Rechtsprechung bleiben bislang jedoch zwei Fragen offen: (1) Verletzte der Berater seine Aufklärungspflicht schuldhaft; und (2) Hätte der Anleger bei ordnungsgemäßer Aufklärung über die Kick-Back-Zahlung die Beteiligung nicht gezeichnet? Im Hinblick auf das Verschulden ist zu erwarten, dass die Rechtsprechung den Zeitpunkt festlegen wird, ab wann ein

Berater hätte wissen müssen, dass er über Rückvergütungen aufzuklären hat und sich damit ein schuldhaftes Verhalten vorwerfen lassen muss. Die klarstellenden Ausführungen des BGH in seinen jüngeren Entscheidungen sprechen insoweit für einen unvermeidbaren Rechtsirrtum der beratenden Banken über die schwellenwertunabhängigen Aufklärungspflichten aufgrund von Kick-Back-Zahlungen. Bei der Entscheidung, ob die jeweilige Aufklärungspflichtverletzung ursächlich für den Beitritt des Investors war, wird es im Rahmen der Anwendbarkeit der Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens auf eine Einzelfallbetrachtung und damit eine Einzelfallentscheidung hinauslaufen.

Auch die aktuellen Reaktionen des OLG Hamburg im Zusammenhang mit den erstinstanzlichen Entscheidungen des LG Hamburg zu den Lehman-Zertifikaten - selbst wenn es in der Sache noch kein Urteil gefällt hat - machen deutlich, dass eine Orientierung auf den jeweiligen Einzelfall sowie die jeweilige Beratungssituation und letztlich auf die Beweislage erforderlich sein wird.

Vertriebsorganisationen, insbesondere Banken, und Anlageberatern kann man deshalb nur empfehlen, Rückvergütungen in den Beratungsgesprächen unbedingt offen zu legen und dies in einem entsprechenden Beratungsprotokoll zu dokumentieren.

Anlageemittenten können das Risiko von Schadenersatzklagen darüber hinaus dadurch reduzieren, indem sie die entsprechenden Informationen über Kick-Back-Zahlungen an Vertriebsorganisationen und Anlageberater – sofern möglich – bereits in den Verkaufsprospekt aufnehmen.

Die Erfahrungen in der Praxis zeigen, dass die Kenntnisnahme von Informationen zu Kick-Back-Zahlungen im Hinblick auf ein bestimmtes Kapitalanlageprodukt in der Regel nicht zum Anlass genommen wird, von der Kaufentscheidung Abstand zu nehmen. Vielmehr sollte durch eine offene Kommunikation mit dem potenziellen Investor dessen Vertrauen für die Kapitalanlage gewonnen werden.

Hilfreich dürfte vor allem für freie Vertriebe auch sein, nicht nur ein einziges Produkt für den Vertrieb aufzunehmen, sondern möglichst viele, die eben auch das Spektrum möglichst vieler Anlegerprofile abdecken.

## **2. Weitere Fragen bei der Aufklärungspflichtverletzung aufgrund von Kick-Back-Zahlungen**

Unabhängig von der hier angesprochenen Thematik zu Kick-Back-Zahlungen ist bei Schadenersatzklagen aus Prospekt- und Beraterhaftung problematisch, worin der beim Anleger entstandene Schaden zu sehen ist und zu welchem Zeitpunkt dieser entstanden ist.

Die Rechtsprechung geht zwar davon aus, dass der Schaden bereits mit dem Beitritt zur Fondsgesellschaft entstanden sei und in der Rechtsfolge die gesamte Beteiligung rückabgewickelt werden müsse. Diese Ansicht stößt insbesondere im Hinblick auf die drohende Verjährung sowie dann, wenn die Vermögensanlageentscheidung objektiv betrachtet nicht ohne weiteres nachteilig war, in der Literatur berechtigterweise auf Kritik. Insoweit ließe sich argumentieren, dass der Schadenersatzanspruch auf die Rückabwicklung der gezahlten Rückvergütung oder auf den Ausgleich des Wertverlustes der Vermögensanlage zu beschränken ist. Weiterhin dürften Ansprüche aus Beraterhaftung wegen vor 2007 abgeschlossenen Beteiligungen nach der geltenden regelmäßigen Verjährung des § 195 BGB (drei Jahre) häufig bereits verjährt sein, sofern der Anspruch nicht erst später entstanden ist bzw. der Anleger erst später von den anspruchsbegründenden Umständen Kenntnis erlangt hat.

## Ansprechpartner



Dr. Rolf Kobabe  
Rechtsanwalt  
Sparkassenkfm.  
Partner

rolf.kobabe@luther-lawfirm.com  
Tel.: +49 (40) 18067 24680



Anke Ulrich, LL.M.  
Rechtsanwältin

anke.ulrich@luther-lawfirm.com  
Tel.: +49 (30) 52133 25459



Dominik von Wissel  
Rechtsanwalt

dominik.von.wissel@luther-lawfirm.com  
Telefon +49 (40) 18067 24685

### Unsere Beratungsleistungen

#### 1. Strukturierung

- Konzeption und Dokumentation von gesellschafts-, steuer- und aufsichtsrechtlich optimalen Fonds- und Investmentstrukturen sämtlicher Assetklassen
- inländische sowie grenzüberschreitende Fonds- und Investmentkonzepte
- Ausarbeitung der Funktions- und Dienstleisterverträge (z.B. Treuhand- und Mittelverwendungsvertrag)
- Gestaltung der Zeichnungsunterlagen nach aufsichts-, kapitalmarkt- und verbraucherrechtlichen Anforderungen
- Prospektierung und Gestattung der erforderlichen Verkaufsprospekte
- Vermarktung im Hinblick auf die aufsichtsrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Anforderungen
- Erstellung und Veröffentlichung von Nachträgen zum Verkaufsprojekt

#### 2. Fondsmanagement

- Beratung der operativen Fondsgeschäfte
- Vertragsgestaltung für sämtliche Erwerbsvorgänge (z.B. Grundstückskaufverträge und Unternehmensbeteiligungen)

- Beratung über Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung im Rahmen klassischer und alternativer Finanzierungsmodelle (z.B. Mezzanine)
- Beratung bei der treuhänderischen Verwaltung der Beteiligungen
- Vorbereitung und Durchführung von Gesellschafterversammlungen
- prospektkonforme Mittelfreigabe- und Mittelverwendungskontrolle
- Überwachung und Einhaltung von Melde-, Anzeige- und Verhaltenspflichten aus dem Kreditwesengesetz, dem Wertpapierhandelsgesetz und Geldwäschegesetz
- allgemeine kapitalmarkt-, zivil- und gesellschaftsrechtliche sowie haftungsrechtliche Beratung und Erstellung von Gutachten

#### 3. Abwicklung

- Restrukturierung
- Krisenberatung (Rettungspakete, Kapitalerhöhungen)
- Rückabwicklung und ggf. Liquidation

Falls Sie künftig diesen Newsletter der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH nicht mehr erhalten möchten, senden Sie bitte eine E-Mail mit dem Stichwort "Newsletter Geschlossene Fonds" an [unsubscribe@luther-lawfirm.com](mailto:unsubscribe@luther-lawfirm.com).

#### Copyright

Alle Texte dieses Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie Auszüge unter Nennung der Quelle nach schriftlicher Genehmigung durch uns nutzen. Hierzu bitten wir um Kontaktaufnahme.

#### Impressum

Verleger: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0, Telefax +49 221 9937 110, [contact@luther-lawfirm.com](mailto:contact@luther-lawfirm.com)  
V.i.S.d.P.: Dr. Rolf Kobabe, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Gänsemarkt 45, 20354 Hamburg, Telefon +49 40 18067 24680, Telefax +49 40 18067 110, [rolf.kobabe@luther-lawfirm.com](mailto:rolf.kobabe@luther-lawfirm.com)

#### Haftungsausschluss

Obgleich dieser Newsletter sorgfältig erstellt wurde, wird keine Haftung für Fehler oder Auslassungen übernommen. Die Informationen dieses Newsletters stellen keinen anwaltlichen oder steuerlichen Rechtsrat dar und ersetzen keine auf den Einzelfall bezogene anwaltliche oder steuerliche Beratung. Hierfür stehen unsere Ansprechpartner an den einzelnen Standorten zur Verfügung.

## Unsere Büros in Deutschland

### Berlin

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Friedrichstraße 140  
10117 Berlin  
Telefon +49 30 52133 0  
berlin@luther-lawfirm.com

### Dresden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Radeberger Straße 1  
01099 Dresden  
Telefon +49 351 2096 0  
dresden@luther-lawfirm.com

### Düsseldorf

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Graf-Adolf-Platz 15  
40213 Düsseldorf  
Telefon +49 211 5660 0  
dusseldorf@luther-lawfirm.com

### Eschborn/Frankfurt a. M.

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Mergenthalerallee 10-12  
65760 Eschborn / Frankfurt a.M.  
Telefon +49 6196 592 0  
frankfurt@luther-lawfirm.com

### Essen

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Gildehofstraße 1  
45127 Essen  
Telefon +49 201 9220 0  
essen@luther-lawfirm.com

### Hamburg

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Gänsemarkt 45  
20354 Hamburg  
Telefon +49 40 18067 0  
hamburg@luther-lawfirm.com

### Hannover

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Sophienstraße 5  
30159 Hannover  
Telefon +49 511 5458 0  
hanover@luther-lawfirm.com

### Köln

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Anna-Schneider-Steig 22  
50678 Köln  
Telefon +49 221 9937 0  
cologne@luther-lawfirm.com

### Leipzig

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Grimmaische Straße 25  
04109 Leipzig  
Telefon +49 341 5299 0  
leipzig@luther-lawfirm.com

### Mannheim

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Theodor-Heuss-Anlage 2  
68165 Mannheim  
Telefon +49 621 9780 0  
mannheim@luther-lawfirm.com

### München

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Karlstraße 10-12  
80333 München  
Telefon +49 89 23714 0  
munich@luther-lawfirm.com

### Stuttgart

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Augustenstraße 7  
70178 Stuttgart  
Telefon +49 711 9338 0  
stuttgart@luther-lawfirm.com

## Unsere Auslandsbüros

### Brüssel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Avenue Louise 240  
1050 Brüssel  
Telefon +32 2 6277 760  
brussels@luther-lawfirm.com

### Budapest

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law  
Roosevelt Square 7 - 8  
1051 Budapest  
Telefon +36 1 270 9900  
budapest@luther-lawfirm.com

### Istanbul

Luther Karasek Köksal Consulting A.S.  
Sun Plaza  
Bilim Sokak No. 5, 12th Floor  
Maslak-Sisli  
34398 Istanbul  
Telefon +90 212 276 9820  
mkoksal@lkk-legal.com

### Luxemburg

Luther  
3, rue Goethe  
1637 Luxembourg  
Telefon +352 27484-1  
luxembourg@luther-lawfirm.com

### Shanghai

Luther Attorneys  
21/F ONE LUJIAZUI  
68 Yincheng Middle Road  
Pudong New Area, Shanghai  
P.R. China  
Shanghai 200121  
Telefon +86 21 5010 6580  
shanghai@luther-lawfirm.com

### Singapur

Luther LLP  
10 Anson Road  
#09-24 International Plaza  
Singapur 079903  
Telefon +65 6408 8000  
singapore@luther-lawfirm.com

Ihren lokalen Ansprechpartner finden Sie auf unserer Homepage unter [www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com).

[www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com)

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther gehört dem internationalen Kanzleiverbund PMLG an und ist das deutsche Mitglied von Taxand, dem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerpraxen.

Berlin, Dresden, Düsseldorf, Eschborn/Frankfurt a. M., Essen, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Stuttgart | Brüssel, Budapest, Istanbul, Luxemburg, Shanghai, Singapur

