

Berlin im Januar 2009

# Analyse über die Geschäfte der

## PAYGRO GmbH

Am Pfaffenpfad 11 - D-97720 Nüdlingen

---

**BVNM e.V. - Bundesverband Network Marketing**  
Fasanenstr. 85 - 10623 Berlin

# Was ist Ihnen lieber? 5% Rabatt oder den kompletten Kaufpreis zurück?

So einfach stellt sich die Firma PAYGRO vor.

Der Kunde hat scheinbar überhaupt kein Risiko. Als Kunde bekommt er die Karte von PAYGRO zuerst einmal für ein Jahr geschenkt.

Siehe PAYGRO.de: „Melden Sie sich als **BASISKUNDE** an, und testen Sie unser Konzept mit seinen Vorteilen ein ganzes Jahr lang, völlig kostenlos und unverbindlich, bei 0,0 % Risiko. Erst danach entscheiden Sie, ob Sie die Vorteile weiterhin nutzen möchten und entrichten dann Ihre erste Jahresgebühr von 49.- €. Sie erhalten als Basiskunde bis zu 50 % Ihrer Ausgaben gutgeschrieben und nach und nach wieder zurück.

**Möchten Sie mehr?** Kein Problem! Melden Sie sich als **PREMIUMKUNDE** an. Sie entrichten zu Beginn lediglich den Betrag von 49,- €. Jeweils 12 Monate nach Ihrem Startdatum wird eine Verlängerungsgebühr in folgender Höhe fällig: Erste und zweite jährliche Verlängerungsgebühr je 49,- €, ab der dritten Verlängerungsgebühr jährlich 99,- €. Als Premiumkunde erhalten Sie bis zu 100 % Ihrer Ausgaben gutgeschrieben und nach und nach wieder zurück.“

Das Risiko für den Kunden ist gering. Wenn ich als Kunde irgendwo einkaufe, zahle ich den Preis und die Ware ist meine. Es gibt die Möglichkeit, dass mir jemand ein Produkt empfiehlt, z.B. eine Zeitung, der Empfehlungsgeber bekommt eine Prämie von der Zeitung. Ich zahle den Preis für die Zeitung, egal ob ich die Zeitung direkt bestelle oder über den Empfehlungsgeber gekommen bin. Es ändert sich für mich nichts. Jetzt sagt mir PAYGRO, ich kann über das Portal im Internet meine Einkäufe tätigen. Bestelle also bei Neckermann oder Schlecker meine Produkte. Der Preis ändert sich für mich nicht. Ich zahle und bekomme meine Ware zum regulären Preis. Der Empfehlungsgeber, hier PAYGRO, bekommt eine Prämie oder Provision für die Kundenumsätze. Das ist doch völlig normal. Mir als Kunde ist kein Risiko oder Schaden entstanden, dass ich über PAYGRO einkaufe. Das Unternehmen arbeitet mit der Provision, die es erhalten hat, und beteiligt mich den Kunden am Gewinn, der dabei erzielt wird. Diese Beteiligung läuft für mich solange, bis der Kaufpreis den ich zahlte als Rückzahlung erreicht ist. Auch da sehe ich für mich als Kunden kein Risiko oder ähnliches. Was ist mein Risiko? Die Jahresgebühr von 49 Euro (Später 99 Euro).

Oberflächlich betrachtet ist nichts Negatives auf den ersten Blick zu erkennen.

## Wie machen die das?

In Zeiten der Finanzkrise tut man sich schwer, an die Mär mit der wunderbaren Geldvermehrung zu glauben.

Über die Homepage von PAYGRO kann man sich jeden Montag um 20:00 Uhr eine Präsentation anschauen: „Wie funktioniert PAYGRO, welche Vorteile habe ich als Kunde.“ (Siehe Anlage 1)

# Das PAYGRO-Konzept



Das PAYGRO-Konzept funktioniert wie folgt: Man kauft in den angebotenen Online-Shops, im PAYGRO-Shop oder bei Shop-Partnern ein. PAYGRO erhält aus diesen Geschäften Provisionen und legt diese als Umsatzbeteiligung bei PAYGRO an.



PAYGRO setzt dieses Geld für Handelsgeschäfte ein und prognostiziert, dass in 27 Zyklen (= rd. 9 Jahren) der Kapitaleinsatz verzweifzigfach wird.

**Das Zwanzigfache  
in 9 Jahren  
= Zins von 39,5%**

In der Anlage 2 haben wir einmal einen Beispielsfall durchgerechnet, wenn eine Familie jedes Jahr über PAYGRO 1.000 Euro ausgibt:

Die Rechnung für den Kunden:	
Einkauf über in 9 Jahren:	9.000 €
Zu erwartende Auszahlung nach 9 Jahren:	5.033 €
Jahresbeiträge PAYGRO	-791 €
Gewinn des Kunden:	<u>4.242 €</u>

Die Rechnung für PAYGRO:	
Auszahlung nach 9 J	-5.033 €
erhaltene Jahresbeiträge:	791 €
Erhaltene Provisionen:	450 €
Aufwand für PAYGRO:	<u>-3.792 €</u>

# Phänomenal! - Wie machen die das?



**PAYGRO Shop**

- Ausgewählte Artikel
- Eigene Produkte
- Spezialangebote

Die Produktpalette wird ständig erweitert



Der PAYGRO eigene Shop scheint die Wunderwaffe zu sein.

Lt. Aussage von Herrn Koberstein, des Geschäftsführers von PAYGRO, werden dort überdurchschnittliche Margen (100% bis 250%) erzielt, so dass die Umsatzbeteiligung der Kunden dort verzinslich reinvestiert wird. Klingt insoweit noch logisch.

In der Online-Präsentationen wird dann mit u.a. Folie gezeigt, wie aus 50, Euro Provisionen durch Einsatz dieses Kapitals im Online-Shop durch einen 27-fachen Umschlag mehr als das 20-fache erwirtschaftet wird:

(Ausschnitt aus der Folie des Vortrags – siehe Anlage1)

### Ein kurzes Rechenbeispiel:

Wie vermehrt die Paygro GmbH die Provisionen bzw. den Werbekostenzuschuss?

Annahme: Wareneinkauf bei einem Online-Partner für 1.000,- €; Provision daraus: 50,- €

Handelsgeschäfte	Eink.-Summe	Aufschlag	VK-Preis	Gewinn
1. Handelsgeschäft	50,00 €	50,00 €	100,00 €	10,00 €
2. Handelsgeschäft	60,00 €	60,00 €	120,00 €	12,00 €
3. Handelsgeschäft	72,00 €	72,00 €	144,00 €	14,40 €
4. Handelsgeschäft	86,40 €	86,40 €	172,80 €	17,28 €
5. Handelsgeschäft	103,68 €	103,68 €	207,36 €	20,74 €
6. Handelsgeschäft	124,42 €	124,42 €	248,83 €	24,88 €
7. Handelsgeschäft	149,30 €	149,30 €	298,60 €	29,86 €
20. Handelsgeschäft	1.597,40 €	1.597,40 €	3.194,80 €	319,48 €
21. Handelsgeschäft	1.916,88 €	1.916,88 €	3.833,76 €	383,38 €
22. Handelsgeschäft	2.300,26 €	2.300,26 €	4.600,51 €	460,05 €
23. Handelsgeschäft	2.760,31 €	2.760,31 €	5.520,61 €	552,06 €
24. Handelsgeschäft	3.312,37 €	3.312,37 €	6.624,74 €	662,47 €
25. Handelsgeschäft	3.974,84 €	3.974,84 €	7.949,68 €	794,97 €
26. Handelsgeschäft	4.769,81 €	4.769,81 €	9.539,62 €	953,96 €
27. Handelsgeschäft	5.723,77 €	5.723,77 €	11.447,55 €	1.144,75 €

Da bei der Präsentationsfolie einige Jahre und vor allem die Additionen fehlen, haben wir Ihnen den Gesamtverlauf nochmals in Anlage 3 aufbereitet.

(Ausschnitt aus Anlage 3)

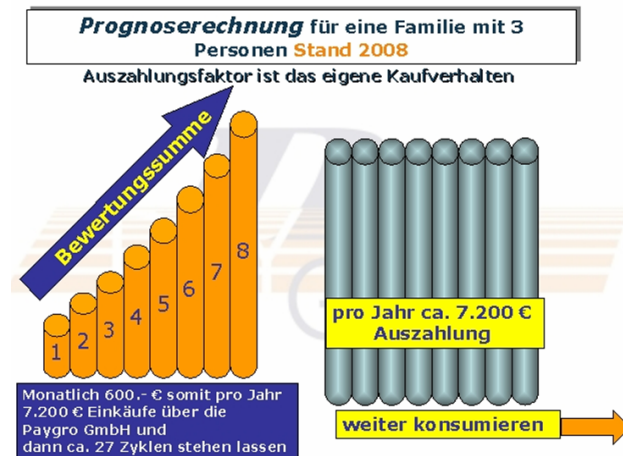
Wareneinkauf bei PayGroOnline-Partner jährlich:				1.000,00 €
Provision daraus:				50,00 €
	EK	Aufschlag	VK	Gewinn
1. Handelsgeschäft	50,00 €	50,00 €	100,00 €	10,00 €
2. Handelsgeschäft	60,00 €	60,00 €	120,00 €	12,00 €
3. Handelsgeschäft	72,00 €	72,00 €	144,00 €	14,40 €
4. Handelsgeschäft	86,40 €	86,40 €	172,80 €	17,28 €
5. Handelsgeschäft	103,68 €	103,68 €	207,36 €	20,74 €
6. Handelsgeschäft	124,42 €	124,42 €	248,83 €	24,88 €
7. Handelsgeschäft	149,30 €	149,30 €	298,60 €	29,86 €
8. Handelsgeschäft	179,16 €	179,16 €	358,32 €	35,83 €
9. Handelsgeschäft	214,99 €	214,99 €	429,98 €	43,00 €
10. Handelsgeschäft	257,99 €	257,99 €	515,98 €	51,60 €
11. Handelsgeschäft	309,59 €	309,59 €	619,17 €	61,92 €
12. Handelsgeschäft	371,50 €	371,50 €	743,01 €	74,30 €
13. Handelsgeschäft	445,81 €	445,81 €	891,61 €	89,16 €
14. Handelsgeschäft	534,97 €	534,97 €	1.069,93 €	106,99 €
15. Handelsgeschäft	641,96 €	641,96 €	1.283,92 €	128,39 €
16. Handelsgeschäft	770,35 €	770,35 €	1.540,70 €	154,07 €
17. Handelsgeschäft	924,42 €	924,42 €	1.848,84 €	184,88 €
18. Handelsgeschäft	1.109,31 €	1.109,31 €	2.218,61 €	221,86 €
19. Handelsgeschäft	1.331,17 €	1.331,17 €	2.662,33 €	266,23 €
20. Handelsgeschäft	1.597,40 €	1.597,40 €	3.194,80 €	319,48 €
21. Handelsgeschäft	1.916,88 €	1.916,88 €	3.833,76 €	383,38 €
22. Handelsgeschäft	2.300,26 €	2.300,26 €	4.600,51 €	460,05 €
23. Handelsgeschäft	2.760,31 €	2.760,31 €	5.520,61 €	552,06 €
24. Handelsgeschäft	3.312,37 €	3.312,37 €	6.624,74 €	662,47 €
25. Handelsgeschäft	3.974,84 €	3.974,84 €	7.949,68 €	794,97 €
26. Handelsgeschäft	4.769,81 €	4.769,81 €	9.539,62 €	953,96 €
27. Handelsgeschäft	5.723,77 €	5.723,77 €	11.447,55 €	1.144,75 €
Diese Umsätze müsste der PayGro Shop erbringen:				<b>68.185,28 €</b>
damit dieser eine Kunde befriedigt werden könnte.				

Alleine für diesen einen Kunden müsste für dessen Ausgaben von 1.000 Euro im ersten Jahr insgesamt ein Umsatz über 9 Jahre von rd. 68.000 Euro umgesetzt werden. Ist das vorstellbar? Nach dem PAYGRO-Prinzip werden die Erträge aus Umsatzbeteiligungen reinvestiert, so dass erst in der Schlussphase die prognostizierten großen Zuwächse stattfinden.

	Zuwachs %	Zuwachs	Ums. Bet.	Wert
1. Jahr	1,26%	14,40 €	14,40 €	
2. Jahr	0,92%	10,48 €	24,88 €	
3. Jahr	1,58%	18,11 €	43,00 €	
4. Jahr	2,73%	31,30 €	74,30 €	
5. Jahr	4,73%	54,09 €	128,39 €	
6. Jahr	8,17%	93,47 €	221,86 €	
7. Jahr	14,11%	161,51 €	383,38 €	
8. Jahr	24,38%	279,10 €	662,47 €	
9. Jahr	42,13%	482,28 €	1.144,75 €	

Im 9. Jahr müssten folglich hierfür **28.936,85 €** umgesetzt werden.

Lt. den Aussagen von Herrn Koberstein fährt der PAYGRO-Shop z.Zt. einen Jahresumsatz von 400.000 Euro. Das ist ja schon ganz ordentlich.  
Hätte es PAYGRO mit diesem Angebot schon vor 9 Jahren gegeben, dann könnte PAYGRO heute immerhin 14 Kunden Ihren Einkaufswert von je 1.000 Euro (rd. 2000,-DM) zurückzahlen.



In der Online-Präsentation schildert PAYGRO sogar den Fall, dass eine Familie jährlich 7.200 Euro über PAYGRO einkauft und nach 8 Jahren jährlich 7.200 Euro zurückerhält.

Analog den obigen Berechnungen müsste der PAYGRO-Online-Shop alleine für diese Familie einen Jahresumsatz von 208.345,34 Euro umsetzen. Bei der jetzigen Umsatzgröße könnte PAYGRO immerhin 2 Kunden befriedigen.

Lt. Herrn Koberstein hat PAYGRO jedoch 20.000 Kunden. Wenn davon nur 30% das System aktiv nutzen und im Durchschnitt nur für 500 EURO im Jahr einkaufen, dann würden diese in 2009 ( $20.000 * 50\% * 500\text{€}$ ) für 5 Mio. Euro über PAYGRO einkaufen.

Um diesen Kunden den Kaufpreis zurück erstatten zu können, müsste PAYGRO in seinem Shop in 9 Jahren alleine für die Umsätze aus 2009 einen Jahresumsatz von **144.684.262 Euro** ( $5 \text{ Mio.} / 1.000 * 28.936,85$ ) erbringen.

Welcher in Deutschland präsent Online-Shop hat überhaupt einen Online-Umsatz von mehr als 100 Mio. Euro? Amazon, Otto, Conrad, Ebay, Expedia, Lufthansa, ...

Schnäppchenposten-Shops wie der von PAYGRO gibt es tausende. Keiner dieser Shops hat das Potential mehrere Millionen Euro Umsatz erzielen zu können.

Das weiss auch der Betreiber von PAYGRO, Herr Koberstein. **Sein Angebot der Kaufpreistrückführung ist folglich eine arglistige Täuschung und damit Betrug.**

Wir legten Herrn Koberstein diese Fakten vor. Der reagierte darauf ganz gelassen. Er teilte mit, dass er bereits 3 Mal wegen dubioser Strafanzeigen die Staatsanwaltschaft im Haus gehabt hätte und denen konnte er angeblich lückenlos nachweisen, dass er alle Verpflichtungen erbringen kann. Da wir seinen Ausführungen nicht folgen konnten, wurde er deutlicher.

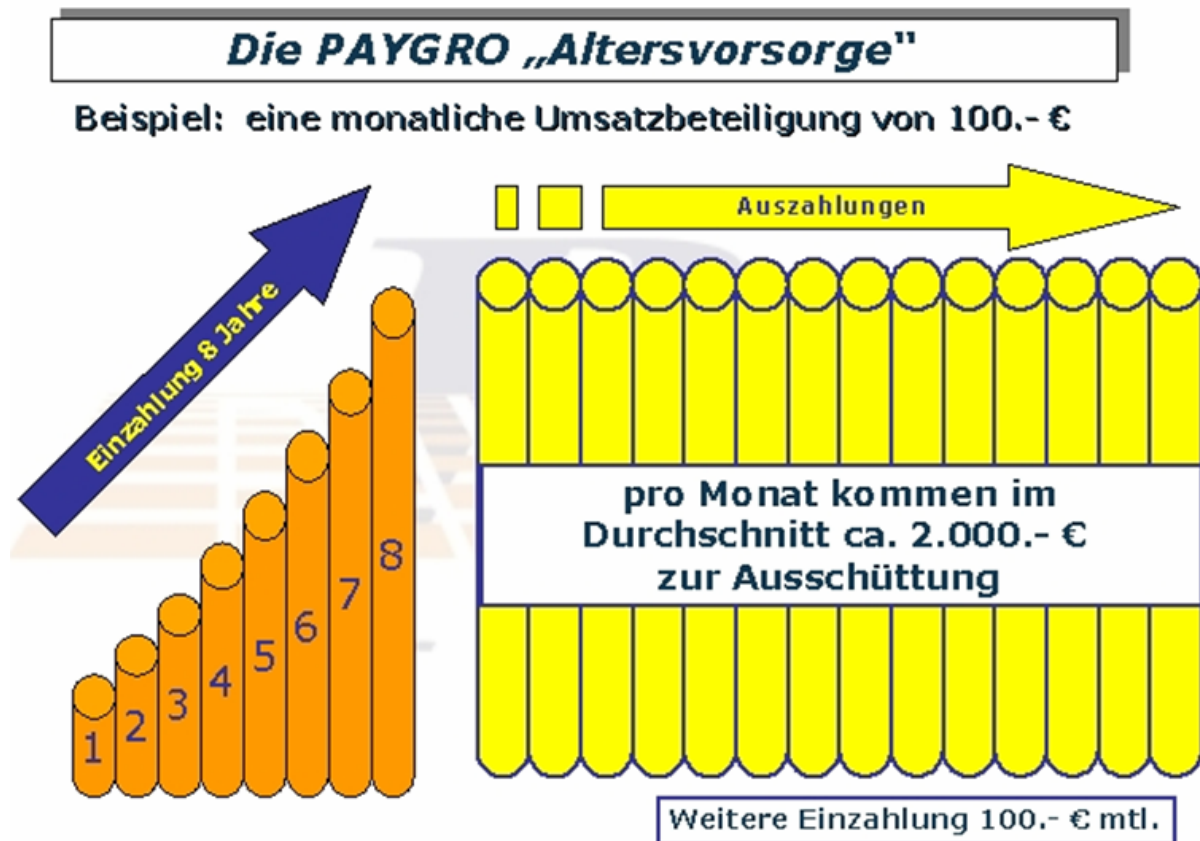
Er habe sowohl beste Verbindungen zur Polizei und zur Justiz, die er sich auch etwas kosten lasse.

Des Weiteren hätten unsere Berechnungen einen großen und entscheidenden Fehler, da sie davon ausgingen, dass alle Mitglieder, welche über PAYGRO einkaufen würden auch noch nach 9 Jahren dabei seien und einen Anspruch auf Auszahlung hätten. Er brachte den Vergleich mit den Lebensversicherungen. 80% aller Bürger, welche eine Kapitallebensversicherung abgeschlossen haben, kündigen diese vor Ablauf der Laufzeit. PAYGRO müsste man nicht einmal kündigen, sondern man verliert alle Ansprüche, wenn man es versäumt seinen Jahresbeitrag zu leisten.

Das System PAYGRO funktionierte folglich mit einer gewollt hohen Fluktuation der Mitglieder, welche ohne Auszahlungen das System wieder verlassen. Außerdem scheint Herr Koberstein die Polizei und Justiz im Griff zu haben.

Wir haken jedoch weiter nach. Es mag zwar sein, dass viele Mitglieder, welche kostenlos beigetreten sind oder welche nur einen oder zwei Jahresbeiträge geleistet haben, ohne Kosten wieder ausgekehrt werden können. Wie verhält es sich jedoch mit den Mitgliedern, welche in die PAYGRO-Altersvorsorge einzahlen haben. Die kann man doch nicht einfach so aus dem System ohne Auszahlungen auskehren?

In der Online-Präsentation wird folgende Folie gezeigt:



Lt. den Aussagen von Herrn Koberstein zahlen bereits mehr als 500 Mitglieder monatlich min. 100 Euro in die PAYGRO Altersvorsorge ein. PAYGRO kassierte folglich Monat für Monat min. 50.000 Euro und müsste nach 8 oder 9 Jahren **monatlich 1 Mio. Euro** (500 mal 2.000) als Altersvorsorge an diese Mitglieder auszahlen.

Die PAYGRO-Online-Shop müsste neben den bisher kalkulierten Umsatz von rd. 144 Mio. weitere  $(500 * 2.000 / 1.000 * 28.936,85 * 12) = 347$  Mio. Umsatz erzielen, um diese Ansprüche befriedigen zu können. Herr Koberstein müsste folglich mit seinem Schnäppchen-Shop nahezu **500 Mio. Jahresumsatz** erzielen.

Wir halten an dieser Stelle fest, dass es völlig utopisch ist, dass die prognostizierten Auszahlungen je eingehalten werden können. In diesem Fall geht es jedoch nicht nur um einige Rabatte oder Jahresmitgliedsbeiträge, sondern diese Mitglieder zahlen jährlich 1.200 Euro für eine Altersvorsorge ein, obwohl heute schon feststeht, dass sie noch nicht einmal die eingezahlten Gelder zurückerhalten werden. Die Mitglieder sind der Meinung, dass sie eine gute Altersvorsorge abgeschlossen haben und haben letztlich nichts.

M.E. ist hierin eine **Betrugshandlung in einem besonders schweren Fall** zu sehen.

Wir konfrontierten Herrn Koberstein auch mit diesen Zahlen. Er meinte hierzu, dass wir soviel herumrechnen könnten, wie wir wollten. Er hätte seit Bestehen der Gesellschaft alle

Verpflichtungen erfüllt. Es seien bisher pünktlich und zuverlässig 8 Ausschüttungen erbracht worden. Er werde sich auch zukünftig an das Recht und Gesetz halten und insbesondere nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PAYGRO vorgehen.

Diese allgemeinen Geschäftsbedingungen der PAYGRO GmbH (siehe Anlage 3) schauen wir uns jetzt einmal genauer an.

Der Teilnehmer am PAYGRO Umsatz Programm kann eine Ausschüttung *erwarten*, soweit er im PAYGRO-Shop oder bei einem der Partnerunternehmen Umsätze getätigt hat. (Tz. 1). Die anerkannten Umsätze werden im Internet ([www.paygro.org](http://www.paygro.org)) ausgewiesen. Die Umsätze werden über Terminals oder im Internet erfasst.

Insoweit sind aus den AGB's noch keine Besonderheiten zu erkennen.

Doch finden sich in den AGB's eine Fülle von Regelungen, welche den Nutzer des PAYGRO-Systems quasi rechtlos stellen:

*Registrierte und anerkannte Umsätze haben eine Gültigkeit von 360 Tagen ab Registrierung und verfallen nach Ablauf dieses Zeitraums, wenn bis zu diesem Zeitpunkt kein weiterer Umsatz getätigt wurde. Als Umsatz zählt auch die Zahlung der Verwaltungsgebühr. (Tz. 4.3.)*

Dies bedeutet, alle Rechte aus der Umsatzbeteiligung verfallen, wenn innerhalb von 360 Tagen kein Umsatz getätigt oder keine Gebühr bezahlt wird.

*Wird die jeweilige Verwaltungsgebühr nicht fristgerecht entrichtet, endet die Teilnahme des TN am Umsatz-Programm 360 Tage nach Beginn oder 360 Tage nach Zahlung des letzten Verwaltungsbetrages. (Tz. 6.2. letzter Satz)*

Dies bedeutet, dass der Teilnehmer von PAYGRO ohne ausdrückliche Kündigung aus dem System ausscheidet, wenn er vergisst die jährliche Verwaltungsgebühr pünktlich zu entrichten.

Eine Rücksprache mit einer Juristin unserer Verbraucherschutzzentrale in Nürnberg ergab, dass diese rigorosen einseitigen Kündigungsgründe sittenwidrig und damit rechtsunwirksam sind.

*Umsatzausschüttungen werden in keinem Falle garantiert. Die Bewertungen der Ausschüttungen basieren auf den Ein- und Ausgabefaktoren der PG. (Tz. 5.6.)*

Wie soll man denn diese Regelung verstehen. Entgegen den Werbeaussagen, dass mindestens das 20-fache ausgezahlt wird, wird in den AGB's in einem kleinen Nebensatz reglementiert, dass Umsatzausschüttungen in keinem Falle garantiert sind.

**Hiernach hat der Teilnehmer am PAYGRO-System überhaupt keine Ansprüche.**

Die absolute Willkür steht im 2. Satz, dass die Bewertung der Ausschüttung auf den Ein- und Ausgabefaktoren der PAYGRO basieren. Dies bedeutet, dass überhaupt nicht festgelegt ist, welcher Anteil am Umsatz oder Gewinn den Teilnehmern zufließt und wie dieser dann verteilt wird. **Dies bedeutet, dass PAYGRO nach eigenem Gusto die Höhe der Ausschüttungen völlig willkürlich festlegen kann.**

Die Fassung der Vertragsbedingungen zeigt, dass der Verbrauchervertrag schon wegen der offensichtlichen unangemessenen Benachteiligung des Verbrauchers gem. § 307 I Nr.1 BGB n.F. bzw. § 9 AGBG **unwirksam ist** (so jetzt auch die 27. Zivilkammer des LG München I, UrT. v. 17.10.2008 - 27 O 5692/08 im Falle der AKZENTA AG). Die Höhe der Umsatzbeteiligung ist für den Anleger weder bestimmt noch bestimmbar. So ein Geschäft

erfüllt nicht einmal die Voraussetzungen eines Rechtsgeschäfts und **verstösst** zudem **gegen die guten Sitten** (so jetzt in std. Rspr. die 22. Zivilkammer des LG München I, Urteile v. 18.1.2008 - 22 O 14846/07, Urteil v. 5.6.2008 - 22 O 1974/08 und OLG München, HinweisBeschl. v. 20.11.2008 - Az 8 U 4082/08, v. 18.11.2008 - 25 U 2175/08 und VfG. v. 5.1.2009 - 19 U 2171/08).

*Die 22. Zivilkammer des LG München I (VRiLG Ruderisch, RiLG Gröschl, RiLG Weitnauer) hat gegen die von der Akzenta AG vertriebene sog. "Umsatzbeteiligung" in Gestalt von Verwaltungsverträgen in einem weiteren Urteil vom 5.6.2008, Az. 22 O 1974/08 uneingeschränkt fortgesetzt. Auf dem Prüfstand war ein "Verwaltungsvertrag Multiplex - Umsatzbeteiligung" aus dem Jahre 2006. Die Kammer stellt in den Urteilsgründen klar, dass ein etwaiges Vertragsverhältnis, wäre es nicht schon wegen einem einseitig versteckten Einigungsmangel iSd § 155 BGB unwirksam, auch wegen Sittenwidrigkeit gem. § 138 I BGB unwirksam ist. Die Sittenwidrigkeit des Geschäfts ... "resultiert daraus, dass die "Verwaltungsverträge" und die vorgelegten Werbematerialien" der Akzenta AG "nach Auffassung der Kammer darauf ausgelegt sind, die Vertragspartner" der Akzenta AG "über den Erwerb eines "belastbaren" und ggf. einklagbaren Rechts zu täuschen. Dies wird bereits daraus ersichtlich, dass auf der einen Seite von einer "Verpflichtung" des Beklagten zur Ausschüttung von mindestens 72% des Unternehmensumsatzes die Rede ist und in den Vertragsbedingungen auch die Abtretbarkeit und Vererbbarkeit des vermeintlichen Anspruchs hervorgehoben wird, obwohl tatsächlich bei Ausschüttung ein geheimer Verteilungsschlüssel zur Anwendung kommt, damit die Höhe des "Umsatzbeteiligungsrechts" gar nicht ermittelbar ist und jede Überprüfung der von der.. "Akzenta AG".. erteilten Abrechnungen von vornherein ausscheidet." (Urteil, aaO, Seite 10)*

Der zwischen den Parteien unterzeichnete "Verwaltungsvertrag" ist aufgrund eines Einigungsmangels nicht wirksam zustande gekommen. Dem "Verwaltungsvertrag" mangelt es diesbezüglich an dem erforderlichen "Mindestregelungsprogramm".

### **Dies hat zur Folge, dass die PAYGRO GmbH alle vereinnahmten Beträge für Mitgliedsbeiträge und Verwaltungsverträge zurückerstatten muss.**

(siehe hierzu: §§ 812 I 1 Alt. 1, 814, 818 III, 819 I, 155 einseitig versteckter Einigungsmangel, 453 I, 315 ff., 133, 157, 138 I, 199 I Nr. 1, 2 BGB, 111 d StPO; 253 II Nr. 2 ZPO)

### **Wie verhält es sich mit den Geldern, welche Shop-Partner an PAYGRO geleistet haben?**

Auch diese wurden getäuscht und betrogen, denn diesen wurde die Werbeleistung mit dem „Geld-zurück-Effekt“ verkauft, was frei erfunden war. Die Shop-Partner können keine Werbung mit dem Geld-zurück-Effekt“ von PAYGRO tätigen, da es wettbewerbsrechtlich nicht statthaft ist, bei einer Werbung für das eigene Geschäft unwahre Tatsachen eines illegales Schneeballsystems vorzuschieben. Deshalb sind die geschlossenen Dienstleistungsverträge über Werbeleistungen von Anfang an nicht statthaft. Die Shop-Partner können Ihr Geld zurückverlangen.

### **Wie verhält es sich mit den Geldern, welche Vertriebs-Partner an PAYGRO geleistet haben?**

Soweit die Vertriebspartner nicht wussten, dass das PAYGRO-System illegal war, wurde Ihnen eine Lizenzgebühr für ein nicht funktionierendes und illegales Vertriebssystem abverlangt. Sie sollen das PAYGRO „Geld-zurück-System“ als illegales Schneeballsystem verkaufen, und würden sich bei Kenntnis der Rechtswidrigkeit des PAYGRO Systems selbst strafbar machen. Deshalb sind die geschlossenen Lizenz- und Vertriebsverträge von Anfang an nicht statthaft. Die Vertriebs-Partner können Ihr Geld zurückverlangen.

## Wie kommen Sie zu Ihrem Geld ?

Es wird wenig Sinn machen, mit Herrn Koberstein zu diskutieren. Verlangen Sie in einem formlosen Schreiben alle eingezahlten Gelder zurück und setzen Sie eine Frist von 14 Tagen. Sollten Sie, wie zu erwarten ist, keine Rückzahlung erhalten, dann beantragen Sie online ([www.online-mahntrag.de](http://www.online-mahntrag.de)) einen Mahnbescheid. Selbstverständlich können Sie auch einen Rechtsanwalt einschalten. Die Rechtslage dürfte durch die vor kurzem ergangenen Urteile im Falle der AKZENTA AG für die zuständigen Gerichte nicht strittig sein.

## Das Strafrecht im Fall PAYGRO ?

Vorab ist die Frage an die zuständige Staatsanwaltschaft zu stellen, warum trotz mehrfacher Strafanzeigen das betrügerische Schneeballsystem der PAYGRO GmbH immer noch am Markt ist. Man kann sicherlich nicht davon ausgehen, dass die schon ungeheuerlichen Behauptungen des Herrn Koberstein zutreffend sind, dass er sich angeblich die Staatsanwaltschaft und Kripo „gekauft“ habe.

Die Passivität der Staatsanwalt ist vor allem deshalb unverständlich, da die PAYGRO lediglich eine Kopie die AKZENTA-Systems ist. Die AKZENTA-Verfahren sind jetzt auch strafrechtlich von den Gerichten abgeschlossen worden.

*Das Landgericht München fällt jetzt vier Urteilssprüche gegen die ehemaligen Vorstände der Akzenta AG. Der 57-jährige Gründer der AG, Ulrich Chmiel, muss eine Haftstrafe von 6 Jahren und 9 Monaten antreten, während sein Sohn Alexander und der ehemalige Partner, Oliver Braun, jeweils 5 Jahre absitzen müssen. Der zweite Sohn Chmiels, Christian, wurde nach dem Jugendstrafrecht zu einer Bewährungsstrafe verurteilt.*

*Die Richter sehen es als erwiesen an, dass die vier Vorstände der Akzenta AG insgesamt 35 Anleger um 37 Mio. Euro betrogen haben. Doch handelt es sich hier nur um die Spitze des Eisberges. Die Staatsanwaltschaft ermittelte in mindestens 871 Fällen wegen Anlagebetrugs, doch wäre dies ein langjähriges Mammutverfahren geworden. Also konzentrierte man sich auf die schlimmsten Fälle.*

*Bei der Akzenta AG handelte es sich laut Urteil um ein Pyramidensystem. Den Anlegern wurde die Verzehnfachung ihrer Gelder versprochen. Doch verschob man nur Gelder der Neukunden zu den Altkunden. Das System brach zusammen, weil der nun verurteilte Vorstand sich bereicherte, aber auch weil ein Pyramidensystem rechnerisch nicht funktionieren kann.*

*Alle Akzenta-Modelle waren dadurch gekennzeichnet, dass in den ersten vier bis fünf Jahren nur ein geringer Teil tatsächlich ausgeschüttet wurde. Danach verdoppelten sich die Prognosen jährlich. Das bedeutete zwangsläufig, dass sich die Gesamtauszahlungen, die Akzenta leisten musste, ebenfalls jedes Jahr verdoppeln mussten. In den ersten Jahren waren die Neueinzahlungen höher als die Prognosen und wegen der anfänglich nur geringen Ansprüche auf die prognostizierten Auszahlungen konnten die Verpflichtungen zunächst erfüllt werden. Doch wurden immer nur Löcher gestopft, indem andere aufgerissen wurden. Hinzu kamen die Geldbeträge, die in die Taschen der vier Vorstände flossen. Das System musste unweigerlich zusammenbrechen – auf Kosten der vielen Anleger.*

*Die Lockangebote der Akzenta AG waren starker Tobak, den viele für bare Münze nahmen. Den Kunden wurde ein Vergütungssystem vorgestellt. Wenn er bestimmte Produkte oder Service-Leistungen käuflich erwarb, solle er eine monatliche Bonifikation kassieren können. Diese Vergütung würde jährlich steigen, so dass er laut Akzenta AG nach ca. 10 Jahren seinen Kaufpreis wieder einnehmen würde. Durch die*

*Umsatzbeteiligungen an Werbemaßnahmen verdiene auch der Unternehmer. Doch diese Beteiligungen strichen laut Gericht die nun verurteilten ehemaligen Vorstände ein.*

Die Parallelen zum SYSTEM PAYGRO sind unverkennbar, nur dass der Geschäftsführer der PAYGRO GmbH innerhalb von 9 Jahren sogar eine 20-fache Rückvergütung verspricht und in seinen AGB's noch mehr Fallstricke eingebaut hat, als dies bei der AKZENTA AG der Fall war. Die AKZENTA AG hat ihr System auch nicht als sichere Altersvorsorge angepriesen, wie dass Herr Koberstein macht. Der bisher verursachte Schaden hat nach unseren Informationen die Größenordnung von rd. 2 bis 3 Mio. Euro.

Allen Vertriebspartnern sei an dieser Stelle gesagt, wer in Kenntnis dieser Fakten, das System PAYGRO weiterhin vertreibt, macht sich selbstverständlich strafbar. Wer daran Zweifel hat, dem wird dringend angeraten einen Anwalt in dieser Sache zu konsultieren.

## Wer muss Schadenersatz leisten ?

Die Vermittler der PAYGRO GmbH sollten sich über die folgenden Urteile im Fall Akzenta AG informieren:

*Vor dem Landgericht Traunstein wurde ein Vermittler aus Neubeuern verklagt, der zwei Akzenta-Duplex Verträge zu insges. EUR 5.400 vermittelt hat. In der Verhandlung am 11.04.2008 hat sich der Vermittler dazu verpflichtet, EUR 1.500 als Entschädigung an die Anleger zu zahlen (Az: 5 O 3926/07).*

*LG München I: Akzenta AG und Vermittler erneut zu Schadensersatz verurteilt*

*Die Kanzlei Dr. Klüver hat abermals ein wichtiges Urteil gegen die Akzenta AG erstritten. Die Anlagefirma muss einer Anlegerin aus Ebersberg knapp 7.000 Euro bezahlen. Zudem wurde der Finanzberater, der die Umsatzbeteiligung als lukrative Kapitalanlage empfohlen hatte, zu vollem Schadensersatz verurteilt.*

*Die Entscheidung wurde am 01.04.2008 im Justizpalast in München verkündet (Aktenzeichen 28 O 21676/07). Die Richter der 28. Zivilkammer, die sich mit rund fünfzig Klagen gegen die Akzenta zu befassen haben, erklärten, dass die Forderung unter dem Gesichtspunkt der Prospekthaftung begründet sei. Der Klage wurde deshalb stattgegeben.*

*Das Schadensersatzurteil lässt geschädigte Anleger aufatmen. Irreführende Prospekte und unzureichende Beratungen brachten viele ahnungslose Kunden um ihr Geld.*

*Akzenta-Vermittler vom LG München I zu Schadensersatz verurteilt*

*Gemäß Urteil des LG München I vom 03.03.2008 - 35 O 19101/07 muss ein Akzenta-Vermittler genau prüfen, ob die Geldanlage für die Bedürfnisse des Kunden geeignet ist. Wenn der Anleger ausdrücklich auf die Sicherheit der Anlage Wert gelegt hat, darf lediglich eine entsprechende Anlage- bzw. Investitionsform empfohlen werden, die auch regelmäßige Ausschüttungen garantiert. Bei der Akzenta AG handelt es sich jedoch "um ein hochspekulatives Geschäftsmodell", welches "mit unrealistischen Renditeversprechen Werbung macht" (so ausdrücklich das Gericht). Vor diesem Hintergrund ist die Beratung fehlerhaft und der Vermittler haftbar zu machen.*

*OLG München stärkt erneut den Anlegerschutz*

*In Sachen Akzenta hat das Oberlandesgericht München ein Machtwort gesprochen. Die Entscheidung des Landgerichts, das Verfahren auszusetzen, hielt nicht lange: Die Richter am OLG gaben mit Beschluß vom 21.02.2008 - 21 W 930/08 der Beschwerde der Kanzlei Dr. Klüver statt und entschieden, dass das Interesse der Klagepartei, das Akzenta-Zivilverfahren zügig durchzuführen, Vorrang hat. Es tritt also keine Pause ein.*

*Landgericht Karlsruhe: Akzenta-Anleger erhält Schadenersatz*

*Das Landgericht Karlsruhe hat Ende August 2007 die Berufung eines Kapitalanlagevermittlers zurückgewiesen. Der Vermittler, der als Geheimtipp empfohlen hatte, € 4.060,00 in eine Akzenta-Umsatzbeteiligung zu investieren, muss jetzt dem Kunden den gesamten Schaden ersetzen, der aus dem Umsatzbeteiligungsvertrag entstanden ist und künftig entsteht.*

*In 1. Instanz stellte das Amtsgericht klar, dass die Verträge mit der Akzenta sittenwidrig sind. Das Landgericht Karlsruhe merkte in 2. Instanz ergänzend an, daß der Vermittler rechtzeitig darauf hätte hinweisen müssen, daß er selbst nicht überprüft hat, womit tatsächlich die Akzenta ihre Umsätze erzielt und woher die versprochenen Renditen kommen sollen.*

Die PAYGRO Vermittler sind gut beraten, sich in dieser Angelegenheit einen guten Rechtsanwalt zu suchen und die Verträge mit PAYGRO unverzüglich zu kündigen.

## Wie kann das PAYGRO-System schnellstens gestoppt werden ?

Es werden folgende Verfahren angeregt:

1. Die Staatsanwaltschaft könnte eine Arrestierung des Vermögens von PAYGRO und seines Geschäftsführers erwirken.  
(Gleiche Vorgehensweise wie im Fall der AKZENTA AG siehe Az. W 5 Kls 61 Js 35077/04)
2. Das zuständige Gewerbeaufsichtsamt kann eine Gewerbeuntersagung sowohl für PAYGRO als auch für deren Geschäftsführer verfügen.
3. Die zuständige Industrie- und Handelskammer kann unter Hinzuziehung der Wettbewerbszentrale jegliche Werbung für PAYGRO strafbewehrt abmahnen und verbieten lassen.
4. Das durch PAYGRO auch betrügerische Altersvorsorgesysteme vertrieben werden, könnte der BAFIN die Verfahren gem. Tz. 1. bis 3 unterstützen.

12. Januar 2009

Der Rechtsausschuss des BVNM e.V.