



**Rechtsanwälte
in Kooperation**

Mülheim an der Ruhr

Fachanwalt für Verkehrsrecht

Duisburg

Dipl. Jur.

RAe [REDACTED] • 45470 Mülheim an der Ruhr

Staatsanwaltschaft Leipzig
Abt. Wirtschaftskriminalität
Beethovenstr. 2

04107 Leipzig

Datum: 02.12.09

S t r a f a n z e i g e

wegen Betrugs, Unterschlagung und Veruntreuung u.a.

gegen Herrn [REDACTED]

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich zeige an, dass ich die Interessen folgender Personen verrete:

1. [REDACTED] 45470 Mülheim an der Ruhr
2. [REDACTED] 45470 Mülheim an der Ruhr
3. [REDACTED] 50169 Kerpen
4. [REDACTED] 74336 Brackheim
5. [REDACTED] 47445 Moers
6. [REDACTED] 48161 Münster und
7. [REDACTED] 75248 Ölbronn-Dürren
8. [REDACTED] 90522 Röthenbach

Namens und kraft anliegender Vollmachten erstatte ich Strafanzeige insbesondere gegen Herrn [REDACTED] **geschäftsansässig [REDACTED] 04105 Leipzig** sowie gegen sonstige infrage kommende Personen wegen Betruges, Unterschlagung, Untreue (§§ 263, 246, 266 StGB) und sonstiger in Frage kommender Straftaten aufgrund des nachfolgend vorgetragenen Sachverhalts:

Sparkasse Mülheim an der Ruhr
BLZ: [REDACTED] KtoNr.: [REDACTED]

Sachverhalt:

Der Beschuldigte ist Geschäftsführer der Task Force Investor AG/Leipzig. Diese ist Gesellschafterin der Task Force Service GmbH mit Sitz in Leipzig, Jacobstrasse 27, 04105 Leipzig (HRB 22974, StNr. 231/121/10119). Diese Gesellschaft verfolgt den Zweck, Ansprüche Dritter zu kaufen oder sich abtreten zu lassen, um diese sodann im eigenen Namen geltend zu machen. Im Falle des Erfolges führt sie einen Teil des Gewinns an die ursprünglichen Anspruchsinhaber ab.

Anfang des Jahres 2007 suchte der Beschuldigte zur Umsetzung eines Geschäftsvorhabens Mitarbeiter, die für ihn als freie Handelsvertreter agieren sollten. Dem Vorhaben lag folgende Idee zugrunde:

Der Europäische Gerichtshof hatte im Februar 2005 entschieden, dass Umsätze aus dem Betrieb von Glücksspielautomaten nicht der Umsatzsteuer unterliegen. Das bedeutet für Glücksspielautomatenaufsteller, dass nach geltendem Recht der EU die von Ihnen gezahlten Umsatzsteuerbeiträge rückwirkend – bis längstens 1978 – von den zuständigen Finanzämtern zu erstatten sind. Sofern falsche Umsatzsteuerbescheide schon ergangen waren und die jeweiligen Steuerberater in der Vergangenheit hiergegen keinen Widerspruch erhoben hatten, erwachsen diese in Rechtskraft, mit der Folge, dass die jeweiligen Steuerberater für den bei ihren Mandanten entstandenen Schaden haften.

Der Beschuldigte wollte mit Hilfe freier Handelsvertreter insofern agieren, als dass er über diese an verschiedene Glücksspielautomatenaufsteller herantritt um sich deren gegen dessen Steuerberater bestehenden Schadensersatzanspruch abtreten zu lassen, um diesen im eigenen Namen geltend zu machen. Im Erfolgsfalle würde ihm bzw. seiner Gesellschaft eine Provision von 50 % vom Gewinn zustehen (vgl.: Prospekt der Task Force GmbH in Kopie als **Anlage 1** sowie Protokollsammlung der Task Force nebst Anlagen in Kopie als **Anlage 2**)

Die Abwicklung des Geschäfts sollte wie folgt ablaufen:

Die Glücksspielautomatenaufsteller werden durch einen Handelsvertreter der Task Force GmbH, welche als sog. Sales-Manager auftreten, angesprochen und beraten. Es wird eine Vereinbarung unterzeichnet, wonach die Task Force GmbH die mutmaßlichen Schadensersatzansprüche der Aufsteller abgetreten bekommt und die Forderungen im eigenen Namen gegenüber den Steuerberatern bzw. deren Haftpflichtversicherungsgesellschaften

geltend macht. Von der eingezogenen Forderung erhält die Task Force GmbH 50 % Provision, der Rest wird an die Automatenaufsteller ausgezahlt.

Zur Durchführung ihrer Ziele benötigte die Task Force GmbH Mitarbeiter, welche an die Spielgeräteaufsteller herantreten, Ihnen das Geschäftsangebot unterbreiten, die notwendigen Abtretungsverträge schließen und die zur selbständigen Geltendmachung notwendigen Informationen und Unterlagen beschaffen. Zu diesem Zweck schloss die Task Force GmbH mit verschiedenen Personen, u. a. auch mit den Anzeigenerstattern sogenannte Sales-Manager-Verträge ab, wodurch den Mitarbeitern ein Vergütungsanspruch für jeden von ihnen vermittelten Abtretungsvertrag, der zwischen den Kunden (Automatenaufsteller) und der Task Force GmbH wirksam zustande gekommen ist, in Form einer Provision zusteht. Der Provisionsanspruch entsteht, sobald die Task Force GmbH die ihr abgetretenen Ansprüche außergerichtlich oder gerichtlich erfolgreich geltend gemacht hat.

Zusätzlich hat sich die Task Force GmbH verpflichtet dafür Sorge zu tragen, dass die in jedem einzelnen Falle erzielten Erlöse auf ein bei Herrn Notar [REDACTED] in 04808 Würzen eingerichtetes Notaranderkonto fließen, wovon die zuvor genannten Provisionen ausgezahlt werden. Die Einzelheiten ergeben sich aus dem **Muster des Sales-Manager-Vertrages**. Jeder Anzeigenerstatter hat mit der Task-Force GmbH einen solchen Vertrag geschlossen.

Zur Durchführung dieses Vorhabens warb die Task Force GmbH in der Öffentlichkeit, und zwar in Prospekten, bei Messen, in Fachzeitschriften oder im Internet. Über den Geschäftspartner des Beschuldigten [REDACTED] Herrn [REDACTED] aus Marl kam ein Kontakt zu dem Sales-Manager [REDACTED] zustande. Ihm wurde durch den Beschuldigten das Geschäft durch Inaussichtstellung horrender Verdienstmöglichkeiten schmackhaft gemacht. Es sollten bis zu 40 Sales-Manager bis Ende März 2007 unter Anleitung mehrerer Sales-Directoren tätig werden. Die Planung sah vor, dass der Vertrieb auf 80 bis 100 Sales-Manager erweitert werde. Jeder Sales-Manager hat darüber hinaus erfolgsabhängig die Chance Sales-Director für ein Betriebsteam zu werden. Anhand eines Fallbeispiels wurden die Verdienstmöglichkeiten in Aussicht gestellt. Es wurde mit folgenden Aussagen geworben:

„Ausgehend von einem durchschnittlichen Spielbetrieb liegen folgende Werte unserer Beispielsrechnung zugrunde:

Durchschnittliche Umsätze pro Spielstätte, pro Monat	ca.	€ 3.000
Umsatzsteuer v. Umsätze pro Jahr	ca.	€ 36.000
bei 8 Jahren	ca.	€ 288.000
bei statistisch 3,5 Spielstätten ergeben sich hierfür	ca.	€ 1 Millionen

(die anfallenden Zinsen sind zusätzlich zu berücksichtigen!)

Erlösverteilung

Forderungsanspruch 100 %	1.000.000,00 €
ursprüngliche Forderungsinhaber 50 %	500.000,00 €
neuer Forderungsinhaber (TF-S) 50 %	500.000,00 €
Provision	
Forderungsertrag der TF-S GmbH 50 %	500.000,00 €
Sales-Manager bis 3 Kunden 5 %	25.000,00 €
Sales-Manager 4 bis 10 Kunden 7 %	35.000,00 €
Sales-Manager ab 10 Kunden 10 %	50.000,00 €
Sales-Director 10 %	50.000,00 €

Jeder Sales-Manager ist seinem Sales-Director zugeordnet

Beweis: Auszug aus der Protokollsammlung (**Anlage 2**) Seite 8

Die Task Force GmbH stellte den Mitarbeitern zugleich die zeitliche Umsetzung vor. Demnach sollte im Januar 2007 die Automatenmesse in Düsseldorf vom 16.01.07 bis 18.01.07 besucht werden. Sodann sollte die erste „Welle“ bis zum 01.04.07 erfolgen, in dem bis zu diesem Zeitpunkt 50 bis 60 Abtretungsverträge eingesammelt werden sollten. Die steuerliche Aufbereitung sollte bis zum 01.05.07 erfolgen. Vergleichsverhandlungen mit entsprechenden Erfolgen sollten dann bis zum 01.07.07 erfolgen.

Die ersten Erfolge (Provisionszahlungen) wurden also zum Juli 2007 in Aussicht gestellt.

Bei statistisch 3,5 Spielstätten sollte demnach für den Sales-Manager der mind. 10 Kunden vermittelt eine Provision i.H.v. € 50.000,- anfallen! Hinzu kam, dass in weiteren Prospekten, welche den Sales-Managern und Sales-Directors vorgelegt wurden, mit bereits laufende Abwicklungen geworben wurde. So wurde z.B. geworben mit:

„Die Zeit wird knapp! 30.11.07 droht die Verjährung ...Aktuell werden bereits zweistellige Millionenbeträge für Automatenaufsteller und Spielhallenbesitzer abgewickelt und weitere umfangreiche Forderungspakete folgen“ (vgl. Prospekt der Task Force GmbH – Anlage).

Es wurden auch Beispielsschreiben von Versicherungen und Rechtsanwälten vorgelegt, aus denen zu entnehmen war, dass bereits hohe Schadensbeträge gezahlt wurden. Sogar Kopien

von Abfindungsvereinbarungen, wonach bereits im Jahre 1999 Schadensersatzzahlungen i.H.v. DM 750.000,- durch eine Steuerberatungsgesellschaft gezahlt wurde, wurde den Anzeigenerstattern als Lockmittel vorgelegt (vgl. **Kopien als Anlage**).

Gleichzeitig wurde mit namhaften Personen geworben, wie z.B. im Prospekt (Anlage 1) mit Herrn Prof. Dr. jur. [REDACTED] von der HTWK Leipzig, um das ganze Projekt seriös darzustellen. Wie die Anzeigenerstatter nachträglich festgestellt hatten, hat dieser Prof. mit dem Projekt gar nichts zu tun gehabt, weshalb die Task Force das Prospekt später änderte (vgl. **Anlage**).

Zur weiteren Untermauerung wurden den Sales-Managern auch Urteile, z.B. das Urteil des OLG Hamm (siehe **Anlage**) vorgelegt, aus denen sich die Richtigkeit der den Anzeigenerstattern vorgetragenen Rechtslage ergab. Mit den handschriftlichen Notizen hierauf, dass die Versicherung des Steuerbraters die Revision zurückgenommen habe, wurde den Sales-Managern die Problemlosigkeit des Vorhabens vorgestellt.

Es wurden sodann die Sales-Manager-Verträge mit den Anzeigenerstattern und vielen anderen Mitarbeitern unterzeichnet. Darin waren nicht nur die hohen Provisionsvereinbarungen vereinbart. Darin war auch vereinbart, dass die Task-Force GmbH dafür Sorge trägt, dass die in jedem Einzelfall erzielten Erlöse auf ein beim Notar [REDACTED] 04808 Wurzen eingerichtetes Notar-Anderkonto fließen und der Notar bereits zum damaligen Zeitpunkt unwiderruflich angewiesen wird, die Auszahlung der Provision unmittelbar auf ein vom Sales-Manager angegebenes Konto vorzunehmen (vgl. § 3 Abs. 4 der Sales-Manager-Verträge; siehe Muster in der Protokollsammlung).

Es fanden sodann die ersten Schulungsveranstaltungen statt und die Anzeigenerstatter nahmen ihre Arbeit auf. Unzähligen Stunden verbrachten sie bei den Automatenaufstellern, um die Abtretungsverträge unterzeichnen zu lassen und die Steuerunterlagen zusammenzustellen, welche die Task Force GmbH benötigte, um die vermeintlichen Schadensersatzansprüche zu prüfen und geltend zu machen. Die Anzeigenerstatter begaben sich in die Archive der jeweiligen Finanzämter, um dort Unterlagen zu organisieren. Der immense Zeitaufwand machte es notwendig, dass Viele ihre ganze Arbeitskraft in das Projekt investierten. Dies ergibt sich schon aus den vielen Kunden, welche alleine die Anzeigenerstatter aufsuchten. Insgesamt waren es ursprünglich ca. 220 Fälle mit einem mutmaßlichen Gesamtschadensvolumen von € 9.210.561,34 (siehe Anlage) welche die Anzeigenerstatter produzierten, aus denen die Task Force Gewinne abschöpfen wollte.

Es kam sodann im Mai 2007 zu einem weiteren Arbeitstreffen (Schulungsveranstaltung), bei dem die Anzeigenerstatter den Beschuldigten darauf ansprachen, dass sie bislang keinen einzigen Cent Provision für die vielen Arbeitsstunden erhalten hätten.

Dieses Treffen hat am 16.05.07 in Gladbeck im Hotel van der Valk statt gefunden, bei dem unter anderem auch die Anzeigenerstatter teilgenommen hatten. Bis zu diesem Zeitpunkt hatten viele Sales-Manager bereits sehr viel Zeit und Mühen in das Vorhaben gesteckt, ohne dass eine Gegenleistung (Provisionszahlung) von der Task Force GmbH erbracht wurde. Grund hierfür war, dass bis zu diesem Zeitpunkt nicht aus einem einzigen Abtretungsvertrag, welche die Sales-Manager vermittelt hatten, gegenüber den Finanzämtern oder den gegnerischen Steuerberater von der Task Force Ansprüche geltend gemacht worden sind. Dementsprechend flossen auch keine Provisionen, wie sie in den Sales-Managerverträgen vereinbart war.

Es wurde den Sales-Managern und auch den Anzeigenerstattern von der Task Force GmbH (Beschuldigten) bereits vor diesem Treffen in Gladbeck mitgeteilt, dass es wohl bis Ende August bzw. Anfang September dauern würde, bis die ersten Ansprüche aus den Verträgen geltend gemacht werden könnten und die daraus resultierenden Provisionszahlungen geleistet würden. Das bedeutete für viele Sales-Manager, dass man lange kein Einkommen haben würde. Darauf hin haben viele Sales-Manager ihre Arbeiten eingestellt, was insbesondere aus den Gesprächen mit anderen Sales-Managern während der Pause dieser Veranstaltung in Gladbeck zu entnehmen war.

Bereits im Vorfeld dieser Veranstaltung wurde von den Sales-Managern und ihren Sales-Directoren darüber diskutiert, dass für die eingeholten Beträge Abschlagszahlungen notwendig seien, da die Sales-Manager sonst keine Einkünfte hätten und nicht leben könnten. Die Wartezeit bis zur Durchsetzung der Ansprüche war für die Sales-Manager zu lange, da sie in dieser Zeit keinerlei Einkünfte hatten. Vor allem durch den Einsatz des Sales-Director Peter Röther (auch Anzeigenerstatter), der für die übrigen Anzeigenerstatter als Ansprechpartner und Kontaktperson für den Beschuldigten fungierte, wurde genau dieses ein Thema bei der Veranstaltung am 16.05.07. Offensichtlich aus Angst davor, dass zu viele Mitarbeiter abspringen, wurde den Sales-Managern damals am Ende der Veranstaltung seitens des Beschuldigten freudig mitgeteilt, dass er beabsichtige mittels Zusatzverträge ihnen quasi vorab einen Vorschuss auf die Provision zahlen zu wollen. Daraufhin wurde von dem Beschuldigten eine Zusatzvereinbarung vorgelegt, wonach für jedes abgetretene Vertragsjahr ein Spesensatz von 50,00 € (max. 500,-) und für jedes Jahr, für welches der Sales-Manager prüffähige Unterlagen beibringt € 100,- (max. 600,-) von der Task Force an die Sales-Manager gezahlt werde. Diese Zahlungen sollten als Darlehen deklariert und später mit den Provisionszahlungen verrechnet werden. Diese Regelung wurde sodann im Protokoll Nr. 4 vom 16.05.2007 veröffentlicht:

„Aktuell wurde durch die Geschäftsleitung und dem Senior Sales-Director festgelegt, dass die Sales-Manager für die Einreichung von Verträgen mit kompletten Jahren, sie für jedes komplette Jahr € 50 erhalten, also max. 10 x € 50, sowie bei Vollständigkeit aller Jahre weitere € 100 pro Vertrag mit einer Gesamtzahlung von € 600. Dieser Betrag wird dann an den Sales-Manager direkt durch die Task-Force Service aus Vorauszahlung ohne Rechnungslegung per Überweisung ausbezahlt. Die erste Abrechnung wird zum 12.06.2007 erstellt und an die SM's und SD's verteilt.

Verantwortlich: Herr [REDACTED]

Termin: zeitnah"

Vgl.: Auszug des Protokolls Nr. 6 dort Seite 19

Am 26.06.07 wurden von der Task Force GmbH den Anzeigenerstatter diese unterschriebenen Ergänzungsvereinbarungen zugesandt. In dem Glauben, dass die Task Force GmbH ihnen die vereinbarten Vorschusszahlungen „zeitnah“ zahlt, arbeiteten die Anzeigenerstatter weiter. Immerhin standen zum damaligen Zeitpunkt Vorschussansprüche in Höhe von mehreren Tausend Euro offen. Tatsächlich wurden jedoch nur „Kleckerbeträge“ gezahlt.

Bis zum Jahresende wurden auf die Vorschussforderungen der Anzeigenerstatter folgende Zahlungen in Euro geleistet, mit der Folge, dass noch etliche Vorschusszahlungen offen sind:

1. Sales-Manager [REDACTED]	Vorschussanspruch	26.950,-	
	Zahlung	<u>6.950,-</u>	
	Offene Forderung	20.000,-	20.000,-
2. Sales-Manager [REDACTED]	Vorschussanspruch	12.850,-	
	Zahlung	<u>3.650,-</u>	
	Offene Forderung	9.200,-	9.200,-
3. Sales-Manager [REDACTED]	Vorschussanspruch	10.050,-	
	Zahlung	<u>2.300,-</u>	
	Offene Forderung	7.750,-	7.750,-
4. Sales-Manager [REDACTED]	Vorschussanspruch	2.700,-	
	Zahlung	<u>0,-</u>	
	Offene Forderung	2.700,-	2.700,-

5. Sales-Manager [REDACTED]	Vorschussanspruch	21.850,-	
	Zahlung	<u>7.450,-</u>	
	Offene Forderung	14.400,-	14.400,-
6. Sales-Manager [REDACTED]	Vorschussanspruch	14.200,-	
	Zahlung	<u>4.400,-</u>	
	Offene Forderung	9.800,-	9.800,-
7. Sales-Manager [REDACTED]	Vorschussanspruch	6.750,-	
	Zahlung	<u>900,-</u>	
	Offene Forderung	5.850,-	5.850,-
8. Sales-Manager [REDACTED]	Vorschussanspruch	9.150,-	
	Zahlung	<u>3.850,-</u>	
	Offen (verglichen)	5.300,-	<u>5.300,-</u>
Gesamt			<u>75.000,-</u>

Nachdem die Anzeigenerstatter nahezu alle – größtenteils von der Task Force GmbH vorgegebenen – Automatenaufsteller in Ihrem Bezirk aufgesucht und unterschriebene Abtretungsverträge nebst der notwendigen Steuerunterlagen beigebracht hatten, erreichte sie ein Schreiben der Task Force GmbH (Beschuldigten), dass die Zusammenarbeit ein Ende gefunden habe, dass man sich für die Zusammenarbeit bedanke und dass man die Sales-Manager über die Entwicklung unterrichten werde (vgl. beispielhaft: Schreiben der Task-Force GmbH vom 19.12.07 an die Sales-Managerin [REDACTED] als Anlage).

Danach erhielten die Anzeigenerstatter trotz etlicher Anfragen keinerlei weitere Informationen, geschweige denn Zahlungen, weshalb sie sich an den Unterzeichner wandten, der die Task Force mit anwaltlichem Schreiben vom 18.01.08 u.a. aufforderte Auskünfte zum Stand der Sache zu erteilen und die offenen Vorschusszahlungen an die Anzeigenerstatter zu leisten (vgl. anwaltliches Aufforderungsschreiben vom 18.01.08 als Anlage). Die Task Force (der Beschuldigte) ließ den Anzeigenerstattern ebenfalls mittels anwaltlichem Schreiben ca. 3 Wochen später antworten, aus welchem jedoch keine konkreten Informationen hervorgingen.

Die „Hinhaltetaktik“ des Beschuldigten nahm seinen Lauf. Auch auf die weitere Anfrage des Unterzeichners vom 13.02.08 (vgl. **Anlage**) reagierte die Task Force (der Beschuldigte) nicht. Erst auf ein weiteres anwaltliches Schreiben vom 20.02.08 mit Fristsetzung unter Klageandrohung erfolgte eine weitere „Hinhaltreaktion“ (vgl. anwaltliches Schreiben vom 20.02.08 sowie Antwortschreiben vom „14.03.08“ – Datum falsch - als **Anlagen**). Zuvor hatte allerdings der Sales-Manager [REDACTED] Vorschussklage bei dem **Landgericht in Leipzig** erhoben, weil er nicht mehr bereit war die Hinhaltetaktik des Beschuldigten zu akzeptieren.

Das zivilgerichtliche Verfahren wurde dort unter dem Az. **04 O 641/08** geführt. Ich rege an die Gerichtsakten beizuziehen. Das Verfahren endete mit einem Vergleich der Parteien, wonach die Task Force sich verpflichtete an den Sales Manager noch einen Vorschuss i.H.v. € 1.150,- zu zahlen und ihm bis zum Ende August 08 Auskunft über seine vermittelten Vorgänge zu erteilen (vgl. Sitzungsprotokoll als **Anlage**).

Im August 08 wurde sodann Auskunft erteilt, und zwar in sofern, als dass lediglich in drei von den vom Sales-Manager beigebrachten 13 Vorgängen eine Schadensersatzforderung verfolgt werde und diese auch lediglich mit Schäden von deutlich unter zehntausend Euro. Zu den zu Beginn der Tätigkeit von der Task Force GmbH aufgezeigten Schäden (für Herrn [REDACTED] am 15.10.2007 in Aussicht gestellt: € 110.251,- - vgl. insofern Schadensaufstellung der Task Force Stand 15.10.07 als **Anlage**) handelt es sich hier gerade mal um weniger als 1/10 (I) der Schadenssumme.

Als die anderen Anzeigenerstatter trotz Aufforderung und angemessener Fristsetzung schließlich keine Auskunft zu ihren vermittelten Vorgängen erhielten, erhoben sie im September 2009 ebenfalls über den Sales-Manager [REDACTED] vor dem Landgericht Leipzig gegen die Task Force GmbH unter dem Az **6 O 3199/08**. Erst daraufhin hat die Task Force „scheibchenweise“ Auskunft erteilt, mit der Folge, dass von den 133 Vorgängen lediglich in ganz wenigen Fällen mit einer Provision zu rechnen sei. Von den Schadensersatzsummen, welche der Beschuldigte bei Anwerbung der Anzeigenerstatter als Mitarbeiter diesen ursprünglich in Aussicht gestellt hatte, nämlich durchschnittlich € 38 Mio (bei 133 Automatenaufstellern und einem Durchschnitt von 1 Mio € für statistisch 3,5 Kunden), bleiben nunmehr nur noch wenige Tausend Euro übrig. Ungefähr das ergibt die Auskunftserteilung vor dem Landgericht Leipzig. Danach sind erst in 6 Fällen Zahlungen geflossen, und zwar statt der in Aussicht gestellten € 1.714.285 (statistisch bei 6 Kunden) nunmehr nur € 139.445,04 also gerade mal 8,13 %. Statt der versprochenen durchschnittlichen € 50.000,- für statistische 3,5 Kunden (ab 10 Kunden) erhalten die Anzeigenerstatter nunmehr voraussichtlich nur noch € 4.050,- l.

Nicht einmal das wird ihnen voll ausgezahlt, denn das angebliche Notar-Anderkonto existiert zwar, jedoch hat die Task Force Service GmbH den Notar nicht angewiesen den Sales-Managern von den eingehenden Schadensbeträgen – wie vertraglich versprochen – die Provisionen auszuzahlen. Vielmehr hat der Notar die Weisung erhalten die Gelder nach Abzug der Anteile des Kunden an die Task Force Service GmbH zu zahlen.

Beweis: Zeugnis des Notars [REDACTED] 04808 Wurzen.

Dies hat der Zeuge [REDACTED] dem Unterzeichner auf eine schriftliche Anfrage vorab telefonisch bestätigt. Eine entsprechende schriftliche Erklärung des Notars wird nachgereicht.

Die Schadensbeträge, die an die Task-Force gezahlt werden, werden unmittelbar auf das Konto des Prozessbevollmächtigten überwiesen, wo sie für die Sales-Manager auf „nimmer wiedersehen“ verschwinden.

So hat die Task Force GmbH beispielsweise selbst im gerichtlichen Verfahren vorgetragen, dass in 6 Fällen Schadensersatzansprüche realisiert worden seien, und zwar in den Fällen 1064/07, 1247/07, 1137/07, 1251/07, 1024/07 und 1019/07. (vgl. gerichtlich protokollierte Vergleiche, die nach hiesiger Kenntnis allesamt rechtskräftig sind und auf die allesamt Gelder an den Notar [REDACTED] gezahlt wurden. Eine Auszahlung einer Provision an die betroffenen Sales-Manager ist mangels Anweisung an den Notar bislang nicht erfolgt. Es handelt sich hier um folgende Fälle:

<u>für Herrn</u> [REDACTED]	
gemäß Sitzungsprotokoll (Anlage) des Landgerichts Bielefeld vom 02.12.08	7.000,00 €
gemäß Sitzungsprotokoll (Anlage) des Landgerichts Kiel vom 03.04.09	46.045,04 €
<u>für Herrn</u> [REDACTED]	
gemäß Sitzungsprotokoll (Anlage) des Landgerichts Krefeld vom 26.03.09	2.400,00 €
<u>für Herrn</u> [REDACTED]	
gemäß Sitzungsprotokoll (Anlage) des Landgerichts Münster vom 18.02.09	42.000,00 €
gemäß Sitzungsprotokoll (Anlage) des Landgerichts Osnabrück vom 05.02.09	4.500,00 €
<u>für Frau</u> [REDACTED]	
gemäß Sitzungsprotokoll (Anlage) des Landgerichts Mannheim vom 27.01.09	37.500,00 €

Es besteht nach derzeitiger Sachlage der dringende Tatverdacht, dass der Beschuldigte nicht nur die Anzeigenerstatter, sondern alle Sales-Manager systematisch mit hohen tatsächlich jedoch nicht zu realisierenden Schadensersatzforderungen geködert hat, anhand dessen sich angeblich die Provisionen berechnen, dass also falsche Tatsachen vorgespiegelt wurden, um

die Arbeitskraft der Sales-Manager zu erlangen, mit der er an diejenigen steuerrechtlichen Informationen und Verträge gelangt, die es ihm ermöglichte hieraus unter bewusster Umgehung der Sales-Manager Gewinne abzuschöpfen. Die versprochene Anweisung auf Auskehrung der Provision besteht in Wirklichkeit nicht. Die Sales-Manager wurden zudem durch Vorschussversprechen ermutigt weiterzuarbeiten, nachdem diese bereits in finanzielle Schwierigkeiten gerieten. Es wurden Vorschusszahlungen versprochen, worauf dann tatsächlich nur ein Bruchteil ausgezahlt worden ist. Statt erlangte Gewinne in Form von Provisionen an die Sales-Manager auszukehren werden diese Gelder einbehalten.

Statt einer ersten Provisionsauszahlung im Juli 07 erfolgten kleine Vorschusszahlungen, um die Anzeigenerstatter „bei der Stange zu halten“ mit weiteren Versprechen, um dann, nachdem im Dezember 07 bekannt war, dass alle Automatenaufsteller erfasst sind, den Mitarbeitern die weitere Zusammenarbeit zu kündigen, ohne ihnen Auskünfte zum Stand des Verfahrens zu erteilen oder gar ihre Provisionsansprüche auszuzahlen. Dazu korrespondiert die Kenntnis der Anzeigenerstatter, dass die Schadensersatzansprüche auf das Rechtsanwaltskonto des Rechtsanwaltsbüro [REDACTED] ausgezahlt wurden, welches die Task Force GmbH in allen Rechtstreitigkeiten vertritt. Hier sei in Erinnerung gerufen, dass dieser Rechtsanwalt [REDACTED] nach den Angaben im Prospekt stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der Task Force GmbH ist.

Dieses Verhalten rechtfertigt den dringenden Tatverdacht des Betruges gem. § 263 StGB i.V.m. Unterschlagung gem. § 246 StGB oder Veruntreuung gem. § 266 StGB.

Ergänzend kommt hinzu, dass gegen den Beschuldigten nach Kenntnissen der Anzeigenerstatter laut Auskunft der Rechtsanwaltskanzlei Dr. [REDACTED] aus Leipzig bereits mindestens ein Ermittlungsverfahren wegen Betruges bei der Staatsanwaltschaft Leipzig unter dem Az. **207 Js 475/07** geführt wird (vgl. Schreiben der Polizeidirektion Westsachsen vom 16.05.08 – **Anlage**). Ein weiteres Ermittlungsverfahren wegen Betruges war/ist nach Angaben derselben Kanzlei bei der Staatsanwaltschaft Gera unter dem Az **720 Js 39075/05** anhängig, im Rahmen dessen bereits eine Durchsuchung von Geschäftsräume derjenigen Gesellschaft angeordnet worden ist, bei welcher der Beschuldigte ebenfalls Vorstandsvorsitzender war/ist (vgl. Beschluss des Amtsgerichts Gera vom 21.02.06 – **Anlage**).

Sollten noch weitere Unterlagen benötigt werden, stelle ich diese gerne zur Verfügung.

[REDACTED]
Rechtsanwalt