

Sehr geehrte Damen und Herren,

zunächst stelle ich mich Ihnen vor, da mich wahrscheinlich nicht alle kennen. Mein Name ist Sven Reinicke, ich bin 46 Jahre alt und seit vielen Jahren in Köln und Dubai geschäftlich ansässig. Herrn Alexander Gurny habe ich vor ca. 9 Jahren als Kollegen bei einer Tätigkeit für eine Düsseldorfer Finanzdienstleistungs AG kennengelernt.

Später im Jahre 2006 haben wir dann gemeinsam mit 2 weiteren Herren ein Emissionshaus für geschlossene Immobilienfonds (Dubai - Immobilien) gegründet, das ich bis heute auch aktiv betreibe. Herr Gurny ist im Herbst 2008 wegen anderer geplanter Projekte aus der Firma ausgeschieden.

Ich bin nach einer längeren Phase ohne aktiven Kontakt, von Herrn Gurny im Frühjahr dieses Jahres angesprochen worden, rund um das Thema Vertrieb und Vermarktung des Schalenkoffers Rboks®, für den Familie Gurny die Patentrechte hält.

Noch während der Gespräche darüber, erreichten mich die ersten Informationen im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell der Smallfunds GmbH, das Sie, sehr verehrte Investoren, betrifft. Da ich zwar wusste, dass Herr Gurny den iPad-Verleih betreibt, mir aber Umfang und Details des Geschäftsmodells und die Situation rund um die Einwerbung der Investorengelder zunächst nicht bekannt waren und es im Übrigen auch bis heute in vielen Bereichen nicht sind, habe ich begonnen, Herrn Gurny Fragen zu stellen, welche Probleme hier denn aufgetreten sind.

Ausgehend davon und der Tatsache, dass ich bereits einschlägige Erfahrungen bei der Problemlösung rund um Investorengelder habe, wurde ich gebeten, als Dienstleister an der Lösung rund um die Probleme beim iPadverleih bzw. dem Geschäftsmodell der Smallfunds GmbH helfend mitzuwirken. Trotz dessen, dass ich mir der besonderen Situation auch in Bezug auf die früheren gemeinsamen Aktivitäten durchaus bewusst bin, habe ich mich dazu entschlossen, hier auf Basis eines klaren Auftragsverhältnisses mit meiner Firma, also meinem eigenem Team, aktiv zu werden.

Die Triebfeder meiner Entscheidung lag eindeutig darin, aktiv mitzuhelfen, dass möglichst alle Investoren wenigstens die investierten Gelder zurückerhalten. Sofern dies am Ende gelingt, würde das, neben der Tatsache, dass ich selbstverständlich - und auch das will ich hier offen ansprechen - für meine Tätigkeit eine Vergütung erhalte, durchaus die Grundlage für mögliche nachgelagerte Geschäfte entstehen.

**Kurz gesagt, wir sitzen nun in gewisser Weise im gleichen Boot. Wir haben dieselben Interessen. Eine Rückzahlung der investierten Gelder.**

Einer der ersten Schritte meinerseits war die Empfehlung an die Smallfunds GmbH, sich an zwei einschlägig erfahrene und renommierte Fachkanzleien für die zivil- und strafrechtliche Beratung zu wenden bzw. diese entsprechend zu beauftragen. Dazu galt es auch die steuer- und handelsrechtlichen Fragen zu klären. Beide Kanzleien sind aufgrund Ihrer Größe und Erfahrung hier sicher eine gute Wahl im Sinne der Sache.

Da es in Deutschland, nach einschlägiger Erfahrung ohne entsprechende Rechtsberatung nicht seriös machbar ist, eine nachhaltige wirtschaftliche Lösung in einer so komplexen geschäftlichen Situation zu erzielen, bedeutet diese Konsultation keinesfalls, dass damit die aufgetretenen Probleme verniedlicht oder negiert werden sollten. Im Gegenteil, jeder der schon mal mit Fachanwälten zusammengearbeitet hat, sollte wissen, dass hier üblicherweise zuerst der Finger in die „Wunde“ gelegt wird, um dann ausgehend von der Ursachenanalyse eine vernünftige Lösung zu finden.

Da aber Vertraulichkeit zwischen Anwalt und Mandant besteht, kann über diesen Weg auch sehr offen über alle Sachverhalte ein umfassender Austausch stattfinden. Da ich selbst kein Rechtsanwalt bin, daher für mich dieser Umstand nicht zutrifft, ist hier inzwischen eine Art Dreiecksverhältnis in der Praxis entstanden. Herr Gurny und seine Anwälte stimmen sich ab und ich werde dann nachgelagert entsprechend informiert. Ich schildere das hier so klar, um zu vermeiden, dass der irrige Eindruck entsteht, ich könnte mal eben schnell die hier nötigen Sachthemen auf direktem Wege mit Herrn Gurny besprechen und dann weitergeben oder gar für ihn sprechen.

Bevor ich nachstehend versuche, aus meiner, sicher subjektiven Sicht, die Gründe zu erklären, wieso es überhaupt zu den aktuellen Problemen gekommen ist, ist es mir noch wichtig aufzuführen, dass ausgehend von Strafanzeigen aus den Reihen der Investoren inzwischen die Berliner Kriminalpolizei unter Führung der entsprechenden Staatsanwaltschaft ein Ermittlungsverfahren in der Sache eingeleitet hat.

Da dieses Ermittlungsverfahren noch andauert, ohne dass zum jetzigen Zeitpunkt bekannt ist, wie lange dies noch andauern wird und mit welchem Ergebnis zu rechnen ist, bedarf es klarer Regeln in der Kommunikation.

Übrigens, so wurde mir erklärt, geht es bei den Ermittlungen darum, festzustellen, ob und womit sich Herr Gurny in strafrechtlicher Sicht etwas zu Schulden kommen hat lassen. Es geht hierbei leider weniger darum, eine monetäre Lösung für Sie als Investoren mit diesen Maßnahmen zu finden.

Der bisherige „Höhepunkt“ dieser Ermittlungen war eine Durchsuchung des iPadverleihs in Berlin. Gleichzeitig wurden die Firmenkonten der zum diesem Zeitpunkt tätigen Betreibergesellschaft des iPadverleihs, der Rboks GmbH „arrestiert“. Damit ist es im Grunde unmöglich geworden, eine geordnete Rückabwicklung durchzuführen.

Aufgrund der Tatsache, dass wir dennoch aktiv sind und einen neuen Anlauf mit diesem Schreiben starten, die Rückzahlungen **parallel** zu diesen Ereignissen auf den Weg zu bringen, gibt Ihnen hoffentlich ausreichend große Hoffnung, dass es dennoch möglich ist, zügig eine wirtschaftliche Lösung umzusetzen. Würden wir nicht selbst daran glauben, dass dies seriös möglich ist, wäre es eindeutig unsinnig, wenn wir uns weiter engagieren würden. Dann würden sich die Juristen „nur“ noch damit beschäftigen, die Klärung der strafrechtlichen Fragen in der Sache durchzuführen und alles weitere würde wahrscheinlich zu einer Insolvenz führen.

Nach dieser etwas längeren, aber wie ich finde notwendigen Einleitung will ich Ihnen nachstehend eine kurze Zusammenfassung über die Chronologie der bisherigen Ereignisse geben:

Die Situation war so, dass die Firma Hessko GmbH als wesentlicher Vertriebspartner der Smallfunds GmbH, gemeinsam mit den weiteren angeschlossenen Vertriebspartnern, die seinerzeit eingesetzt und Ihnen vorliegenden Verträge verwendet hat, um das angebotene Geschäftsmodell mit einer Vielzahl von Investoren zum Abschluss zu bringen. Es sollte mit Ihrer Investition eine bestimmte Anzahl von Tablets angeschafft werden und diese der Betreibergesellschaft des iPadverleihs (damals die Smallfunds GmbH) zur kostenpflichtigen Vermietung an Dritte zur Verfügung gestellt werden.

Die beiden Kernprobleme liegen aus meiner heutiger Sicht darin, dass bei der Abwicklung des eigentlich gewollten Geschäftsmodells es zu mehreren Situationen gekommen ist die wahrscheinlich ausgelöst wurden durch die hohe Nachfrage in einem vergleichsweise kurzen Zeitraum. So sollten zum einen die Geräte nach erfolgter Geldtransaktion des jeweiligen Investors auf das Firmenkonto der Smallfunds von der Smallfunds GmbH im Auftrag des Kunden gekauft werden. Tatsächlich aber wurden sie wohl oftmals im eigenen Namen, auf eigene Rechnung der Smallfunds GmbH gekauft. Dazu kam die nicht immer einwandfreie Zuordnung der Geräte an den jeweils „richtigen“ Eigentümer. Damit keine Missverständnisse aufkommen: Das Modell ist grundsätzlich nicht falsch, aber bei der praktischen Umsetzung kam es eben zu handwerklichen Fehlern die zu korrigieren sind. Stichwort Rückabwicklung. Dass sich aus dieser ungewollten, aber eingetretenen Situation erhebliche steuer- und handelsrechtliche Probleme ergeben haben, liegt auf der Hand.

Um nun aber das ganze Ausmaß noch besser verstehen zu können ist es notwendig, die nachfolgende, sicher unvollständige Aufstellung weiterer Themen in direkte Verbindung zu den Ereignissen, welche sich ab Ende 2012/Anfang 2013 ereignet haben und dann ab Ende März zu der Ihnen bekannten Situation führten, zu bringen.

- die persönliche, dramatische Situation rund um die Geburt der Tochter von Familie Gurny, die einen längeren Krankenhausaufenthalt, also Abwesenheit vom Tagesgeschäft bedeutete.
- Einstellung weiterer Mitarbeiter im iPadverleih mit dem Ziel, einer dieser Personen nach und nach die Geschäftsleitung zu übertragen. Die Erwartungen wurden leider nicht erfüllt. Heute streitet man sich teilweise vor dem Arbeitsgericht, es wurden Schadensersatzansprüche geltend gemacht und vereinzelt musste sogar Strafanzeige gestellt werden.
- das Zerwürfnis mit der Hessko GmbH, die überwiegend den gesamten Ablauf rund um die Einwerbung der Investorengelder betreut hat.
- Erlass einer einstweiligen Verfügung auf Antrag der Hessko GmbH, gepaart mit einer Klage auf Zahlung von Provisionen
- eine Umsatzsteueraußenprüfung

Ohne jegliche Wertung dieser Umstände ist es offensichtlich, dass bei der Bündelung dieser Themen in einem recht engen Zeitraum, parallel zu der beschriebenen Situation der ungewünschten Eigentumsproblematik und den handels- und steuerrechtlichen Problemen daraus, es niemand verwundern kann, dass Herr Gurny nicht einfach weitermachen konnte wie vorher. Bitte verstehen Sie diese Zeilen nicht als Entschuldigung, sondern vielmehr als Versuch einer emotionslosen Darstellung der Ereignisse.

Somit ist es aus meiner Sicht klar, dass die weitere Durchführung von Teilzahlungen auf Basis der unvollständigen Dokumentation nicht mehr möglich war. Die Einstellung der Zahlungen hat also nicht allein finanzielle Gründe, denn schließlich ist bis heute der Verleih selber aktiv, verdient also Geld. Allerdings muss ich zugeben, dass ich noch keinen Einblick in die Buchhaltung der Smallfunds nehmen konnte.

Ob die Höhe der bislang aufgelaufenen und laufenden Einnahmen ausreichend ist, die Bedienung aller Investoren wieder aufzunehmen und alle Verträge zu erfüllen oder nicht, ist natürlich die entscheidende Frage, auf die aber sicher in Kürze für uns alle eine Antwort möglich sein wird. Ich komme darauf noch zurück.

Der nächste Block in der Retrospektive betrifft den ersten Ansatz für eine Rückabwicklung.

Nachdem klar wurde, dass im Ablauf Systemfehler vorlagen, musste ein Weg gefunden werden, der das Problem auflöst. Die Idee der **Rückabwicklung** wurde geboren und ausgearbeitet. Das Rückabwicklungskonzept wurde an alle Investoren, von denen uns zum damaligen Zeitpunkt die Daten vorlagen, versandt.

Ein Teil des Konzeptes sah vor, dass mindestens 67% aller Kundenverträge zustimmen mussten, da inzwischen einige Investoren einen eigenen juristischen Weg eingeschlagen hatten. Da in unserem Land, ab einer gewissen Streitsumme Anwaltpflicht zur Verteidigung besteht und somit eine Vorfinanzierung von Verfahrenskosten unumgänglich ist, konnte dieser Plan finanziell nur dann funktionieren, wenn nicht der Löwenanteil der Gelder für diese Zwecke verbrannt werden würde.

Leider war es dann in der Praxis so, dass wir als Dienstleister sehr schnell feststellen mussten, dass sich die uns zur Verfügung gestellten Daten, erhebliche Datenlücken und Unklarheiten bei der Zuordnung aufwiesen.

Überraschend viele Investoren hatten mehrere Verträge abgeschlossen, oftmals war aber der „Einzahler“ nicht mit dem Vertragsinhaber identisch (Stichwort Familie). Durch die Tatsache, dass dies auf den ersten Blick nicht leicht zu erkennen war, sowie darüber hinaus noch viele andere organisatorische Fragen auftauchten, konnte die ursprünglich (leider zu optimistisch) angesetzte Frist zur Klärung der Frage, ob am Ende wenigstens 67% der Investoren dem Angebot der Rückabwicklung zustimmen, nicht eingehalten werden.

Wieso keine Identifizierungsunterlagen gemäß Geldwäschegesetz zur zweifelsfreien Zuordnung der Geldflüsse zur jeweils wirtschaftlich berechtigten Person vorliegen, kann ich nicht sagen. Muss es aber als Tatsache feststellen.

Um die Chronologie nun abzuschließen, ist noch zu erwähnen, dass auch unser Versuch, mit einer Nachfrist die Lücken in der Abarbeitung der Rückläufer für die angebotene Rückabwicklung zu schließen gescheitert ist. Zum einen ist die ursprüngliche Frist, die in den Rückabwicklungsverträge vorgesehen war, nicht zu halten gewesen und dann erforderte inzwischen das laufende Ermittlungsverfahren ein Konzept, das **parallel** dazu in der Praxis überhaupt noch funktionieren konnte. Auch dazu komme ich noch.

Zunächst möchte ich aber noch zum Thema **Kommunikation** einiges ausführen.

Anfangs habe ich mich, über diverse Telefon- und Skypekonferenzen, so wie in unzähligen Einzelgesprächen mit den involvierten Personen redlich bemüht, die rund um die Smallfunds GmbH entstandene, zweifelsohne schwer verständliche Problematik zu erläutern. Das wurde zudem unterstützt durch Mitglieder aus meinem Team, den Anwälten selbst und diversen Veröffentlichungen auf der Webseite der Smallfunds GmbH.

Inzwischen haben mich und mein Team über 1400 Emails und unzählige Anrufe erreicht. Der handwerkliche Arbeitsumfang der Sache ist weit größer, als ich ihn zu Beginn eingeschätzt habe. Dennoch muss ich heute zu meinem Bedauern feststellen, dass weiterhin viele aus Ihrem Kreis gar nicht oder nur teilweise informiert sind, worin denn die Probleme tatsächlich bestehen.

Dazu tauchte dann auch eine sogenannte „Schutzgruppe“ der Smallfunds Investoren auf, die bei allem Verständnis für den Wunsch nach sachlicher Aufklärung der Situation am Ende bis heute aus meiner Sicht eher nur zur allgemeinen Verunsicherung und Verwirrung beigetragen hat. Auch wenn die Absicht sicher gut gemeint ist. Der Grund liegt meiner Ansicht nach darin, dass diese Schutzgruppe sich beim Onlineportal Facebook einen Platz gesucht hat um eine durchaus sinnvolle Kommunikation unter den Investoren aufzubauen. Allerdings hat sich hier inzwischen eine aus Frust, Spekulationen und Interpretationen der vielen Teilinformationen genährte Eigendynamik entwickelt. Sicher auch der Tatsache geschuldet, dass es kaum machbar ist, alle Interessierten immer auf demselben Informationslevel zu halten.

Ich muss eingestehen, dass auch mein Versuch hier helfend mitzuwirken und für eine sachliche Darstellung der **jeweils aktuellen** Situation zu sorgen aus vielen Gründen eher als gescheitert anzusehen ist.

Es ist zumindest bisher auf diesem Weg nicht gelungen, eine kommunikative Brücke zwischen allen Investoren und der Smallfunds GmbH zu schlagen. Das liegt sicher auch daran, dass nicht alle Investoren Zugang zu dieser Facebook Gruppe haben. Daher gehe ich künftig nur noch den Weg, mit allen Investoren, sofern diese das auch ausdrücklich wünschen, **per Email zu kommunizieren**.

Mein Ziel in der Kommunikation beschränkt sich zukünftig ganz klar darauf, nur noch den Investoren, die daran interessiert sind, von meinem Team und mir informiert zu werden, nach besten Wissen und Gewissen immer den jeweils aktuellen Stand mitzuteilen. (s. Anlage)

*Kommen wir nun aber zum eigentlichen Kern der Sache. Wie sieht der Plan denn nun aus, der am Ende dazu taugt, dass die Investoren wenigstens die investierten Gelder oder im „Best Case“ sogar einen darüber hinaus gehenden Betrag zurück erhalten?*

Dazu muss ich nun ein wenig die gesunde menschliche Logik bemühen. Es gilt zunächst festzuhalten, dass letztendlich, meine sehr verehrten Investoren, nun jeder für sich selbst entscheiden muss, wie er es für sich bewertet, dass ich weiterhin einen Auftrag von Herrn Gurny bzw. der Smallfunds GmbH habe, eine **wirtschaftliche** Lösung zu erarbeiten und diese dann auch handwerklich umzusetzen.

Weiterhin stellen wir nüchtern fest, dass bislang weder Insolvenz bei der Smallfunds GmbH angemeldet wurde, noch dass es im Sinne von Herrn Gurny zu sein scheint, diesen Weg zu beschreiten.

Tatsache ist aber, dass ohne Zugriff auf Bankkonten ein nachhaltiger, aktiver Geschäftsbetrieb für das Verleihgeschäft ebenso wenig möglich ist, wie eine Durchführung von Rückzahlungen. Unabhängig von der Frage auf welcher vertraglichen Basis diese dann stattfinden. Mit anderen Worten haben wir hier zwei getrennte Themenkomplexe zu betrachten. Zum einen die rein handwerklichen Fragen und zum anderen eben die vertraglichen Themen.

Ich hoffe, dass es mir künftig besser gelingen wird, diese beiden Themenbereiche leicht verständlich darzustellen. Nur dann, wenn diese beiden Komplexe sinnvoll miteinander verknüpft werden, wird es möglich sein, ein Ergebnis, also eine Rückzahlung Ihrer Gelder, erfolgreich durchzuführen.

Der aktuelle Notfallplan für den iPadverleih, belegt aber eines, wie ich finde, sehr klar. Herr Gurny ist weiterhin bestrebt, Ihnen eine **wirtschaftliche** Lösung, trotz der massiven Verschärfung der Situation, anbieten zu können. Übrigens dauern einschlägige Ermittlungen in solchen Fällen nicht selten auch mal 2 Jahre, um dann die Frage zu beantworten, ob die Staatsanwaltschaft eine Anklage erheben und worauf diese begründet sein wird.

Nach meiner Einschätzung liegt es auf der Hand, dass es kaum machbar sein wird, wenn der rein juristische Bereich weiter eskaliert, dass es dann überhaupt noch zu einer Rückzahlung kommen kann. Denn, wie sollten in 2 Jahren mit den dann sicher veralteten Tablets und dem wahrscheinlich nicht mehr vorhandenen Personal im iPadverleih überhaupt ansatzweise Gelder verdient werden können? Der iPadverleih ist doch DIE zentrale Basis für diese Zahlungen? Bei einer Stilllegung des Betriebs ist eine Lösung sicher eher unwahrscheinlich.

Bis dahin haben die Verfahrenskosten wahrscheinlich längst zu einer Insolvenz geführt. Die Hoffnung, dass ein Insolvenzverwalter dann einen Weg zurück in ein aktives Verleihgeschäft findet, und/oder dazu ein Verkauf der Geräte nach Abzug der Insolvenzkosten zu einer nennenswerten Rückzahlung führt, mag bei dem einen oder anderen durchaus vorhanden sein, aber es bleibt eben eine, aus meiner Sicht, eher sehr vage Hoffnung.

Natürlich habe ich auch ein gewisses Verständnis für diejenigen Investoren, die gegenüber Herrn Gurny bzw. der Smallfunds GmbH kein Vertrauen mehr besitzen. Doch alle Strafanzeigen, Klageschriften etc., also alles, was an juristischen Mitteln hier bereits losgetreten wurde, ist nüchtern betrachtet keineswegs dazu geeignet, eine **wirtschaftliche** Lösung zu finden, auf deren Basis eine Rückzahlung erfolgen kann.

Daher ist ein Teil der **wirtschaftlichen** Lösung zwangsläufig der Umstand, dass ein Mechanismus gefunden werden muss, diese beiden Gruppen von Investoren zu trennen. Die Gruppe der Investoren die eben kein Vertrauen in eine wirtschaftliche Lösung mehr haben, aus anderen Gründen den juristischen Weg wählen oder bereits gewählt haben, sowie die Gruppe von Investoren, die der wirtschaftlichen Lösung mehr Chancen einräumen und hierin auch Ihr Vertrauen setzen.

Grundsätzlich und sicher mit einer gewissen Portion Optimismus, gehe ich persönlich weiterhin davon aus, dass es möglich ist, dass die Gruppe der Investoren, die bereit sind, sich an der geordneten **Rückabwicklung 2.0** unter meiner Führung zu beteiligen, am Ende auch Ihre investierten Gelder zurückerhalten werden.

Warum aber unter **meiner Führung** und was ist der Vorteil daraus?

Im Grunde ist das einfach zu beantworten. Neben meiner Erfahrung und der Situation, dass ich über die nötigen technischen und personellen Ressourcen verfüge, hat Herr Gurny bzw. die Smallfunds GmbH hier eine klare Entscheidung getroffen. Man unterstützt meine Aktivitäten nach besten Kräften. Ich habe seit Beginn nie etwas anderes gesagt bekommen. Auch mein persönlicher Eindruck ist, dass es definitiv gewollt ist, dass die Investoren ihr Geld auch zurück erhalten.

Dies sind nicht nur schöne Worte, sondern auch klar belegbare Entscheidungen. Herr Gurny bzw. die Smallfunds GmbH haben bereits zugestimmt, dass eine eigene Abwicklungsgesellschaft unter meiner Leitung installiert werden soll. Auf Basis des eindeutigen und zweifelsfreien Nachweises der Existenz der Tablets der Investoren soll diese Gesellschaft dann dafür Sorge tragen, in Verbindung mit der Vermietung der Tablets, auf diesem Weg, so wie im Grunde ja von Beginn an geplant war, das ein ausreichend großer Betrag generiert wird für die Rückzahlung.

Ein einfaches **Rechenbeispiel** für einen Investor mit 20 iPads zum besseren Verständnis.

75 € Mieteinnahmen pro Monat pro iPad im Schnitt (geschätzt, vgl. Preise lt. Webseite) ergeben	1.500 € pro Monat
Investitionssumme pro iPad im Schnitt 600 € ergeben also eine Investitionssumme von	12.000 €

Damit erwirtschaften die iPads in 12 Monaten einen Betrag von theoretisch: 18.000 €

Das bedeutet, dass selbst wenn man für **Mietausfallzeiten gut 30%** in Abzug bringt es noch immer ausreicht, um die Investitionssumme in diesem Beispiel zurückzuführen. Natürlich ist das nur eine Beispielrechnung. Die Mieteinnahmen sind immer abhängig vom jeweiligen Typ und der Marktentwicklung etc.. Natürlich kostet der Betrieb des Verleihgeschäftes auch Geld. Aber vergessen wir nicht, dass zum einen schon in Gesamtheit aller Investoren Mieten bereits gezahlt wurden, also der offene Betrag nicht 100% der Investitionssumme beträgt und die Geräte selber auch einen Wert darstellen. Setzt man einfach mal die Betreiberkosten mit dem Wert der iPads gleich, dann ist das insgesamt ein durchaus denkbare und machbare Szenario. Nochmal weise ich aber darauf hin, dass es definitiv nur ein theoretisches Szenario ist, aber zumindest darstellt, dass eine wirtschaftliche Lösung keine Fiktion ist.

Mehr möchte ich an **dieser Stelle** zum Grundkonstrukt der geplanten wirtschaftlichen Lösung nicht ausführen. Bitte haben Sie Verständnis, dass ich es für wenig sinnvoll halte, nun hier aufgrund der bereits laufenden juristischen Verfahren zum jetzigen Zeitpunkt weitere, tiefergehende Details zu erläutern, da aktuell nicht klar ist, wer überhaupt bereit ist, ein Mandat an mich bzw. diese Firma zu erteilen, um diese wirtschaftliche Lösung im Auftrag des Investors durchzuführen.

Mir persönlich ist es an dieser Stelle wichtig zu betonen, dass ich zum einen eine „Zusammenarbeit“ mit den Investoren ablehnen muss, die bereits einen **rechtlichen** Weg eingeschlagen haben, denn ich bin kein Anwalt. Zum anderen stelle ich aber klar, dass ich gerne proaktiv **allen** Investoren helfen will, die bereit sind, unter meiner Leitung die **wirtschaftliche** Lösung zu erreichen. Ich habe keine Probleme, wenn es Investoren gibt, die einen eigenen Weg verfolgen wollen, es sollte nur zweifelsfrei im Vorfeld geklärt werden, wer sich nun für welchen Weg entscheidet.

Damit nun das angestrebte Lösungskonzept in Angriff genommen werden kann, müssen die notwendigen Voraussetzungen für die Arbeit und insbesondere eine hinreichende Daten- und Auftragslage geschaffen werden. Sie finden dazu eine **Anlage** beigefügt, die ich Sie **bitte möglichst bis Freitag den 1. November 2013 zurückzusenden**, sofern Sie sich zur Teilnahme der Rückwicklung unter den beschriebenen Prämissen entschließen möchten.

Die eigentliche Rückabwicklung auf Basis eines klaren schriftlichen Auftrages dazu, soll dann zum 15. November starten.

Nochmal weise ich darauf hin, dass ich nicht mehr bereit bin, ALLEN Investoren ALLE Informationen, Ideen und Konzepte der Rückabwicklung zu erläutern, sondern im Gegenteil es ist bereits ein Teil des Konzeptes für die wirtschaftliche Lösung, dass nur diejenigen, die ihre Mitwirkungsbereitschaft auf beiliegendem Infoblatt dokumentiert haben, auch darüber informiert werden, wie die weiteren Schritte aussehen sollen.

Ganz eindeutig erfordert diese Vorgehensweise ein hohes Maß an Vertrauen. Solches Vertrauen ist nach meiner Überzeugung aber die Basis einer erfolgreichen Zusammenarbeit zur Schaffung einer Lösung, die für alle teilnehmenden Investoren zu einem wirtschaftlich vertretbaren Ergebnis führt. Ich werde mich bei meiner Arbeit nicht weiter den Vorwürfen von enttäuschten Investoren aussetzen, die meinen, ihr Heil in ausufernden juristischen Streitigkeiten zu suchen. Hierfür stehe ich nicht zur Verfügung.

In diesem Sinne bedanke ich mich für Ihre rechtzeitige **Rücksendung der beigefügten Anlage** und freue mich auf eine gute Zusammenarbeit mit allen von Ihnen, die bereit sind, dafür einen entsprechenden Auftrag zu erteilen.

Mit freundlichen Grüßen



Sven M. Reinicke