

## Erstes Kapitel

### **Wer der Bank vertraut hat auf Sand gebaut ?!**

### **Sparkasse und BIB stiegen ein**

Eines Tages besuchte mich der Filialleiter, Herr Kroß, von der Sparkasse, bei der ich schon mit meinem Fernsehgeschäft seit 25 Jahren Kunde war.

Ich habe Herrn Kroß in der gesamten Zeit als einen ruhigen, ja fast emotionslosen, aber in seinem Aufgabengebiet, sachlich sehr kompetenten Leiter seiner Filiale kennen gelernt. Doch heute war er genau das Gegenteil. Er wirkte beschwingt, fast heiter, so dass ich ihn fragte, ob es etwas gibt wo ich mich mit freuen kann. Er meinte, dass ihm mein Poolsolararmgerät keine Ruhe gelassen hat und er mir gerne bei der Finanzierung oder wo er mir sonst helfen kann, helfen will.

Er hat bereits mit einer Frau Schotz gesprochen, sie ist Leiterin der KBG-Bank. Diese Kapital-Beteiligungs-Gesellschaft ist eine Tochtergesellschaft der Sparkasse und Frau Schotz würde mich gerne kennen lernen. Sie findet mein Gerät sehr interessant und kann sich durchaus vorstellen, dass ihre Bank mit einem höheren Betrag, im Form einer Risikokapital-Beteiligung, sich an meiner Gesellschaft beteiligt. Nachdem Herr Kroß mir die Vorzüge überzeugend darstellte, vereinbarte er bei Frau Schotz einen Termin für ein gemeinsames Gespräch.

Die Bank lag mitten im Stadtkern und war wie ein Hochsicherheitstrakt gesichert, so dass wir unten vom Eingang zum Konferenzraum in der sechsten Etage von einem Bediensteten begleitet wurden.

Bei der Gesprächsrunde waren noch zwei weitere Herren von der Bank anwesend. Nachdem Frau Schotz, das Firmenprofil der Kapitalbeteiligungsbank, kurz KBG-Bank vorgestellt hatte, lobten alle meine Erfindung in einem Maße, dass es mir schon peinlich war.

Hinzu kamen ihre wirtschaftlichen Erfolgsprognosen, mit denen ich mich bis zu dem Zeitpunkt in der Größenordnung nicht beschäftigt hatte und wollte, denn bisher war mein vorrangiges Ziel, so schnell wie möglich für die gefährdeten Kleinkinder am Pool Sicherheit zu schaffen.

Nachdem ca. eine Stunde vergangen war und sie immer noch nicht zur Sache kamen, wagte ich den Schritt nach vorne und fragte wie sie sich die Beteiligung im Einzelnen vorstellen. Frau Schotz sagte, das sie eine Firma an der Hand hätten, die sie auch finanziert haben. Die Firma hätte Kapazitäten frei und könnte meine Geräte herstellen. Ich könnte bei der Firma mit meiner Erfindung einsteigen und würde somit selbst Investitionskosten sparen.

Der Vorschlag klang plausibel, war aber völlig entgegen meinen bisherigen Vorstellungen. Ich versuchte das zu erklären. Daraufhin folgte ein taktieren das ich unter der Rubrik "Zuckerbrot und Peitsche" verbucht habe. Frau Schotz gab mir zu verstehen, das sie grundsätzlich Erfindern die notwendige Qualifikation im kaufmännischen Bereich nicht zutrauen und somit zu dem Zeitpunkt keine finanzielle Beteiligung in meiner Gesellschaft anstreben. Ich war innerlich wütend, ließ es mir aber nicht anmerken und bat höflich um Bedenkzeit. Frau Schotz meinte dann noch, dass ich nicht so lange warten soll und wir wurden von ihr zum Ausgang begleitet.

Die Bemerkung, dass sie Erfindern die notwendige Qualifikation im kaufmännischen Bereich nicht zutrauen, mögen begründete Erfahrungswerte der Bank sein. Danach zu handeln ist eine Sache. Dieses aber dem Beteiligten ins Gesicht zu sagen, empfand ich als schmerzlich und für meine Person als unangemessen. Frau Schotz wusste, dass ich seit 25 Jahren ein Fernsehgeschäft hatte und alle Höhen und Tiefen, die eine Selbständigkeit mit sich bringt, bisher erfolgreich bestand.

Obwohl ich die Art nicht billigen konnte, habe ich mich intensiv mit ihrem Vorschlag auseinander gesetzt und von der Firma mit der ich kooperieren sollte Erkundigungen eingeholt.

Hierbei stellte sich heraus, dass die Firma seit längerem rote Zahlen schreibt. Ihr Produkt, das sie bisher herstellte, auf dem Markt keinen Absatz fand und die KBG-Bank als Geldgeber, somit um die Einlagen borgen musste.

/48

- 48 -

Ich habe daraufhin in einem höflichen Schreiben bei der Bank abgesagt. Zu

dem Zeitpunkt konnte ich allerdings noch nicht ahnen, welche Auswirkungen sich zwei Jahre später einstellen werden, als ich bei anderen Kapitalgesellschaften vorsprach.

Einige Tage später traf ich wieder mit Herrn Kroß zusammen und wir analysierten das Gespräch bei der KBG-Bank. Er drückte sein Bedauern aus und hatte persönlich auch etwas anderes erwartet.

Nach seinen Informationen wird zur Zeit ein neues Programm vom Senat aufgelegt, das erstmals auch Jungunternehmern, für den Start, mit finanziellen Mitteln unter die Arme greift. Sollte ich hierbei seine Unterstützung benötigen, soll ich ihn ansprechen und er wird mir gerne helfen. Wir könnten auch gemeinsam bei dem Senat vorsprechen.

Er hatte Recht. Das Programm war für Jungunternehmer, die innovative Produkte hatten und erfolgversprechend auf dem Markt lanciert werden konnten und hierfür aber keine ausreichenden Eigenmittel zur Verfügung standen.

Gemeinsam mit Herrn Kroß bin ich zur zuständigen Stelle der TVA gefahren und habe nähere Informationen eingeholt. Die Satzungen sahen vor, dass die Gesamtfinanzierung vom Senat über den Innovationsfonds Rückversichert ist und zu einem Drittel aus Eigenmittel, ein Drittel durch die Hausbank und ein Drittel über den Innovationsfonds des Senats finanziert wird. Weiterhin ein Marktbericht für den Absatz in Deutschland der kommenden zwei Jahre durch einen Unternehmensberater erstellt werden muss, der dann von dem Senat, der TVA und der Berliner Industriebank begutachtet werden.

Leider stand von diesen Auflagen in dem Prospekt nichts drin, denn sonst hätte ich mich wahrscheinlich damit überhaupt nicht befasst. Der Markt im Ausland zeigte, dass hier sofort langfristige Lieferverträge abgeschlossen werden können. Voraussetzung war aber, das ich auch in der Lage bin, kontinuierlich hohe Stückzahlen zu liefern. Genau hier lag der Schwachpunkt in meiner augenblicklichen Situation.

/49

- 49 -

Denn bereits mit dem Auftrag nach Israel und einigen kleinen Bestellungen

in Deutschland war ich an der Grenze meiner Produktionskapazität gestoßen. Übereinstimmend waren die Herren der Ansicht, ich solle mich vorerst mit dem Absatz auf dem deutschen Markt konzentrieren..

Ich konnte den Herren von der TVA auch nicht widersprechen als sie sagten, "die Konkurrenz schläft nicht und wenn ich nicht schnell handele, muss ich damit rechnen, dass andere die Nutznießer sind". "Sie würden es schade finden wenn meine einzigartige Erfindung dadurch den Bach runter ginge, in dem ich an meine augenblicklichen Möglichkeiten festhalte.". "Die TVA würde mein Projekt positiv bewerten und einer Finanzierung aus dem Innovationsfonds des Senats zustimmen. Natürlich muss der Senat selbst und die Berliner Industriebank noch ihre Zustimmung geben, aber sie haben hierbei ein gewichtiges Mitspracherecht und ich kann davon ausgehen, das mein Vorhaben bewilligt wird". Herr Kroß sagte auch seine Bereitschaft zu, das seine Bank hinter dem Produkt steht und anteilig ein Drittel Finanzierung übernehmen werden.

Nachdem man mir auch die durchaus interessanten Konditionen näher erläuterte, hatte ich keine Argumente mehr die gegen eine derartige Finanzierung sprachen und sagte zu.

Während ich mit Herrn Kroß nach Hause fuhr, sagte er, ich soll einmal an die Worte von Frau Schotz denken die sagte "das sie grundsätzlich Erfindern die notwendige Qualifikation im kaufmännischen Bereich nicht zutraute". Er glaubt, wenn ich hier nicht zugegriffen hätte, wäre er nicht nur enttäuscht gewesen, sondern auch Frau Schotz hätte mit ihrer Äußerung Recht behalten.

Ich erzählte ihm, dass ich noch ein großes Probleme auf mich zukommen sehe. Er sagte "wie so ?" . "Ich habe selbst nur begrenzte finanzielle Mittel zur Verfügung. Die Satzungen des Innovationsfonds besagen aber, das auch von mir ein Drittel von der gesamten Finanzierung erbracht werden muss.

/50

- 50 -

Ich befürchte, dass ich hier nicht mithalten kann". Er antwortete, "wir müssen abwarten, was der Finanzbedarf in dem Marktbericht aussagt. Ich solle abwarten und mir darüber im Augenblick keine Gedanken machen".

Nach einigen Tagen erschien bei mir Herr Smarbeck vom H & T Unternehmensberatung. Seine Fragen für die Marktstudie beschränkten sich auf den Stand der Produktentwicklung und Weiterentwicklung.

Nachdem die Marktstudie für den Deutschen Markt von Herrn Smarbeck erstellt war, wurde sie unter Mitwirkung des Senats, der TVA und der Berliner Industriebank drei mal geändert. In der endgültigen Fassung wurde ein Kapitalbedarf in Höhe von DM 1.300.000,-- veranschlagt, der wie folgt finanziert werden sollte:

- 1.) Mein Eigenanteil 300.000,--
- 2.) ERP- Investitionsmittel 150.000,--
- 3.) Kredit Sparkasse, langfristig, 1 Jahr tilgungsfrei 150.000,--
- 4.) Kontokorrentkredit 50.000,--
- 5.) Venture-Gesellschaft 350.000,--
- 6.) Innovationsfonds 450.000,--

Die Sparkasse als meine Hausbank, ist den Bedingungen des Innovationsfonds uneingeschränkt beigetreten und hat von mir als Sicherheit für ihr Kreditengagement ein Grundbucheintrag in meine Immobilie in Höhe von DM 150.000,-- erhalten.

Um meinen Eigenanteil in Höhe von DM 300.000,-- erbringen zu können, haben mir meine Eltern hierfür mein künftiges Erbe vorab ausgezahlt. Mir wurde zugesichert, das für mein Produkt sowohl ERP-Mittel als auch ein Programm zur Verfügung steht, mit dem VC-Gesellschaften mein Produkt weiter finanzieren werden, so dass mein gesamter Finanzbedarf in Höhe von insgesamt DM 1.300.000,-- dadurch gedeckt ist.

/51

- 51 -

Grundsätzlich war für mich zum Gelingen des Erfolgs, nicht die Höhe des Finanzkapitals ausschlaggebend, sondern das Vertrauen zu den zugesagten Aussagen der staatlichen Organe. Ich habe die Zuverlässigkeit bzw. Berechenbarkeit und damit auch Erhalt des gesamten veranschlagten Finanzbedarfs vorausgesetzt und mich für diesen Weg entschieden.

Auf Grund des dringenden Bedarfs nach mehr Sicherheit für unsere Kleinkinder an den bis dahin noch ungesicherten Schwimmbecken und den sehr guten Marktprognosen in der Marktstudie für den deutschen Markt,

ermöglichte der ausgearbeitete Finanzplan und die darin enthaltenen abgerundeten Finanzmittel, eine schnelle Einführung des Sicherheitsgerätes.

Ein anders lautender Finanzplan hätte dazu geführt, das ich weiterhin nur mit meinem Eigenkapital, meine bereits begonnene Arbeit fortgesetzt hätte. Eine schnelle Marktsicherung war nach meiner Ansicht nicht zwingend erforderlich, da das Gerät patentrechtlich geschützt und somit kurzfristig nicht mit Konkurrenz zu rechnen war.

Das Zahlenmaterial war somit für mich Grundlage für die anschließende Finanzierung der Kolbatz Elektronik GmbH. Ich habe entsprechend den Vorgaben in der Marktstudie, Anfang 1988 begonnen die Firma aufzubauen, Personal eingestellt und entsprechend Ausgaben getätigt.

Mit meinem Schreiben an die Industriekredit Bank AG, und ein Parallelschreiben an dem Sachbearbeiter Herrn Schrichter von der Berliner Industriebank AG habe ich als Geschäftsführer der Kolbatz Elektronik GmbH, entsprechend den Weisungen ERP-Mittel beantragt. Schon im Vorfeld erhielt ich eine Absage mit der Begründung, die Gesellschaft könne noch keine ausreichenden Umsätze nachweisen. Entsprechend den Weisungen habe ich auch alle VC-Gesellschaften angeschrieben. Auch hier erhielt ich von allen Absagen, u.a. wegen internen Investitionskriterien bei den VC-Gesellschaften.

/52

- 52 -

Hierbei wurde unser Produkt als sehr interessant angesehen und uns wurde ausdrücklich bescheinigt, das die Absagen keine Bewertung des Produktes darstellen. Ich hatte den Eindruck, dass hier unsere inselstaatliche Politik bestens funktionierte und gemeinsame Absprachen gab, die auf meine Absage mit der KBG-Bank zurückzuführen war.

Die Kolbatz Elektronik GmbH hat daraufhin bei der Berliner Industriebank und der Senatsverwaltung für Wirtschaft um Aufklärung des Widerspruchs ersucht.

Hierbei wurde mir mitgeteilt, das beabsichtigt war, ein für uns anwendbares Finanzierungsprojekt aufzulegen, jedoch es nicht zum Tragen kam.

Durch die für mich unvorhersehbaren Absagen, sowohl der ERP-Mittel als auch die Finanzierungshilfen der VC-Gesellschaften fehlten der Firma insgesamt DM 500.000,--

Der Gesellschaft standen somit statt der als sicher zugesagten DM 1.300.000,-- nur noch DM 800.000,-- zur Verfügung.

Hier wurden existentiell wichtige Sachfragen als Grundlage für die Finanzierung meines Projektes vorgegeben die in der Praxis anschließend nicht haltbar waren.

Die Kompetenz der staatlichen Prüfungsorgane in den einzelnen Sachfragen waren für mich nicht anzuzweifeln und ich habe eine entsprechende Sorgfaltspflicht erwarten können. Zu dem sei noch bemerkt, dass die Satzungen des Innovationsförderprogramms, die Bearbeitung der Fördermittel durch andere alternative Stellen nicht zuließen. Ich war somit nicht nur abhängig von der Richtigkeit der Aussagen der Prüfungsorgane, sondern habe die Firma entsprechend aufgebaut und Ausgaben getätigt.

Selbst die Fördermittel wurden erst sechs Monate nach Bewilligung bereitgestellt, so dass durch die verspätete Bereitstellung der Fördermittel,

/53

- 53 -

der Aufbau der Firma zusätzlich noch einmal stark behindert wurde und der Kontostand bei der Sparkasse zu dem Zeitpunkt kurzzeitig auf ein Soll von DM 307.345,34 anstieg. Ein Ausgleich durch die Fördermittel wurde nicht gestattet, so dass die Kolbatz Elektronik GmbH unnötig mit Zinsen in Höhe von 12.5% z.zgl. Überziehungszinsen belastet wurde.

Eine Auszahlung der Fördergelder erfolgte ab Juli 1988 monatlich, nur auf Grund fortlaufender aktueller Sammelrechnungen. Auch durch diese Praxis musste die Kolbatz Elektronik GmbH alle Beträge mit teurem Geld zwischenfinanzieren, so dass aus heutiger Sicht das für die Gesellschaft von der Berliner Industriebank AG

zugeschnittene Finanzierungs-programm als unsinnig und mit vorprogrammierten Folgen angesehen werden muss.

Die Folgen waren, das der Kredit auf DM 450.000,-- erhöht werden musste und der inzwischen neue Filialleiter der Sparkasse, Herr Schzakrzewski von der durch seinen Vorgänger, Herrn Kroß zugesagte Risikobereitschaft nichts wissen wollte und bestand auf weiteren Sicherheiten. Hierfür wollte er zu den bisherigen Sicherheiten, auch meine Lebensversicherung die für meine Altersversorgung bestimmt war, haben. Außerdem mussten weitere Grundbucheintragungen in meiner Immobilie von nun insgesamt DM 420.000,-- (Verkehrswert meiner Immobilie DM 850.000,--) eingetragen werden.

Von der Kolbatz Elektronik GmbH forderte Herr Schzakrzewski am 21.07.1989 eine sogenannte "Raumsicherung Ware" im Wert von DM 430.000,--. Ich fand diese Forderungen überzogen, da sich der Kontostand in den vergangenen. 6 Monaten bei nur noch maximal DM 120.000,-- Soll einpendelte und mit den bereits gegebenen Sicherheiten in keinem Verhältnis mehr stand. Ich wurde von Herrn Schzakrzewski beruhigt, und er sicherte mir zu, dass ich mit der Ware ungehindert arbeiten kann. Nur im Falle meines Scheiterns, soll die Ware vorrangig als Sicherheit dienen und mich somit persönlich vor dem Zugriff auf meine privat gegebenen Sicherheiten schützen.

/54

- 54 -

Außerdem hat er so die Möglichkeit, durch die Gesamtheit meiner gegebenen Sicherheiten, kurzfristig bei Bedarf meine Kreditlinie zu erhöhen.

Auf Grund dessen, das mir aus dem gesamt veranschlagten Finanzbedarf, der mir von den Gremien des Senats, zugesichert wurde, ein Betrag in Höhe von DM 500.000,-- fehlten, sah ich

hiermit die einzige Lösung und habe auch einen entsprechenden Vertrag "Raumsicherung Ware" unterzeichnet, in dem mein uneingeschränkter Handel mit der Ware verankert war.

Das sich die Sparkasse an diese Vereinbarung später nicht halten wird, konnte ich zu dem Zeitpunkt noch nicht erahnen. Welche Auswirkungen dadurch eintreten werden und wie die Sparkasse auch unsere deutschen Gesetze missachtete und sogar die Staatsanwaltschaft bisher untätig zusieht, wird aus chronologischen Ablaufgründen, zu einem späteren Zeitpunkt berichtet.

In der Zwischenzeit trat offensichtlich ein Schneeballeffekt ein und die Medien im Ausland waren sehr aktiv, so dass bei mir täglich sehr vielversprechende Nachfragen eintrafen. Die sehr hohe Akzeptanz an meinem Rettungsgerät und mit dem Bewusstsein für unsere gefährdeten Kleinkinder etwas tun zu können, habe ich die hohen Zinsen von 12,5 % bei der Sparkasse in Kauf genommen und mich wieder voll auf meine Arbeit konzentriert.

## Achtes Kapitel

### Trittbrettfahrer und erste Großaufträge aus dem Ausland

Wenn ich heute auf die Jahre 1989 und 1990 zurückblicke und berücksichtige, das mein Rettungsgerät ein saisonbedingter Sommerartikel ist, so wurde das Gerät doch in ungewöhnlich kurzer Zeit auf dem Markt angenommen. Dieses sehr gute Ergebnis war aber auf keinem Fall nur mein Verdienst, sondern war im wesentlichen auf die hervorragende Zusammenarbeit und Bereitschaft der Medien zurückzuführen.

/55

- 55 -

Ihr Verdienst ist es, das bei Behörden und insbesondere bei den Eltern mit gefährdeten Kindern das Sicherheitsbewusstsein geweckt und zum Kauf des Gerätes angeregt wurde.

Wo Licht ist, ist aber auch Schatten und es wurden eine Reihe von sogenannten "Trittbrettfahrer" angezogen, die auf unschöne Art ihre Vorteile suchten. Ich denke hierbei zum Beispiel an einem Spanier, der mich besuchte. Er wollte die Exklusivrechte für den Vertrieb meines Gerätes "Poolsolarm" in ganz Spanien haben und bot mir an, das Warenzeichen "POOLSOLARM" bei dem Spanischen Patentamt für mich und auf meinem Namen anzumelden.

Nachdem er mir sein Vertriebskonzept näher vorstellte, merkte ich jedoch sehr schnell, dass Seriosität nicht seine Stärke war und mein Image für mein Sicherheitsgerät darunter leiden könnte. Nachdem ich ihn höflich absagte, wurde ich beschimpft und er sagte "ich werde noch an ihm denken und auf dem spanischem Markt mit meinem Gerät kein Fuß fassen". Ich hatte den Eindruck dass er sich in seinem spanischen Stolz gekränkt fühlte und seine spanische Mentalität mit ihm durchging. Er gab mir keine Chance für ein vernünftiges Gespräch.

Alleine schon die unschöne Art bestätigte mir, dass meine Entscheidung richtig war, jedoch wie sich erst ca. ein Jahr später herausstellte, sollte sich seine Drohung bewahrheiten.

Aus Spanien lagen mir insgesamt 26 Nachfragen vom Handel und der Industrie vor, die alle den Vertrieb in ihrem Land mit meinem Poolsolarm-Gerät übernehmen wollten. Wer nun denkt, dann ist ja alles ganz einfach, der irrt gewaltig und versteht vom internationalem Marktgeschehen nichts.

Hier nur einige Beispiele die von meiner Firma und von meinem Vertragspartner erfüllt werden mussten um langfristig erfolgreich zusammen arbeiten zu können.

1. Der Vertragspartner hatte für die Einführung des Produkts alle Kosten selbst zu tragen. Hierunter sind insbesondere, Zeitschriftenwerbung,

Rundfunk- und Fernsehwerbung, Messebeteiligung und drucken von eigenem Prospektmaterial zu verstehen.

2. Damit sich der hohe finanzielle und persönliche Einsatz rechnet und kein anderer anschließend die Früchte erntet, wurde von allen die Bedingung gestellt, das sie einen langjährigen Exklusivvertrag mit einer vertraglich garantierten jährlichen Liefermenge erhalten.
3. Sowohl ich als Hersteller und Lieferant, als auch alle Importeure hatten mit einer hohen Vertragsstrafe zu rechnen, wenn nachgewiesen werden kann, dass einer den Gebietsschutz verletzt und sich damit Vorteile verschafft.

Diese vertraglichen Beispiele sind für alle Beteiligten von existentieller Bedeutung und der entgegen gebrachte Vertrauensvorschuss wurde von allen begrüßt.

Von den 26 Bewerbern hat sich besonders die Firma spanischen Firma Quimica Industrial Malaguena, S.A. in Malaga favorisiert. Hierbei handelte es sich um 5 Herstellerfirmen von Schwimmbad- und anderem Zubehör, die in Kooperation unter dem Firmennamen Q.I.M.S.A. tätig waren und mit ihren Produkten den Schwimmbadbereich in Spanien zu 80 % abdecken. Die 200 Verkäufer waren fest angestellt und im Land flächendeckend verteilt.

Nachdem durch wechselseitige Korrespondenz die Umriss der vertraglichen Inhalte geregelt waren, wurde ich von der Firma zu den abschließenden Vertragsverhandlungen nach Malaga eingeladen.

Hierfür nahm ich Frau Petzelli von Rosador mit, die ich als Innovationsassistentin eingestellt hatte und fließend Spanisch, Englisch und Französisch sprach.

Wir wurden von dem Generaldirektor, Herrn Francisco Zambrana del Pozo vom Flughafen abgeholt und zu einem first class Hotel gebracht, in dem er uns zwei Zimmer reserviert hatte. Nach ca. 2 Stunden holte er uns wieder ab und wir fuhren zu seinem Werk. Seine Firma bestand aus einer Fabrikhalle und einem angrenzenden Bürogebäude das sehr geschmackvoll mit hellem Marmor und viel

## Messing

/57

- 57 -

ausgestattet war. In einer Etage war ein Büroraum mit ca. 60 Computerplätzen und div. angrenzenden Räumen. Hierunter befand sich auch ein Konferenzraum in dem wir schon von den anderen Direktoren erwartet wurden.

Die Atmosphäre war sehr freundlich, jedoch waren die Verhandlungen sehr schwierig um alle Wünsche von den 5 Direktoren und meine Interessen im Einklang zu bringen. Frau Petzelli von Rosador mit ihrem perfektem Spanisch war für uns alle von unschätzbarem Wert.

Sie kannte bisher meine Verhandlungsart nicht und befürchtete zeitweise, dass meine, von den Direktoren als unannehmbar bezeichneten Forderungen die Verhandlungen zum Scheitern bringen würden. Ich bat sie um mehr Vertrauen und sie soll genau das Übersetzen was ich sage. Hierbei merkte sie sehr schnell, dass meine plausible Argumentation und konsequente Haltung in den für mich wichtigsten Punkten auch zum Erfolg führten.

Nach 3 Verhandlungstagen waren wir uns einig und es wurde ein Vertrag mit folgendem wesentlichem Inhalt unterzeichnet

3.2 Ein Export außerhalb des Vertragsgebietes, kann nur mit schriftlicher Genehmigung von Kolbatz erfolgen. Zuwiderhandlung wird durch eine Vertragsstrafe von DM 1.000.000,- sowie einer fristlosen Kündigung geahndet. Bei Verschulden von Q.I.M.S.A. kann Kolbatz Schadensersatz fordern.

8. Mit Unterzeichnung des Vertrages besteht eine Abnahmeverpflichtung ab Anfang April 1990 1.000 Stück, wobei Q.I.M.S.A. die Menge um 20% nach oben oder unten abweichen kann, und ab 1991 1.500 Stück pro Jahr bis 1996, wobei Q.I.M.S.A. diese Menge jährlich erhöhen kann.

8.1 Erfüllt Q.I.M.S.A. die unter Punkt 8. Bezüglich der Menge festgesetzte Konditionen nicht, so ist für jedes nicht abgenommene Stück eine Strafe von 20% des Kaufpreises zu zahlen.

/58

- 58 -

10. Von Kolbatz gelieferte Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung sein Eigentum. Die Lieferungen erfolgen nach eingegangenem Bankakkreditiv bei der Bank von Kolbatz. Versand, Verpackung und Versicherung gehen zu Lasten von Q.I.M.S.A.

Sichtlich zufrieden mit dem Ergebnis, wurden wir von Herrn Zambrana del Pozo am 4. Tag vom Hotel abgeholt und zu einem Cocktailumtrunk zu sich nach Hause gefahren. Sein Anwesen befand sich, umrandet mit einer hohen weißen Mauer auf einer Bergkuppe mit freiem Blick auf das Meer. Noch bevor ich mich den zu unserem Anlass geladenen ca. 50 Gästen zuwandte, habe ich für einen Moment den traumhaften Anblick auf mich einwirken lassen und sah schemenhaft am Horizont Marokko.

Ich habe erwartet, dass von den Gästen an mich viele Fragen gestellt werden und deshalb vorsorglich ein Gerät zum Vorzeigen mitgenommen. Es handelte sich hierbei allerdings um ein handgefertigtes Muster der künftigen zweiten Generation, das erst nach seiner endgültigen Formgestaltung, voraussichtlich zu Ende 1990 in Serie gefertigt werden sollte.

Von einem Gast kam ein sehr interessanter Vorschlag mit dem das Aussehen des Gerätes noch weiter aufgewertet werden könnte. Ansonsten wurde von allen das Design als gelungen angesehen und erwarteten von mir eine Vorführung in dem Pool.

Ich befürchtete mich zu blamieren, da der Pool sehr groß war und außerdem eine nierenförmliche Form hatte. In einem derartigen Pool hatte ich bisher keine Gelegenheit das Mustergerät zu testen. Alle standen erwartungsvoll um den Pool und mir blieb nicht anderes übrig als den Test zu wagen.

Mit viel Beifall habe ich erfolgreich mehrere Test's an unterschiedlichen Stellen des Pool's durchgeführt.

Anschließend fuhren wir in einem Autokorso, gefolgt von den Direktoren mit ihren Frauen und ihren engen Verwandten durch Malaga zu einem nahegelegenen Strandrestaurant.

/59

- 59 -

Hier wurden wir schon erwartet und es gab viele Spezialitäten aus dem Meer, von denen ich bis dahin noch nie etwas gehört hatte. Ich merkte das ich beobachtet wurde als ich mir von jedem nur ein wenig auf meinem Teller tat. Um Spekulationen vorzubeugen, dass es mir evtl. nicht schmeckt, habe ich ein großes Lob ausgesprochen, das sichtlich erleichtert und dankend angenommen wurde.

Noch während des Rückflugs habe ich mit Frau Petzelli von Rosador beratschlagt, wie wir unseren ersten Großauftrag am besten nachkommen können. Hierfür hatten wir weder Lagerraum noch ausreichend Platz für die Herstellung zur Verfügung.

Durch einen Zufall wurde zu der Zeit in unmittelbarer Nähe eine Fabrikhalle frei. Dort hatte der Vermieter im Keller einen eigenen Swimmingpool in dem ich die Endkontrolle für alle Geräte durchführen konnte. Ich habe nicht lange überlegt und einen Mietvertrag unterzeichnet.

### Neuntes Kapitel

#### Eigenes Werk und Rückschlag durch die Sparkasse

Anfang 1990 konnten wir in die neuen Räume einziehen. Die ca. 350qm große Fabrikhalle mit den Büroräumen und dem Testschwimmbecken waren ideal und der Mietpreis von DM 5.000,-  
- sehr human.

Die Ersten notwendigen Einrichtungen konnte ich überwiegend auf dem Gebrauchtmart preiswert erstehen. In der Fabrikhalle richtete

ich vier Montageplätze ein und einen Messplatz auf dem ich u.a. auch meine anderen Erfindungen weiter entwickeln konnte.

Es entstand ein Team, das sowohl in der Marketingabteilung als auch in der Fabrikation mit unerwartet großer Begeisterung sich mit dem Produkt identifizierte und erwartungsvoll auch für alles Neue offen war.

Zu der Zeit stand noch immer, dass mit sehr hohem Arbeitsaufwand und äußerst technisch/ Filigran wirkend Poolsolararmgerät der ersten Generation zur Verfügung.

/60

- 60 -

Dieses Gerät wurde zwar bisher ohne Beanstandungen gekauft, jedoch war es für ein Serienbetrieb völlig ungeeignet.

Ich habe an einer neuen Generation gearbeitet, die im Ergebnis alle Kriterien enthalten sollte, die ich aus den vielen informativen Gesprächen aus dem In- und Ausland erhalten habe. Einen Vorläufer dieses Gerätes hatte ich als handgefertigtes Mustergerät bereits bei meinem spanischen Vertragspartner mit und wurde als sehr ansprechend und verkaufsfördernd bezeichnet.

Der Vorteil lag hierbei nicht nur in dem ansprechenden Design und der einfachen Handhabung, sondern insbesondere ermöglichte die Modultechnik den Montagekostenaufwand um ca. 70% und den Materialaufwand um 40% zu senken. Hinzu kam, dass mit dieser Technik problemlos mein patentierter Hausalarm integriert werden konnte. Leider standen hier die hohen Vorlaufkosten in Höhe von DM 180.000,- für ein Spritzgusswerkzeug nicht zur Verfügung, so dass ich hiervon vorläufig Abstand nehmen musste.

Die Investition wäre kein Problem gewesen, wenn mir anfangs aus dem gesamt veranschlagtem Finanzbedarf, der mir von den Gremien des Senats, zugesichert wurde, auch die darin enthaltenen ERP- und VC Mittel in Höhe von DM 500.000,- zur Verfügung gestanden hätten.

In den Folgemonaten stellte sich immer mehr heraus, dass unsere Verkäufe fast ausschließlich nur in das Ausland gingen und in Deutschland durch eine offensichtliche lobbyistische Zurückhaltung des Schwimmbadhandels, unser Sicherheitsgerät blockiert wurde.

Bei einem Gespräch mit einem Verbandsmitglied des Schwimmbadverbandes erklärte er mir, ich möge dafür Verständnis haben, wenn sie neben ihrem auf der werblichen Aussage mit "Freude, Spiel und Spaß am Pool" nicht auf die möglichen Gefahren durch mein Sicherheitsgerät hinweisen wollen. Nach ein paar Tagen erhielt ich von einem Verbraucherschutzverein eine Abmahnung wegen Verbreitung von Angstmacherei und musste DM 5.000,- bezahlen.

/61

- 61 -

Ich habe hier neben den Pressemeldungen in den folgenden Jahren in Deutschland viel Werbekosten investiert. Durch meine Öffentlichkeitsarbeit wurde das Sicherheitsbewusstsein geweckt und mit dem Urteil vom Oberlandesgericht Köln, Az.: 13 U 18/93 findet meine Aufklärungsarbeit Unterstützung. Hierbei reicht der bisher einfache Jägerzaun nicht mehr aus und der Spieltrieb und die Neugier der Kleinkinder wird erstmals in dem Urteil berücksichtigt.

Der Schwimmbadeigentümer haftet somit grundsätzlich wenn ein Kind unbemerkt über den Zaun steigt und es zum Schadensfall kommt. In der Praxis sah es so aus, dass ein Kind zwar noch unbemerkt über den Zaun steigen konnte, aber auf keinem Fall unbemerkt in den Pool fallen, denn hier gab mein Gerät sofort einen lautstarken Alarm.

Zurück zur Gegenwart 1990/91. - Wir konzentrierten unsere Arbeit verstärkt auf das Ausland, insbesondere die südlichen Länder Europas, aber auch erste Schritte in Richtung Amerika.

Hierfür gründete ich die Kolbatz K.P.EX. innovative electronic

GmbH. Deren Aufgabe war es, als reine eigenständige Export-Vertriebsfirma die von der Kolbatz Elektronik GmbH produzierten Geräte abzukaufen. Aber auch gleichzeitig zum Schutz vor möglichen hohen Produkt-haftungsansprüchen, die in den USA an der Tagesordnung sind, von der Kolbatz Elektronik GmbH fernzuhalten.

Verhandlungen mit der Deutschen Bank führten dazu, dass die neue Kolbatz K.P.EX. innovative electronic GmbH für den Aufbau des amerikanischen Marktes DM 500.000,00 ab Januar 1991 zur Verfügung gestellt wurden. Hier musste die Kolbatz Elektronik GmbH vorab alle Unterlagen offen legen, die folglich bei der Bank zu dieser positiven Bewertung für die neue GmbH führten. Das dieses Engagement der Deutschen Bank, von der Sparkasse als Kriegserklärung behandelt werden wird, konnte ich zu dem Zeitpunkt noch nicht ahnen.

/62  
- 62 -

Als Aussteller auf den Internationalen Schwimmbad-Messen in Genf, Utrecht, Düsseldorf, Atlanta, Dallas, Tampa, Anaheim, usw. konnte ich Erfahrungen sammeln, die für mich auch für den Aufbau des amerikanischen Marktes von besonderem Wert war. Jeder Markt hat seine Eigenheiten und ist geprägt von der Mentalität der Bevölkerung. Wer sich nur auf sein gutes Produkt verlässt und dabei die landesspezifischen Gepflogenheiten außer acht lässt, wird keinen Erfolg haben.

Grundsätzlich steht natürlich überall an erster Stelle, das Vertrauen zum Partner und dem Produkt. Alleine in einem Crashkurs, "Verkaufstaktik" zu erlernen, führt zwar mit einigen Produkten zu einem kurzen Erfolg, der aber meistens mit hohen finanziellem Einsatz oder Zugaben erkauf werden muss.

Aufrichtigkeit gepaart mit Sympathie und mit seinem Innerem überzeugt sein zum Produkt, führt nach meinen Erfahrungen zu einer langfristigen und beständigen kooperativen Zusammenarbeit beider Geschäftspartner, die durch nichts zu übertreffen sind.

Mit dieser Einstellung konnte ich nicht nur langfristige Lieferverträge, mit weltweit tätigen Konzernen abschließen, sondern wurde nach Vertragsabschluß, meistens von der Geschäftsleitung zu einem gemütlichem Essen im engen Familienkreis eingeladen.

Ich habe besonders die Amerikaner als sehr engagiert, mit einer aufrichtigen herzlichen Ausstrahlung kennen gelernt, die unter dem Motto "packen wir es an" für alles Neue offen waren. Probleme wurden mit der Devise gelöst, "kann ich nicht, liegt auf dem Friedhof und geht nicht, liegt daneben". Neid zum Erfolg anderer ist offenbar fremd und wird durch Ehrgeiz des Tüchtigen belohnt. Hat jemand mit einem Produkt Erfolg, so lässt er andere daran teilhaben.

/63

- 63 -

Ein Beispiel:

Die USA zählt mit 9 Mill. Schwimmbecken zu dem größten Absatzmarkt für Schwimmbadartikel. Wer nun denkt, eine Vertretergruppe z.B. mit Sitz in Florida will den lukrativen Markt alleine abschöpfen, der irrt.

Mein Poolalarmgerät führte zu internen Weiterempfehlungen und ich konnte innerhalb von vier Monaten für folgende Gebiete Exklusiv-Vertriebsverträge abschließen:

Quebec, Ontario, New Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland, Washington D.C., Virginia, North Carolina, South Carolina, Georgia, Florida, Alabama, Tennessee, Mississippi, Louisiana, Arkansas, Oklahoma, Texas, New Mexiko, El Paso, Arizona, Kalifornien,

Nevada, Oregon, Washington, Idaho, Montana, Hawaii.

Weitere langfristige Exklusiv-Lieferverträge im Auftragswert von über DM 124 Mill. zuzüglich Nachfolgaufträge folgten.

Nach meiner Auffassung wirkt sich hier die neidlose Marktpolitik besonders fördernd auf unsere heutigen kurzlebigen Produkte aus. Ich glaube, das Sprichwort "Konkurrenz belebt das Geschäft" ist in Amerika zu Hause.

In Spartanburg USA, wurde ein Werk von 800qm angemietet und die Firma mit dem patentrechtlich geschütztem Markennamen "POOLSOLARM Inc." gegründet. Hier sollten die von der Kolbatz Elektronik GmbH hergestellten Geräte auf die US-Sendenorm nachgerüstet, gelagert und ausgeliefert werden. Entsprechendes Personal wurde ausgebildet.

Zwischen Oktober 1990 und Anfang 1991 konnte nun auch auf Grund der sehr guten Auftragslage, das Rettungsgerät aus eigenen Mitteln im Design und technischen Aufbau neu gestaltet werden. Als Erweiterung zum Rettungsgerät habe ich mein patentrechtlich geschützten Hausalarm weiterentwickelt. Mit diesen Komponenten konnte der Betreiber erstmals Pool und Haus komplett absichern und Unfälle im Pool oder Einbrüche im Haus melden lassen.

/64

- 64 -

Die GmbH hätte sich diese hohen Kosten nicht leisten können, wenn ihr nicht durch Verkaufserlöse ausreichende Mittel zur Verfügung gestanden hätten.

Bisher hatten wir bei unseren Abnehmern im Ausland mit ihrer Bezahlung für unsere gelieferten Geräte keine Probleme, aber nach meiner Ansicht war das Risiko doch sehr hoch und ich setzte mich mit einer Factoring-finanzierungsbank in Verbindung.

## Sinn und Zweck der Factoringfinanzierung

Voraussetzung für eine Geschäftsverbindung mit der "PROCEDO Gesellschaft für Exportfactoring D. Klindwoth mbH" war ein Jahresumsatz von mindestens DM 10 Mill. An Hand der Marktdaten hatte die Kolbatz Elektronik GmbH die Vorgaben erfüllt und konnte mit dem Factoringinstitut eine vertragliche Bindung eingehen . Grundprinzip des Factoring ist ein Dreiecksverhältnis zwischen einem Unternehmen, das Waren oder Dienstleistungen gegen Zahlungsziel an seine Kunden im In- und Ausland liefert, und dem Factoringinstitut, das aufgrund einer Vertragsbeziehung zum Lieferunternehmen dessen Forderungen an seine Abnehmer regresslos ankauft.

Das Factoring-Dienstleistungsangebot besteht ebenfalls aus drei wesentlichen Bausteinen: Der Übernahme der Forderungsverwaltung (Debitorenbuchhaltung) und des Ausfallrisikos der Forderungen sowie eine Finanzierungsfunktion. Das hieß für die Kolbatz Elektronik GmbH: PROCEDO kauft den Lieferauftrag von meiner GmbH ab und überweist sofort nach Vorlage der Auslieferungspapiere, Zug um Zug den Gesamtrechnungsbetrag auf das Firmenkonto der GmbH bei der Sparkasse. PROCEDO holt sich ihr Geld im In- und Ausland auf eigenes Risiko, mit einem Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen bei den Abnehmern. Mit dem Finanzierungskonzept konnte die Kolbatz Elektronik GmbH nicht nur risikolos ihr Rettungsgerät "POOLSOLARM" in das Ausland liefern, sondern das von der Badesaison abhängige produkt-spezifische Gerät konnte ganzjährig vermarktet werden.

/65

- 65 -

Hinzu kommt, dass das Produkt auf Grund des erhöhten Sicherheitsbewusstseins und Poolaufkommens in einzelnen Regionen fast ausschließlich als Exportartikel eingestuft werden musste.

Zahlungsausfälle wären für die junge GmbH tödlich gewesen, so dass die 100%ige Ausfallübernahme durch PROCEDO unverzichtbar war. Dieses Finanzierungskonzept konnte die Sparkasse nicht bieten

und war für die GmbH bestens geeignet um alle ihre Bankverpflichtungen vorzeitig abzulösen

Unter dem Motto "zahlbar in 120 Tagen" hatte die Kolbatz Elektronik GmbH als Aussteller der internationalen Schwimmbadmesse "INTERBAD" in Düsseldorf im November 1990 alle bis dahin vorgelegenen Adressen im In- und Ausland angeschrieben und auf ihren Messestand eingeladen.

Die Resonanz war sehr groß, so dass auch hier mit ausländischen Importeuren eine vielversprechende Vertrauensbasis aufgebaut werden konnte. Bereits noch während der Messetage konnten Lieferverträge mit Importeuren mit einem Auftragswert von ca. DM 450,000,- und Nachfolgaufträge abgeschlossen werden.

Mit diesen Aufträgen und dem ausgehandelten Finanzierungskonzept mit dem Factoringinstitut wäre die Kolbatz Elektronik GmbH alle Verbindlichkeiten los gewesen und heute weltweit tätig, wenn von dem Mitarbeiter der Sparkasse, Herrn Schwasilewski nicht an PROCEDO die Auskunft gegeben worden wäre: "Alle Geräte der Kolbatz Elektronik GmbH sind an die Sparkasse verpfändet und somit ihr Eigentum und die Kolbatz GmbH darf darüber nicht verfügen".

Mit dieser Auskunft hat PROCEDO den Vertrag sofort gekündigt und die Vertragspartner in Israel, Frankreich, Schweiz, Beneluxländer usw. waren verloren. Mein sofort eingeleiteter persönlicher Protest bei dem Filialleiter Herrn Schzakrzewski führte dazu, dass er sagte es täte ihm leid und die Aussage entstand aus Unkenntnis, jedoch überreichte er mir die Geschäftsbedingungen der "Raumsicherung Ware" mit einem gemakerten Text, aus dem die Sparkasse angeblich durchaus berechtigt sei, die Ware als ihr Eigentum zu betrachten.

Ich habe mich daraufhin an den Vorgesetzten gewandt, jedoch war der verantwortliche Herr Schtube nicht bereit mit einer schriftlichen Stellungnahme auf das Schreiben der Kolbatz Elektronik GmbH vom 22.11. 1990 zu antworten.

Obwohl die Kolbatz Elektronik GmbH mit der Finanzierungsart der Factoring nicht gegen die Geschäftsbedingungen der Sparkasse verstoßen hatte und bereits eine Überversicherung bestand, verlangte der Filialleiter, Herr Schzakrewski am 13.12.1990 für die Freigabe der Ware eine weitere persönliche Sicherheit in Form einer Grundschuldeintragung meiner Immobilie in Höhe von DM 300.000,-- .

Die Aussage Dritten gegenüber, in Verbindung mit dem requirieren der Ware erfolgte ohne vorab ein Liquiditätsgutachten über die wirtschaftliche Zukunft der Firma zu erstellen.

Die Kolbatz Elektronic GmbH hatte wie nachfolgend nach-gewiesen, zum Zeitpunkt der Kündigung des Factoring-Vertrages und der damit im kausalem Zusammenhang stehenden Requirierung der Rettungsgeräte, für den gewöhnlichen Geschäftsablauf ausreichend eigene finanzielle Mittel zur Verfügung. Die Handlung der Sparkasse erfolgte ohne Vorwarnung und somit zur "Unzeit"

Ca. 3 Wochen vor Kündigung des Factoring-Vertrages wurde über das Konto der Sparkasse, per Bankakkreditiv, eine Lieferung nach Spanien im Warenverkaufswert von DM 164.000,00 abgewickelt.

Eine zweite Lieferung in der gleichen Höhe wurde bereits für Februar 1991 bestellt. Die Vorfinanzierung erfolgte mit eigenen Mitteln, so dass die unredliche Aussage zu dem damaligen Zeitpunkt nicht haltbar war und für die Kolbatz Elektronik GmbH völlig überraschend kam.

Selbst die Sparkasse hat mit Schreiben vom 05.10.1990 den für die GmbH eingeräumten Kontokorrentkredit in Höhe von DM 450.000,-

auf Grund der nachgewiesenen sehr guten Marktlage bis zum  
31.03.1991 verlängert.

/67  
- 67 -

Die geschäftsschädigende Aussage zu PROCEDO und die Requirierung der versandfertigen Ware im November 1990 kam für die GmbH somit völlig unerwartet.

In der "Raumsicherung Ware" vom 21.07.1989 wird ein Handelswert in Höhe von DM 430.000,- als Wertuntergrenze angegeben. Zum Zeitpunkt der vorsätzlichen Falschaussage an PROCEDO hatte meine Gesellschaft einen Warenbestand im Handelswert in Höhe von DM 1.318.768,43 am Lager. Hiervon vielen auf versandfertige Rettungsgeräte DM 450.000,--, so dass als Ersatzsicherheit für die Bank DM 868.768,43 an anderen Werten zur Verfügung stand.

Unabhängig hiervon hatte die Bank zusätzlich an Sicherheiten, so dass eine gesetzwidrige Überversicherung bestand:

2. Grundbucheintragungen in Höhe von DM 420.000,--  
(Verkehrswert DM 840.000,--)
3. Lebensversicherung (Stand Februar 1997 DM 116.827,70)

Trotz nachfolgender intensiver Verhandlungen, die sich über 5 Monate hinzogen, war die Sparkasse nicht bereit die zur "UNZEIT" requirierten Rettungsgeräte freizugeben oder als Ersatz andere Waren zu übernehmen.

Erst die für den Handel auf Grund dessen nicht zur Verfügung stehenden Rettungsgeräte im Verkaufswert von DM 430.000,- führte zu finanziellen Engpässen, so dass die Gesellschaft ihre Tätigkeit in der ca. 400qm große Produktionsstätte in der Egelpfulstr. einstellte und in einem ca. 30qm großen Anbau meines Einfamilienhauses umzog. In dieser Notunterkunft konnten keine dem aufgebauten

Markt entsprechend hohen Stückzahlen hergestellt werden.  
Durch die Requirierung der Ware, in Verbindung mit gesetzwidrigen Aussagen Dritten gegenüber im Sinne von § 824 BGB und § 187 StGB, hat die Sparkasse die Vertragsverpflichtungen ihrer Schuldnerin, <hier der Gesellschaft>, unmöglich gemacht.

Die Handlungen waren grundlos und nachweislich vorsätzlich, um eine weitere Bindung an die Sparkasse und damit ihre langjährigen hohen Gewinnerwartungen zu sichern. Durch meine abgegebenen Sicherheiten konnte die Sparkasse tun und lassen was sie wollte, sie war immer der Gewinner.

Die Sparkasse begann hier aus niedrigen Beweggründe und Habgier ihre Macht auszuspielen und der Fortbestand des Rettungsgerätes und damit auch meine GmbH war für die Bank völlig uninteressant.

Zusammenfassend sei mir ein Beispiel erlaubt.

Die Sparkasse hat durch ihre Handlung nicht nur meinem Fahrzeug die Straße weggenommen, sondern um ganz sicher zu gehen dass ich ihr treu bleibe und nicht weiterfahre, durch die Requirierung der Ware auch noch die Räder entwendet.

Nur zur Erinnerung. - Anfangs wurde von den Gremien eine Anschubfinanzierung in Höhe Von DM 1.300.000,-- veranschlagt und zugesichert.

In dem Finanzbedarf waren auch ERP- und VC-Mittel in Höhe von DM 500.000,-- enthalten, die nicht ausgezahlt wurden, so dass incl. meinem Eigenanteil nur DM 800.000,-- zur Verfügung standen. Zieht man nun hiervon die von der Sparkasse requirierte Ware im Wert von DM 430.000,-- ab, so bleibt noch ein Betrag in Höhe von DM 370.000,- übrig. Hiervon müssen nun noch die regelmäßig gezahlten Zinsen an die Sparkasse abgezogen werden, so dass im Endergebnis, noch nicht einmal meine finanziell erbrachte Eigenleistung in Höhe von DM 300.000,-zur Verfügung standen. Zu der Zeit vertraute ich noch auf die Seriosität und Vertragstreue

der Sparkasse und dass sie ihren Fehler revidieren werden. Die Vorstellung, dass die moralische Wertigkeit meines Rettungsgerätes und als ob Kinderleben beliebig ersetzbar wäre, tatsächlich der Vertragsuntreue und Gewinnstreben zum Opfer fallen wird, musste ich leider in der Folgezeit erkennen und hinnehmen.

### Noch einmal im Überblick und Vorausschau (aus juristischer Sicht)

Die Sparkasse hat außer meine persönlich gegebenen Sicherheiten, zusätzlich eine "Raumsicherung Ware" mit einem HANDELSWERT in Höhe von DM 430.000,-- erhalten. Der Vertrag besagt, dass meine GmbH mit der Ware handeln darf, solange die Erlöse über das Firmenkonto bei der Sparkasse abgewickelt werden oder die Sparkasse zustimmt. Er besagt weiter, dass auf Anforderung der Sparkasse, der gesamte Lagerbestand an HANDELSWARE, der Bank mitgeteilt werden muss.

Die "Raumsicherung Ware" war in dem Vertrag nicht spezifiziert auf eine bestimmte Ware oder Warengruppe, sondern besichert war eine ganz allgemeine HANDELS-WARE im Wert von DM 430.000,-- . Hier war die gesamte Produktpalette mit einbezogen, also z.B auch unsere Hausalarmanlage mit umfangreichem Zubehör.

Die GmbH hatte auf Anforderung der Sparkasse den Bestand am 26.02.90 DM 599.564,20 und am 31.05.90 DM 781.231,00 und am 24.09.90 DM 1.318.768,43 schriftlich mitgeteilt.

PROCEDO war die "Raumsicherung Ware" bekannt und fragte deshalb vorsorglich bei der Sparkasse nach ob, die ersten Warenlieferungen (Rettungsgeräte) für: KIMSA DM 80.000,-- EUROMOVE DM 26.450,-- TRANSCONTINENTAL DM 54.395,-- (zusammen DM 160.845,--) freigegeben werden. Die Antwort war "nein alle Geräte sind verpfändet und die Kolbatz GmbH darf darüber nicht verfügen".

Bei der Sparkasse war aktenkundig, dass die GmbH zu dem Zeitpunkt über DM 1.318.768,43 HANDELSWARE hatte, so dass die Aussage, dass gerade diese Ware, die PROCEDO ankaufen wollte verpfändet sei, nur als vorsätzlich geschäftsschädigende Aussage bewertet werden kann.

(Fazit: Der Senat hatte über die Berliner Industriebank das Rettungsgerät mit DM 500.000,-- bezuschusst und die Sparkasse hat die ersten fertiggestellten Geräte im Wert von DM 430.000,-- einbehalten.)

Die GmbH hatte zu jeder Zeit, also auch wenn Geräte abverkauft wurden, einen Bestand an HANDELSWARE der weit über dem festgelegten HANDELSWERT in der "Raumsicherung Ware" lag.

PROCEDO war auch keine Konkurrenz zur Sparkasse, sondern war vergleichbar mit "einem sofort zahlenden Kunden" anzusehen. Mit dem Abkaufen der Lieferaufträge war die GmbH zu 100% frei von Zahlungsausfällen und somit war PROCEDO eine wertvolle Ergänzung.

PROCEDO kaufte jeden Lieferauftrag von meiner GmbH einzeln ab und überweist sofort nach Vorlage der Auslieferungspapiere, Zug um Zug den Gesamtrechnungsbetrag auf das Firmenkonto der GmbH bei der Sparkasse.

Außerdem hatte die GmbH nur ein Konto, das bei der Sparkasse, so dass jeder Verkauf, grundsätzlich "im Interesse der Sparkasse" stattgefunden hätte.

Die GmbH musste ihr Werk schließen, ich konnte mich aber mit kleine Lieferungen, die in meinem Eigenheim hergestellt wurden, über Wasser halten und gleichzeitig damit erreichen, dass mir meine Großabnehmer vorübergehend noch treu blieben.

Die Sparkasse beruft sich nun auf die im Grundbuch meiner

Immobilie in Höhe von DM 420.000,-- (Verkehrswert DM 850.000,-  
-) und beantragt die Zwangsversteigerung meines Eigenheims.

Ich habe daraufhin Strafanzeige wegen "kreditgefährdende Aussage"  
"Wucher" und "Untreue" gestellt, jedoch ohne Erfolg.

Die Folgen waren, dass auf Antrag der Sparkasse, das Amtsgericht-  
Wedding mein Eigenheim ab 10. Januar 1996 unter  
Zwangsverwaltung gestellt wurde und ich somit keinen Zugang mehr  
hatte. Damit musste ich Zwangsläufig auch meinen Traum begraben,  
mit meinem Gerät Kinderleben retten zu können.

Am 17. März 1997 rief mich unsere Nachbarin an, dass sich auf dem  
Grundstück nachts fremde Leute herumtreiben und ich soll doch  
einmal nachsehen. Erst wollte ich nicht und habe den  
Zwangsverwalter benachrichtigt. Er war nicht erreichbar und seine  
Sekretärin fühlte sich nicht kompetent, so dass ich selbst hinfahren  
musste um nach dem Rechten zu sehen.

Es bot sich für mich ein Bild des Grauens. Das Haus und der Garten  
waren total heruntergekommen.

Die hintere Eingangstür stand offen und die eingelagerte  
"Raumsicherung Ware" war bis auf einzelne Geräte weg. Ich rief  
daraufhin die 110 an und die Polizeibeamten haben den Diebstahl  
aufgenommen.

Nachdem ich die Anzeige wegen Diebstahls gestellt habe, erhalte ich  
von der Sparkasse ein Schreiben, in dem sie meine Anzeige bestätigt  
und die Ware erstmals frei gibt.

Im Ergebnis, konnte oder sollte nicht geklärt werden wo die Ware  
geblieben ist, denn die Kripo hat die Fahndung nach kurzer Zeit  
eingestellt. Für mich besteht auch heute noch kein Zweifel daran,  
dass die Bank das Haus selbst freiräumen ließ.

Hierfür sprach auch die Tatsache, dass am selben Tag, also am 17.

März 1997 das Haus versteigert wurde und so dem neuen Eigentümer eine freigeräumte Immobilie übergeben werden konnte.

Die Sparkasse hat die Immobilie für DM 360.000,- an den neuen Eigentümer weggegeben, obwohl vom Amtsgericht ein Verkehrswert von DM 850.000,- festgesetzt wurde.

Ich hatte rechtzeitig und weit bevor die Sparkasse an meine privat gegebenen Sicherheiten heran gegangen ist, auf Grund ihrer gesetzwidrigen Handlungen widerrufen. Hierfür habe ich auch versucht unseren "Rechtsstaat" in Anspruch zu nehmen, jedoch ohne Erfolg.

Hätte ich gewusst, dass die Sparkasse den wirtschaftlichen Erfolg der GmbH unmöglich machen wird, so wäre ich auf keinem Fall einen derartigen Vertrag eingegangen. Im bürgerlichem Gesetzbuch steht unter § 306 BGB "Ein auf eine unmögliche Leistung gerichteter Vertrag ist nichtig".

Ich habe hier bei den zuständigen Organen um Hilfe ersucht aber offensichtlich werden bei Staatsbanken andere Maßstäbe gesetzt, so dass ich Rechtlos bin.

Im bürgerlichen Gesetzbuch unter § 770 BGB und § 771 BGB und §772 BGB, steht auch, dass die Gläubiger sich erst an ihre Hauptschuldnerin < hier der GmbH und ihre "Raumsicherung Ware"> wenden muss um ihre Forderungen zu erhalten. Das hat die Sparkasse nie versucht, sondern ist sofort an mich persönlich herangetreten und als ich sie massiv darauf aufmerksam machte, war die Ware merkwürdigerweise auf einmal weg.

Auch aus der im § 242 BGB abzuleitende Leistungstreupflicht und Mitwirkungspflicht, der zufolge die Sparkasse hätte alles tun müssen, um den Leistungserfolg - hier erfolgreicher Aufbau meiner GmbH und letztlich dann auch Rückführung sämtlicher in Anspruch

genommener Kredite - vorzubereiten, herbeizuführen und zu sichern (vgl. hierzu Palandt/Heinrichs, § 242 BGB Rdnr. 27 ff.m.w.N), hat die Sparkasse grob fahrlässig entgegen gewirkt.

Das schon sehr früh gegen mich integriert wurde belegt auch ein internes Dokument von der Sparkasse, dass mir von jemandem zugespielt wurde. Hier heißt es u.a.:

- **"Zusammenfassendes Urteil**

***Aufgrund der abzuwartenden Entwicklung des Absatzes am US-amerikanischen Markt sollten die Kreditlinien letztmalig bis zum 31.05.1992 intern prolongiert werden. Bis zu diesem Zeitpunkt sollte Herr Kolbatz ein Konzept zur Konsolidierung und Rückführung des Kreditengagements vorlegen..... und weiter Positiv bleibt festzustellen, daß der Kunde weiterhin seine Verpflichtungen zur Tilgung der Realkredite und des langfristigen Darlehens ordnungsgemäß nachkommt und sich somit die Sicherstellung des Engagements verbessert.***

***Unterschrift und Stempel: Filialdirektion 6***

***Und weiter unten handschriftlich***

**Beschluß vom: 31. 3. 92**

***Letztmalige int. Prolongation der Kreditlinien bis zum 31.05.1992... "***

*Zur Erinnerung.* Die Sparkasse ist den Satzungen des Innovationsförderprogramms des Senats beigetreten und verlangte bereits in der Aufbauphase unangemessene hohe Sicherheiten. Der Krieg begann zeitgleich, als meine andere unabhängige GmbH für den Aufbau des amerikanischen Marktes von der Deutschen Bank DM 500.000,- bekam:

Hier hat die Sparkasse im November 1990 alle Lieferungen untersagt und ich bin trotz dieser schwierigen Situation meinen Zahlungsverpflichtungen weiterhin ordnungsgemäß nachgekommen. Weshalb also diese unangemessene Härte ?!. Es war eindeutig, das die Sparkasse bereits in Wartestellung war, jedoch habe ich durch meine ordnungsgemäßen Tilgungen, der Sparkasse keine gesetzliche Handhabe für eine vorzeitige Kündigung gegeben. Um ihr Ziel zu erreichen, musste sich die Sparkasse etwas neues einfallen lassen und versuchte mich nun mit einer unangemessenen und vorzeitigen Rückführung aller Kredite unter Druck zu setzen. (Es war die Zeit des Aufbruchs, als Banken sich gen Osten engagierten und hier große unbelastete Immobilien vorfanden.)

- 79 -

Normalerweise hätte ich bereits hier aufgeben müssen. Jedoch hätte es bedeutet, dass die Gefahren für unser Wertvollstes was wir haben, unsere Kleinkinder, weiter bestand. Es werden auch in Zukunft weit über 4.000 Kleinkinder in Pools und Gartenteiche ertrinken.

Um ein Vielfaches höher werden Kinder gerettet, jedoch werden sie durch Sauerstoffmangel ihr Leben lang behindert sein. Ich konnte hier nicht aufgeben, denn es war erwiesen, dass nur ein Alarmgerät die hohe Unfallrate vermindern konnte.

### **Zehntes Kapitel**

#### **Investoren und Rückschlag durch die Berliner Industriebank**

Zurück in das Jahr 1990/91. Die Sparkasse hatte alle Rettungsgeräte requiriert und meine GmbH musste ihr Werk schließen. Es lagen internationale Lieferaufträge in Höhe von über DM 124. Mil. vor. Um die aufgebauten Märkte nicht völlig zu verlieren, habe ich für die Kolbatz Elektronik GmbH am 01.01.1991 in der Garage meines o.g. Einfamilienhauses eine notdürftige Entwicklung/ Produktionsstätte eingerichtet und zusätzlich Lager für die durch das Verkaufsverbot der Sparkasse enthaltene Warenlager bereitgestellt. Hier war es jedoch nicht möglich die vorhandenen Lieferaufträge in der Größenordnung zu produzieren, so dass ich mich um anderen Alternativen bemühte.

Ich habe nach Investoren gesucht, die bereit waren für eine neue Produktionsstätte und einem neuen Warenbestand finanzielle Mittel bereitzustellen.

Unterstützt durch die Medien im In-und Ausland und u.a. auch einem ganzseitigen Artikel in dem Wirtschafts magazin "Impulse" hat die Kolbatz Elektronik GmbH versucht, die fehlenden Finanzmittel durch stille Beteiligungen zu erhalten. Hierfür haben sich ca. 40 Interessenten aus den In- und Ausland gemeldet die von 10.000,-- bis zu DM 500.000,-- anlegen wollten.

Die Anleger wollten jedoch nicht in die finanziell vorbelastete Gesellschaft der Kolbatz Elektronik GmbH anlegen. Dieses habe ich der Berliner Industriebank schriftlich und mündlich mitgeteilt und auch, dass die Anleger nur in die unbelastete Gesellschaft der Kolbatz K.P.EX innovative Elektronik GmbH investieren wollen. Die Kolbatz K.P.EX innovative Elektronik GmbH wäre somit für ihre bestellte Ware in Vorkasse getreten und die Kolbatz Elektronik GmbH hätte mit dem Geld ohne Probleme herstellen können.

Die Berliner Industriebank hat daraufhin wissentlich des hohen Risikos für beide Gesellschaften, unter Androhung der sofortigen Kündigung ihres Kreditengagements, auf dem Beitritt der eigenständigen Kolbatz K.P.EX innovativen electronic GmbH zur vorbelasteten Kolbatz Elektronik GmbH bestanden.

Durch den Beitritt war die Bank automatisch als stiller Gesellschafter mit 50% am Gewinn an dem erfolgreich aufgebauten US-Markt beteiligt und hat sich somit Vermögensvorteile verschafft an die sie sonst nicht heran gekommen wäre.

Gemäß den Vertragsbedingungen unterrichtete ich als Geschäftsführer der Kolbatz Elektronik GmbH pflichtgemäß die Berliner Industriebank über den Fortgang des Produktes.

Hierdurch war ihr bekannt, dass mit dem aufgebauten amerikanischen Vertriebsnetzes durch die Kolbatz K.P.EX innovativen Elektronik GmbH mit ihrer amerikanischen Tochtergesellschaft, die Poolsolarm, Inc., zahlreiche Vertragsabschlüsse und darüber hinaus, sogar über die Tatsache nachgedacht wurde, die Installation eines solchen Schwimmbadalarngerätes in den dortigen 9 Mill. Gemeldeten Swimmingpools von den dortigen Gremien zur gesetzlichen Pflicht zu machen.

Auch bei diese Meldung leuchtete in den Augen der Banker das Dollarzeichen und erklärt ihre eigennützliche Handlungen die weit über dem gesetzlich vertretbarem hinaus ging.

Wäre ich zu dem Zeitpunkt der Beitrittsforderung nicht nachgekommen und hätte statt dessen die angedrohte Kündigung angenommen, wäre die Berliner Industriebank sofort mit allen Vermarktungsrechten in den Besitz gekommen. In dem Fall hätte ich alle Tätigkeiten sofort einstellen müssen und der Berliner Industriebank ersatzlos alle Unterlagen mit Lieferverträgen übergeben müssen, anderenfalls hätte ich mich strafbar gemacht.

Ich hatte somit keine andere Möglichkeit als der Forderung nachzugeben, so dass die Investoren verloren waren und damit auch die letzte Chance für eine eigene Produktionsstätte.

Auf Grund der zahlreichen Liefer-Vertragsabschlüsse, musste ich bei einem sofortigen Lieferstop mit hohen Vertragsstrafen, insbesondere von den amerikanischen Vertragspartnern rechnen. Wie sich bis heute bestätigt, konnte ich wenigstens durch die Annahme der Forderung von der Berliner Industriebank den Schaden in soweit begrenzen, dass durch kleine Lieferungen keine Schadensersatzansprüche von den Vertragspartner gestellt wurden und laufende Kosten gedeckt werden konnten.

Der Berliner Industriebank war frühzeitig bekannt, dass die eigenständige Kolbatz K.P.EX innovative Elektronik GmbH mit einem hohen finanziellen Einsatz von über DM 500.000,- die Export-Märkte aufbauen will und hat durch ihr Schweigen das Vorhaben gebilligt und keine Bedenken angemeldet.

Erst nachdem die Märkte erfolgreich und gewinnbringend aufgebaut waren, wurde die Gesellschaft für die Bank interessant. Sie musste somit zu den Vertragsbedingungen vom 27. Juni 1988 und 21. März 1990 und der Berliner Industriebank und der Kolbatz Elektronik GmbH und meiner Person, beitreten. Die Bank hat damit durch den Verlust der Investoren den Eintritt des Erfolgs in gröbster Weise verhindert.

Durch das eigennützige und ruinöse Gewinnstreben der Berliner Industriebank haben sich die Investoren zurückgezogen und beide Vertriebsgesellschaften konnten somit nur schadenbegrenzend in Vorkasse treten um die Schwimmbadalarmgeräte von der Herstellerfirma der Kolbatz Elektronik GmbH abzukaufen, so dass die umfangreichen Lieferaufträge in der Höhe zwar nicht erfüllt werden konnten, jedoch dadurch, vorerst wenigstens Schadenersatz nicht gestellt wurde.

Ohne das vielfache Fehlverhalten der Deutsche Ausgleichsbank bzw. Ihrer Rechtsvorgängerin der Berliner Industriebank AG, würden nicht nur beide Firmen, die Kolbatz Elektronik GmbH und die K.P.EX innovative Elektronik GmbH, mit ihrer Tochtergesellschaft der POOLSOLARM Inc. heute noch existieren und gute Gewinne erzielen, sondern ich wäre selbst schuldenfrei. Statt dessen sehe ich mich heute noch erheblichen Rückzahlungsforderungen ausgesetzt.

Bei dem Vorgehen der Berliner Industriebank habe ich den Eindruck, dass hier gezielt vorgegangen wurde, um in Amerika mit dem Prädikat "instant marketability" bewertetes Produkt, ein anderes Unternehmen zu sanieren.

Diese Praktiken sind bei Banken leider üblich, um damit die Verlustquote bei Risikokapital aufzufangen. Eine ähnliche Erfahrung hatte ich bereits zu Beginn mit der KBG- Bank gemacht. Hier bangte die Kapitalgesellschaft um ihre Einlage, da ihr Kunde mit seinem Produkt bereits seit längerem rote Zahlen schrieb und mein Produkt hier hätte abhelfen können.

Auf Grund fehlender Geräte aus Deutschland musste in dem Werk in Spartanburg USA, die Arbeit eingestellt werden und das einarbeitete Personal entlassen werden.



Zu der Zeit hatte die POOLSOLARM Inc. ein Vertriebsnetz in 29 Bundesstaaten aufgebaut. Ohne die kalten Regionen in den USA zu berücksichtigen, kann man sagen, dass der amerikanische Markt flächendeckend aufgebaut wurde.

Zu den Vertragspartnern gehörten, Vertretergruppen in den jeweiligen Bundesstaaten, Großhändler und Versandhäuser. Hierbei war z. B. ein Versandhaus, dass zwei Mal im Jahr, 2,5Mill Schwimmbadkataloge verschickte in dem unser POOLSOLARM-Gerät mit aufgenommen werden sollte. Zu unserem Kundenklientel konnten wir auch viele namhafte Persönlichkeiten zählen, so z.B. Mr. Jim Ed Norman, President der amerikanischen Filmgesellschaft "Warner Bros. Records" in Nashville.

Leider lässt sich der amerikanische Markt aus Deutschland nicht fern bedienen und für die Amerikaner ist es zwingend erforderlich, dass sie wenigstens in Amerika einen Ansprechpartner haben.

Hierfür bot sich Frau Gejetz an, die bei der Muttergesellschaft, der Kolbatz K.P.EX innovativen electronic GmbH, bis zu ihrer Kündigung beschäftigt war. Sie war anhanglos und wollte gerne die Aufgabe in Amerika übernehmen.

Wir vereinbarten, dass die GmbH alle laufenden Betriebskosten für ein Büro in Spartanburg und ein Auto übernehmen und für ihre Sozialabgaben in Deutschland sorgt. Wir einigten uns auch darüber, dass sie sich ihr Gehalt aus dem Erlös der verkauften Geräte selbst erwirtschaften muss.

In der Folgezeit schien alles gut zu laufen und ich schickte ihr 400 Geräte. Eine höhere Anzahl konnte ich in meiner Garage nicht herstellen und habe mich nach Lizenznehmern umgesehen, die in der Lage gewesen wären, eine ausreichende Stückzahl herzustellen.

In dem nachfolgenden Bild sehen Sie wie die Geräte im Schwimmbaden getestet wurden bevor sie versandfertig verpackt, ihre Reise in alle Kontinente antraten.

/84



## **Elftes Kapitel** **Lizenznehmer und Deutsche Bank**

Zur Erinnerung,- die Deutsche Bank hatte 1990/91 der Kolbatz K.P.EX innovativen electronic GmbH für den Aufbau des amerikanischen Marktes DM 500.000,- zur Verfügung gestellt und somit die GmbH zu 100% finanziert. Auf Druck der Berliner Industriebank musste diese eigenständige Gesellschaft als Bürge zur finanziell vorbelasteten Kolbatz Elektronik GmbH beitreten.

Die Folgen waren, dass sich alle Investoren zurückgezogen haben und somit eine eigene Produktion nicht mehr möglich war um die Vertragspartner zu beliefern. Andererseits aber bei der Kolbatz Elektronik GmbH, seit November 1990 versandfertige Geräte im Wert von DM 430.000,- am Lager standen, die die Sparkasse nicht zum Verkauf frei gab.

Es lagen verbindliche Lieferaufträge im Auftragswert von über 124 Mill. mit einer Laufzeit, zum Teil von bis zu zehn Jahren vor. Weit über 5.000 Anfragen lagen zusätzlich vor, die nicht bedient werden konnten.

/85

Alleine aus den vertraglich verbindlichen Lieferverträgen wären sichere Nettogewinne in Höhe von DM 23.570.961,60 erwirtschaftet worden. Hinzu kommt, dass ich persönlich aus vertraglich vereinbarten Rechten DM 18.672.252,98 erhalten hätte.

Ich muss gestehen, dass mich die Zahlen nicht beeindruckt haben, sondern die laufenden Unfallmeldungen mit Kleinkinder in Pool's und Gartenteiche. Hierfür habe ich alles eingesetzt und sehr oft auch nachts durchgearbeitet.

Um den Anschluss an die aufgebauten Märkte nicht zu verlieren, habe ich nach Herstellerfirmen gesucht, die auf Lizenzbasis das Gerät herstellen konnten. Es haben sich sehr viele gemeldet, jedoch fehlten den meisten die finanziellen Mittel oder waren fachlich nicht in der Lage die Funktionsweise dieses innovativen Gerätes in Verbindung des physikalischen Ablaufes unterhalb der Wasseroberfläche zu verstehen.

Es vergingen vielleicht drei Monate und ich wurde fündig. Eine Firma, die messtechnische Geräte herstellte, wollte für ihre Vorlaufkosten DM 570.000,-- bereitstellen und das Grundgerät versandfertig und abrufbereit herstellen. Sie hatte ihren Sitz in meiner Nähe, so dass ich zu jeder Zeit technische Hilfe leisten konnte. Die ausgehandelten Vertragsbedingungen waren Ideal, so dass meine beiden GmbH's ihre Existenzberechtigung behielten und aktiv fortsetzen konnten.

Mit diesem Herstellungsvertrag und den Lieferverträgen konnte ich meine Arbeit fortsetzen und auch der Deutschen Bank die positive Entwicklung berichten.

Bisher hatte die Bank an die Marktentwicklung nichts auszusetzen, jedoch als ich nun auch liefern konnte, änderte sich ihre Haltung.

Sie verfolgte plötzlich eigenes Interesse an den Patentrechten mit allen Lieferverträgen und setzte mich entsprechend unter Druck.

Sämtliche Vergleichsverhandlungen scheiterten und in einem anwaltlichem Schreiben wird mir mitgeteilt, dass die eingeräumte Kreditlinie fällig wird, wenn ich nicht eine Übereinkunft mit ihrer favorisierten Firma eingehe. Ich musste der Firma sämtliche Herstellungs- und Vertriebsrechte mit allen Unterlagen und Korrespondenzen übergeben. Gleichzeitig wurde ein Konto eingerichtet, auf dem die Lizenzerlöse von der Firma eingezahlt werden sollten, von dem die Bank ihre Forderungen abbuchen wollte.

Die Firma wollte mit meiner Person nichts zu tun haben und hat meine Hilfe in jeder Hinsicht abgelehnt. Nachdem bei mir eine Reihe von Beschwerden über mangelhafte Qualität der Geräte eingegangen sind und die Firma nicht gewillt war meine Hilfe anzunehmen, wurde der Vertrag aufgelöst. Die Firma hat von mir eine Abmahnung erhalten und sich verpflichtet alle Geräte durch eine Rückholaktion vom Markt zurückzuholen.

Nachdem ich der Deutschen Bank ihr schuldhaftes Verhalten nachweisen konnte, hat sie ihre inzwischen mit Zinsen aufgelaufene Gesamtforderung in Höhe von DM 636.178,80 um 557.913,42 reduziert, so dass nur noch 78.265,38 übrig blieben.

In einem freundlichem Schreiben von der Bank wird mir mitgeteilt, dass es nicht in ihrem Interesse ist, meine Existenz in irgend einer Art und Weise zu vernichten. Diese gutgemeinte Einsicht wäre früher für mich alleine an Lizenzerlösen DM 18.672.252,98 Wert gewesen und kam jetzt leider zu spät. Seit der Zeit zahle ich in monatlichen Raten a. DM 50,- meine Restschuld ab und hoffe, dass die Bank ihr Versprechen einhält und keine weiteren Schritte gegen mich unternimmt.

Anschließend habe ich mit einem neuen Lizenznehmer Verhandlungen aufgenommen. Die Firma war bereits mit ihrem patentrechtlich geschütztem Gerät international tätig. Ihre umfangreiche internationale Recherche fiel sehr positiv aus und bestätigte noch einmal, dass das mein Schwimmbadalarngerät, insbesondere in den USA zur gesetzlichen Auflage werden könnte.

Einen Tag vor Vertragsunterzeichnung erwarb die Firma von einem Schwimmbadhändler in Berlin, ein Poolsolarm-Gerät. Das Gerät wies erhebliche Qualitätsmängel auf und stammte aus einer Lieferung des o.g. Lizenznehmers, der wegen Qualitätsmängel zuvor gekündigt wurde. Die Sorge des neuen Lizenznehmers, dass er möglicherweise mit den ausgelieferten Geräten konfrontiert wird, konnte ich nicht entkräften, so dass auf der Basis des bestehenden Gerätes keine Lizenzvereinbarung zustande kam.

Rückblickend muss ich sagen, - wäre die Sparkasse nur halb so kooperativ gewesen wie die Deutsche Bank, könnten meine beiden Gesellschaften und die amerikanische POOLSOLARM Inc. heute noch existieren. Hier wird die Flexibilität zwischen Staatsbanken und Privatbanken deutlich.

## **DAS WAR EINMAL MEIN ZIEL**



**Aber noch habe ich nicht aufgegeben.**

## Zwölftes Kapitel **Wieder zurück zur Berliner Industriebank**

Der nächste Lizenznehmer war eine Ostberliner Firma die Fördermittel für die Herstellung und dem Vertrieb benötigte. Hierfür vereinbarten wir bei der Deutschen Ausgleichsbank, ehemals Berliner Industriebank, ein Gesprächstermin. Unsere Gesprächspartnerin war Frau Schropperts.

Zu dem Termin kam der neue Lizenznehmer, Herr Dr. Jacob von der Firma Steremat Füllstands- und msr-Geräte GmbH & Co und Herr Krischke, Geschäftsführer von der Bafas GmbH, mit dem ich noch eine gültigen Vertriebsvertrag für die Länder ASIEN, AUSTRALIEN, NEUSEELAND und AFRIKA mit einer vertraglich vereinbarten Mindestlaufzeit von 10 Jahren und einer gesamt Mindestabnahmemenge von 301.464 Geräten, zuzüglich 15.000 Geräte für seine amerikanischen Kunden hatte.

Während des Gesprächs sagte Frau Schropperts, "er wird keine Fördermittel erhalten da das Schwimmbadalarmerät bei den einzelnen Instituten in Berlin keinen guten Namen hat". Diese Aussage hörte Herr Krischke und die Konsequenz war, dass er sich aus dem Geschäft mit dem Schwimmbadalarmerät sofort zurückgezogen hat.

Laut seiner zuvor erstellten Marktstudie und unterstützt durch seine guten Erfahrungen mit den von der Kolbatz Elektronik GmbH gelieferten Geräte, hätte er bereits im ersten Jahr 15.000 - 20.000 Einheiten verkaufen können. Voraussetzung hierfür war, dass die Ostberliner Firma in ausreichender Stückzahl und ein qualitativ hochwertiges Produkt produzieren konnte. Wegen fehlender finanzieller Mittel musste die Ostberliner Firma ihr Vorhaben aufgeben und den Lizenzvertrag kündigen.

Für mich persönlich war der Verlust des Vertragspartners mit seinem hohen Auftragsvolumen besonders schmerzlich, da ich mit den Lieferverträgen zu jeder Zeit auch einen finanzkräftigen Lizenznehmer für dieses sogenannte "instant marketability" Produkt gefunden hätte, der ohne Fördermittel die Herstellung und den Vertrieb übernommen hätte.

**Dreizehntes Kapitel**  
**Banken, Staatsgewalt und Hilfeleistungen**  
**Gewinnstreben behindern Grundrechte unserer Kinder**

*Anmerkung und veränderte Marktbedingungen des Schwimmbadhandels*

Durch meine internationale Aufklärungsarbeit "Sicherheit für Kleinkinder am Pool" haben sich die bisher ausschließlich auf "Freude und Spaß am Pool" ausgerichteten Marktbedingungen des Schwimmbadhandels verändert.

Da die klassische Werbung für mein Sicherheitsgerät dieser Anforderung nicht gerecht wurde, waren neue dialogorientierte Formen gefragt, die die Einbahnstraßenkommunikation der alten Schule durchbrechen musste. Dazu gehörten neben anderen Maßnahmen, u.a. International das

Sicherheitsbewusstsein zu wecken, Direktwerbung, Messebeteiligungen, PR-Arbeiten und insbesondere intensive persönliche individuelle Beratungsleistungen mit Know-how-Vorführung gehörte zu meinen Pflichtübungen. Erst dies ermöglichte den Beginn jeder Zusammenarbeit mit Sicherheitsbehörden, der Industrie, dem Großhandel und dem Schwimmbadeinzelhandel bis hin zu dem geweckten Sicherheitsbewusstsein der Eltern mit Kleinkindern.

Erst die gemeinsamen Diskussionen aller Beteiligten im In- und Ausland führten zu einer Optimierung und Händeling des Schwimmbadalarmergates mit anschließenden langfristigen internationalen Vertragsabschlüssen in Höhe von DM 124Mill. zzgl. Nachfolgeaufträge und weit über 5.000 weitere Anfragen.

Somit hatte ich zwei erfolgreiche Fundamente aufgebaut die ein Unternehmen haben muss: Markt und Technologie, und zwar in der Reihenfolge. Die Fundamente auf eine andere Grundlage zu stellen, wie etwa Finanzen, führt praktisch niemals dauerhaft zum Erfolg.

Kurzfristige Gewinnerwartungen der Finanzierungsgesellschaften mögen derzeit noch in Mode sein, jedoch haben sie sich für mein Produkt als falsch und gefährlich herausgestellt. Der Markt war für mich beherrschbar, - **aber die Banken nicht.**

Als Unternehmer habe ich für meine Sache mit Erfolg gekämpft, jedoch griffen die Banken ein, sobald ich die lukrativen Märkte aufgebaut hatte - und somit noch weit bevor Schwierigkeiten auftraten. Lässt man die unvorstellbaren Praktiken der Banken, an den Gewinn durch ein derartiges sogenanntes "instant marketability" Produkt heran zu kommen einmal weg, so würden ganz offensichtlich den Entscheidungsträgern der Banken die entscheidenden wichtigen Parameter wie Kreativität, unternehmerischer Weitblick, Risikofreude für innovative "Sprungpatente" die unsere Wirtschaft so dringend benötigt, fehlen.

Egal aus welcher Sicht man es betrachtet, die Folgen sind fatal und die Visionsapostel der Banken sind am Ende auch noch stolz darauf, nichts von der umfangreichen internationalen Marketingarbeit und meine Controller-Reporte zu verstehen.

Besonders negativ zu bewerten ist auch die Einstellung zu Erfindern, denen grundsätzlich sachgerechte Marketingarbeit nicht zugetraut wird. Das sich aber gerade ein Erfinder besonders für sein Produkt einsetzt, wird dabei verkannt und er muss somit nicht nur den Kampf auf dem Markt, sondern auch mit den voreingenommenen Finanzierungsbanken in Deutschland bestehen.

Die ruinösen Handlungen der Banken stehen im krassen Widerspruch zu den von der Politik und Wirtschaft gewollt geförderten innovativen Produkte und es werden somit Steuergelder verschwendet. Die Banken wären gut beraten, bereits bei Darlehensantrag ihre Position klar darzulegen und anschließend auch einzuhalten, bzw. sich ihrer Verantwortung bei Fehlverhalten zu stellen um volkswirtschaftliche Schäden künftig zu vermeiden. (Meine Vision ist, eine unabhängige überregionale Prüfungseinrichtung zu schaffen, die gemeinsam von Banken durch Umlagen unterhalten werden muss.)

Bei einer seriösen Finanzpolitik könnten meine beiden Gesellschaften und die amerikanische Inc. heute mit über 1000 Angestellten in einer neuen Berufsbranche weltweit tätig sein. Jedoch fiel durch das Gewinnstreben der Banken, begleitet mit Vertragsuntreue und folgeschwerer Eigendynamik, auch die moralische Wertigkeit meines Rettungsgerätes zum Opfer.

Ich habe vergeblich um meine Grundrechte und der unserer aller Kleinkinder gekämpft. Mit einem Ergebnis,..... *"als wenn Kinderleben beliebig ersetzbar wären"*.

Als Vater von zwei Kinder konnte ich den schmerzlichen Verlust der leidgeprüften Eltern nachvollziehen und mein ganzer Einsatz galt für unser wertvollstes was wir haben, unsere Kleinkinder, mein Rettungsgerät zu erhalten. Damit die Verhütung von besonders schweren Unglücksfällen an Leben und Gesundheit zu wahren und nicht den niedrigen Beweggründen der Banken preiszugeben.

Bei allen Beteiligten ist aktenkundig, dass jährlich über 4.000 Kinder in Pool's ertrinken und eine weitaus höhere Zahl mit dauernder Behinderung oder Siechtum dahin vegetieren.	
---	--



Wissentlich dieser Tatsache und auch dass es auf dem Markt keine andere Schutzvorrichtung zur Verhütung derartiger Unglücksfälle gibt und somit keine ausreichende Lebensgrundlage für unsere gefährdeten Kleinkinder vorhanden ist, haben sich alle Beteiligten der Kollektivschuld durch ihre jeweiligen Handlungen, bzw. unterlassenen Handlungen, der vorsätzlich fahrlässigen Tötung und Totschlags mit Körperverletzung in Verbindung mit vorsätzlich unterlassener Hilfeleistung an unsere schutzbefohlenen Kleinkinder, seit 1990 in mindestens 28.000 Fällen zu verantworten.

Das Rettungsgerät steht auf Grund von niedrigen Beweggründen durch die Handlungen aller Beteiligten, nicht mehr zur Verfügung und somit haben sie sich insbesondere gegenüber unseren im Grundgesetz verankerten Schutz-befohlenen Kleinkinder, auch der Menschenrechtsverletzung schuldig gemacht.

Ich habe mich besonders selbstlos für alle gefährdeten Kinder eingesetzt, aber

**ich glaube das "der Artikel 20 Absatz 2 des Grundgesetzes: 'Alle Staatsgewalt geht vom Volk aus' sollte ehrlicherweise um den Nebensatz ergänzt werden ..... Soweit sie nicht von Wirtschaftsführern ausgeübt wird."**

"Wie man mich gemordet hat ohne dass ich gefallen bin" lesen sie in der nächsten Ausgabe. Hier wird dokumentiert wie Banken vorsätzlich Psychoterror betrieben haben, weil ich mich gewehrt habe.

Wie Banken Rückzahlungsvereinbarungen unterliefen, mein hinterlassenes Pfand bis heute Ersatzlos veruntreuten, sich über Recht und Gesetz hinwegsetzten und unsere Gerichte bisher untätig zusehen, oder wie sogar unser Staat gegen mich hoheitliche Maßnahmen unter dem Motto eingeleitet hat, **"in Deutschland ist der Schuld der auf den Schmutz hinweist und nicht der der ihn macht."**

**SCHLUßSATZ:** Viele Bankgeschädigte konnten den Konkurs mit den damit verbunden wirtschaftlichen Ruin nicht verkraften und mussten auf städtische Friedhöfe beerdigt werden.

**Wenn die Banken hierfür selbst aufkommen müssten, hätte jede Filiale ihren eigenen Friedhof.**

.....lässt grüßen.

/93

Bitte nehmen Sie mir ab, dass es mir nicht leicht gefallen ist, mich oder unser System bloßzustellen. Aber ich erhoffe mir auf diesem Wege Ihre Hilfe, um vielleicht doch eines Tages für unsere gefährdeten Kinder wieder mehr Sicherheit bereit stellen zu können.

Selbst wenn Sie nur wachgerüttelt wurden und jetzt die Gefahren am Pool oder mit Geldgebern anders einschätzen, hat sich auch diese Arbeit gelohnt.

In der Vergangenheit konnte ich einige tausend Geräte für die Sicherheit unserer Sprösslinge am Pool zur Verfügung stellen und in Verbindung mit meinen Öffentlichkeitsarbeiten, glaube ich einiges zum Wohle unserer aller Kinder in Bewegung gesetzt zu haben. Hier und heute aufzugeben verbietet sich für mich, insbesondere dann, wenn ich in tiefer Trauer erneute tragische Unfallberichte in den Medien lese.

Bei all jenen die mir geschrieben haben und ihren Dank zum Ausdruck brachten, bitte ich auf diesem Wege um Entschuldigung, dass ich Hoffnungen geweckt habe, die ich heute nicht weiter einhalten kann.

Das ich mein Ziel in Deutschland nicht erreichen werde, wurde mir bereits zu Beginn von dem Präsident einer namhaften amerikanischen Marketinggesellschaft prophezeit. Er hatte leider tatsächlich Recht und ich muss mich heute schämen ein Deutscher zu sein.

Ich hoffe, dass dieses Buch für Sie nicht nur einen Unterhaltungswert hatte, sondern auch wichtige Hintergrundinformationen lieferte, für alle, die mit dem Gedanken spielen, sich selbstständig zu machen. Wenn Sie mir hierzu Ihre Erfahrungen mitteilen möchten, würde ich mich sehr freuen.

### **Fortsetzung: Entwurf für mein zehntes Buch!**

**► Der gute Ruf dieser Jahrhunderterfindung" und meine Gesundheit (Broken-HeartSyndrom) wurde durch korrupte deutsche Beamte irreparabel.**

1.) [http://lehrfilme.eu/deutschland\\_wie\\_gehst.pdf](http://lehrfilme.eu/deutschland_wie_gehst.pdf)

2.) **Staatliche Morde - Verfilmt mit Mario Adorf - Mein Leben –**  
<http://lehrfilme.eu/Mein-Leben.mp4>