

Dokumentation einer Firmenvernichtung

Unternehmensberatung

Roland Berger & Partner

Fehlberatung auf höchstem Niveau

3. Auflage

**Kommentiert von
Helmut Passing**

Wirtschafts-Ethiker

Folgende Themen erwarten Sie:

• Seite 6: 0. Einleitung: Einführende Betrachtungen des Wirtschafts-Ethikers
• Seite 7: 1. Themenbereich 1: Darstellung der beteiligten Firmen und Personen
• Seite 8: 2. Themenbereich 2: Die Dannenberger Massivwand Produktions GmbH (DMPG) und ihr innovatives Bausystem
• Seite 10: 3. Themenbereich 3: Die Deutsche Bank AG vermittelt ihrer Tochtergesellschaft (Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH) einen Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen an der DMPG
• Seite 12: 4. Themenbereich 4: Roland Berger & Partner erstellt ein Informationsmemorandum für die DMPG
• Seite 14: 5. Themenbereich 5: Nach Fertigstellung des Informationsmemorandums
• Seite 18: 6. Themenbereich 6: RB&P-Mitarbeiter Dieter Weiß kauft sich sittenwidrig in die DMPG ein und besetzt die wichtigsten Schlüsselpositionen
• Seite 24: 7. Themenbereich 7: Wie die DMPG und deren Altgesellschafter vorsätzlich in den Konkurs getrieben wurden
• Seite 58: 8. Themenbereich 8: Der Vertrag zwischen Roland Berger & Partner und der DMPG lief ohne Unterbrechung vom 03.08.1997 bis zum 31.01.1999
• Seite 73: 9. Themenbereich 9: Wie Roland Berger & Partner nach dem Konkurs der DMPG plötzlich eine andere Meinung hatte
• Seite 84: 10. Themenbereich 10: Aussagen von Roland Berger & Partner im Informationsmemorandum (Anlage 34) vor und nach dem Konkurs
• Seite 89: 11. Themenbereich 11: Positive Firmenwertermittlung der DMPG durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
• Seite 91: 12. Themenbereich 12: Was wirft der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold den Neugesellschaftern der DMPG und ihren Beratern vor?
• Seite 97: 13. Themenbereich 13: „Rechtsfehlerhafte Urteile“ - Ein Recht auf Rechtsstaatlichkeit!
• Seite 103: 14. Themenbereich 14: Warum dieser Fall noch nicht verjährt ist
• Seite 107: 15. Ethisches Gutachten Bilanz des Wirtschafts-Ethikers: Roland Berger ist verantwortlich für den angerichteten Schaden

Im Anschluß hieran finden Sie ein *detailliertes* Inhalts-Verzeichnis.

0.	Einleitung: Einführende Betrachtungen des Wirtschafts-Ethikers	6
	0.01 Roland Berger-Aufgabe: Zukunft gewinnen	
	0.02 Resultat hingegen: Konkurs	
	0.03 Verfolgen eigen-wirtschaftlicher Vorteile durch Roland Berger	
	0.04 Roland Berger deshalb der Untreue schuldig	
1.	Themenbereich 1: Darstellung der beteiligten Firmen und Personen	7
	1.01 Die Dannenberger Massivwand Produktionsgesellschaft (DMPG)	
	1.02 Bankdirektor der Deutschen Bank AG	
	1.03 Roland Berger & Partner GmbH - International Management Consultants	
	1.04 Berater	
2.	Themenbereich 2: Die Dannenberger Massivwand Produktions GmbH (DMPG) und ihr innovatives Bausystem	8
	2.01 Beginn der Beratung	
	2.02 Handelsvermittlung Herwig beurteilt die DMPG	
3.	Themenbereich 3: Die Deutsche Bank AG vermittelt ihrer Tochtergesellschaft, der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH einen Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen an der DMPG	10
	3.01 Rolle der Deutschen Bank	
	3.02 Analyse des Unternehmens	
4.	Themenbereich 4: Roland Berger & Partner erstellte ein Informationsmemorandum für die DMPG	12
	4.01 Teilbereiche des Informationsmemorandums	
	4.02 Auszüge aus dem Informationsmemorandum von RB&P	
5.	Themenbereich 5: Nach Fertigstellung des Informationsmemorandums	14
	5.01 Dieter Weiß RB&P: „Der Vertrag läuft <i>bis zum Erfolg</i> weiter“	
	5.02 RB&P garantiert Management-Präsentation	
	5.03 Wolfgang Weiss (Berlin) macht Kaufangebot	
	5.04 RB&P spricht von zahlreichen Kaufinteressenten	
6.	Themenbereich 6: RB&P-Mitarbeiter Dieter Weiß kauft sich <i>sittenwidrig</i> in die DMPG ein und besetzt die wichtigsten Schlüsselpositionen	18
	6.01 Dieter Weiß RB&P besetzt Schlüsselpositionen bei der DMPG	
	6.02 Drei Letter of Intend	
	6.03 Beteiligung von RB&P verstößt gegen Beratervertrag	
	6.04 Dieter Weiß RB&P verspricht den Altgesellschaftern enorme Vorteile	
	6.05 Dieter Weiß RB&P beteiligt sich an der DMPG	
	6.06 Dieter Weiß RB&P bricht alle Versprechen	
7.	Themenbereich 7: Wie die DMPG und deren Altgesellschafter vorsätzlich in den Konkurs getrieben wurden	24
	7.01 Ein Jahr vor Konkursantrag – RB&P-Mitarbeiter & -Partner erwirbt Beteiligung an DMPG	
	7.02 Sechs Monate vor Konkursantrag – Moos wird aus der DMPG ausgeschlossen	
	7.03 Vier Monate vor Konkursantrag – Seibold soll Bürgschaft einlösen	
	7.04 Der Rechtsanwalt der DMPG Dr. Feldhahn	
	7.05 Sieben Wochen vor dem Konkursantrag (16.12.1998) – <i>Optimistische</i> Briefe	
	7.06 Vier Wochen vor Konkursantrag – Ausbau der Produktionskapazitäten geplant	
	7.07 Drei Wochen vor Konkursantrag – RA Dr. Feldhahn läßt Seibold zahlen	
	7.08 Beteiligungsinteressenten werden abgelehnt (noch 14 Tage vor Konkursantrag)	
	7.09 Neun Tage vor Konkursantrag - Verlogene Weihnachtsgrüße	
	7.10 Fünf Tage vor Konkursantrag – GF Graf <i>verschweigt</i> Geldforderung	
	7.11 Drei Tage vor Konkursantrag – GF Graf beruhigt Altgesellschafter erneut	
	7.12 Zwei Tage vor Konkursantrag – Altgesellschafter Seibold zahlt erneut	
	7.13 GF Christoph Graf stellt am 16.12.1998 Konkursantrag	
	7.14 Nach Konkursantrag - Seibold wird vom Konkurs nicht informiert	

- 7.15 Nach Konkursantrag - Seibold versucht verzweifelt, die DMPG zu retten
- 7.16 Zusammenfassung I: Was den Konkurs abgewendet hätte
- 7.17 Zusammenfassung II: Wie die DMPG *vorsätzlich* vernichtet wurde
- 7.18 Einleitung juristischer, *zivilrechtlicher* Schritte
8. [Themenbereich 8:](#) **Der Vertrag zwischen Roland Berger & Partner und der DMPG lief ohne Unterbrechung vom 03.08.1997 bis zum 31.01.1999** 58
- 8.01 RB&P hat die Vertragsbeendigung an Projektmanager Dieter Weiß delegiert
- 8.02 Belege, daß der Vertrag ohne Unterbrechung bis zum 31.01.1999 lief
- 8.03 RB&P-Mitarbeiter Ströbele erkundigt sich über Verkaufserfolg
- 8.04 Gefälligkeitsschreiben der Firma Weber Haus
- 8.05 Roland-Berger-Mitarbeiter waren am 31.1.1999 in München
- 8.06 Roland Berger & Partner hätte für die Fehler seiner Mitarbeiter *haften* müssen
- 8.07 Seibolds Anwälte lehnten *strafrechtliche* Maßnahmen ab
9. [Themenbereich 9:](#) **Wie Roland Berger & Partner nach dem Konkurs der DMPG plötzlich eine andere Meinung hatte** 73
- 9.01 Nur eine Produktidee?
- 9.02 Drei falsche Firmenwertberechnungen der DMPG?
- 9.03 RA Dr. Feldhahn macht vor Gericht eine Falschaussage
- 9.04 Ungeprüftes Zahlenmaterial im Informationsmemorandum?
- 9.05 Wert der DMPG nur eine persönliche Einschätzung?
- 9.06 Informationsmemorandum stelle nicht den Ist-Zustand der DMPG dar?
- 9.07 DMPG sei *von Anfang an* konkursreif gewesen?
- 9.08 Neugesellschafter hätten die DMPG vor dem Konkurs gerettet?
- 9.09 Neugesellschafter hätten nichts mit dem Konkurs zu tun?
- 9.10 Erster von zwei Verträgen soll gültig sein?
- 9.11 Roland Berger & Partner hätte den Vertrag beendet?
- 9.12 Es habe keine Interessenten für die DMPG gegeben?
10. [Themenbereich 10:](#) **Aussagen von Roland Berger & Partner im Informationsmemorandum ([Anlage 34](#)) vor dem Konkurs** 84
- 10.01 Aussagen im Informationsmemorandum über die DMPG
- 10.02 Seibold zur „verkehrsungünstigen Lage der Fertigung der DMPG“
- 10.03 Seibold zum „hohen Investitionsbedarf“ und der „fehlenden Konzernfähigkeit“
- 10.04 Seibold zu Management, Absatz“ und betriebswirtschaftlichen Daten
- 10.05 Seibold zu "Produkt-Erfahrungen, bauphysikal. Haltbarkeit und unkalkulierbaren Risiko"
- 10.06 Seibold zum angeblich fehlenden Patent
- 10.07 Seibold zum Auftreten der Unternehmensberatung vor Gericht
- 10.08 Sinn des Informationsmemorandums
11. [Themenbereich 11:](#) **Firmenwertermittlung der DMPG unter anderem durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Dr. Woelke** 89
- 11.01 Drei Wertermittlungen
- 11.02 Roland Berger widerspricht seinem eigenen Fachmann Ströbele
12. [Themenbereich 12:](#) **Was wirft Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold den Neugesellschaftern der DMPG und deren Beratern vor?** 91
- 12.01 Roland Berger-Mitarbeiter Dieter Weiß
- 12.02 Ehemaliger RB&P-Mitarbeiter Bernhard Kall
- 12.03 Geschäftsführer Christoph Graf
- 12.04 Rechtsanwalt Dr. Michael Feldhahn
- 12.05 Berater Joachim Grundmann
- 12.06 Berater Erich Wittmark
- 12.07 Rolle der Deutschen Bank
13. [Themenbereich 13:](#) **Rechtsfehlerhafte Urteile - Ein Recht auf Rechtsstaatlichkeit** 97
- 13.01 Seibold gegen RB&P vor dem Landgericht München 1
- 13.02 Berufung vor dem Oberlandesgericht München

13.03	Prozeßkostenhilfesuch	
13.04	Weitere, unverständliche Argumente	
13.05	Verfassungsbeschwerde vor dem Bundesverfassungsgericht	
14.	<u>Themenbereich 14:</u> Warum dieser Fall noch nicht verjährt ist	103
14.01	Schwerer Betrug	
14.02	Dauer-Delikt	
14.03	Seibold's Anwälte haben das Dauer-Delikt herbeigeführt	
14.04	Verjährung tritt erst im Jahr 2017 ein	
15.	<u>Ethisches Gutachten:</u> Bilanz des Wirtschafts-Ethikers: Roland Berger ist <i>verantwortlich</i> für den angerichteten Schaden	107
15.01	Peinliche Ausreden von Roland Berger, um sich der Verantwortung zu entziehen	
15.02	Stellungnahme	
15.03	Aus alledem folgt	
15.04	Lehr-Beispiel für systemisches, kollektives Versagen auf allen Ebenen	
15.05	Schluß-Betrachtungen	

Sofern Sie sich vorab einen schnellen Überblick über den gesamten Geschehens-Ablauf machen möchten, klicken Sie bitte auf [Kurzfassung](#).

0. Einleitung

Einführende Betrachtungen des Wirtschafts-Ethikers

Der [Wirtschafts-Krimi](#) Roland Berger – zu Lasten des innovativen Unternehmers Karl-Heinz Seibold und dessen DMPG – **ist ein sehr anschauliches Beispiel dafür, wohin es führt, wenn Menschen sich allein von Macht-Streben und Geld-Interessen leiten lassen.**

Dabei ist diese [Fehl-Beratung auf höchstem Niveau](#) auch deshalb **von grundsätzlicher Bedeutung, weil Reden und Handeln von Roland Berger** – einem der namhaftesten und wirkungsmächtigsten Unternehmens-Berater der Welt – **in eklatantem Widerspruch stehen.** Denn all jenen Maßstäben, die Roland Berger in seinem öffentlichen Wirken – auch als Berater von Bundes- und Landes-Regierungen – betont, wird sein Unternehmen in der konkreten Praxis nicht gerecht.

Entscheidend sind dabei **vier Punkte:**

- 0.01 Roland Berger hatte laut Vertrag die **Aufgabe**, Ist-Zustand und Zukunfts-Potential von Seibolds DMPG zu untersuchen und zwecks Finanzierung des von ihm qua Informations-Memorandum ermittelten **Zukunfts-Potentials** finanzkräftige Investoren für eine Unternehmens-Beteiligung zu **gewinnen** und das Unternehmen anschließend an die Börse zu führen.
- 0.02 **Stattdessen** trieb er seinen eigenen Klienten nicht nur in den **Konkurs**, sondern spielte monatelang ein *doppeltes* Spiel, indem er Seibold die DMPG-Zukunft mündlich und schriftlich in den rosigsten Farben schilderte und diesen zu immer neuen Eigen-Investitionen ermunterte, *hinter seinem Rücken* aber dieses Geld zu großen Teilen veruntreute und damit eine mit Seibolds Geld finanzierte Auffang-Gesellschaft gründete, um das Geschäft der Zukunft auf eigene Rechnung und *ohne* Seibold betreiben zu können. Diese Auffang-Gesellschaft aber wurde von Berger nach dem Konkurs vom Markt genommen, weil deren Erfolg der Beweis für die Zukunfts-Chancen der DMPG gewesen wäre. Durch den Erfolg der Auffang-Gesellschaft nämlich wäre der Berger-Betrug *offenkundig* geworden.
- 0.03 Um dieses Spiel **zu Gunsten eigen-wirtschaftlicher Vorteile** nicht zu gefährden, besorgte Berger – mandatswidrig – keine Investoren und lehnte insgesamt elf namhafte und solvente sowie von Seibold akquirierte Investoren mit fadenscheinigen Begründungen ab.
- 0.04 Damit hat sich **Roland Berger der systematischen** Mandanten-Schädigung und –Vernichtung in Tateinheit mit **Untreue schuldig** gemacht.

Deshalb hat sich der Wirtschafts-Ethiker dieses Falles angenommen, ihn einer kritischen Analyse unterzogen und seine Schlußfolgerungen in Form entsprechender Kommentare zu den einzelnen Themen-Bereichen niedergelegt. Einige Text-Ergänzungen (z.B. Roland Berger, HP), die wg. der Fett-Markierungen nötig wurden, sind dabei mit "HP" gekennzeichnet worden.

Doch urteilen Sie selbst auf Basis Ihres gesunden Menschen-Verstandes.

Die tabellarische **Auflistung der Haupt-Verantwortlichen** und was denen *straf-rechtlich* vorzuwerfen ist, finden Sie im separaten Dokument [Haupt-Verantwortliche und Tatvorwürfe](#).

Juristisch entscheidend ist auch, daß **dieser Fall** – anders als von Roland Berger und den damaligen Seibold-Anwälten jahrelang behauptet – noch nicht verjährt ist, weil es sich um ein Dauer-Delikt handelt auf Basis schweren Betrug, das **erst** im Jahr **2017 verjährt**.

Diejenigen von Ihnen, die sich dafür interessieren, was Wirtschafts-Ethik konkret bedeutet und womit sich der Wirtschafts-Ethiker deshalb befaßt, können die Hintergrund-Information dazu aufrufen unter [Wirtschafts-Ethik](#). Dabei geht es insbesondere um jene **sozialitären Maßstäbe**, die hier auf besonders krasse Weise **mißachtet worden sind**.

Die [Kommentare des Wirtschafts-Ethikers](#) sind grün hinterlegt.

Eine anregende Lese-Reise wünscht

[Helmut Passing](#)

1. Themenbereich

Darstellung der beteiligten Firmen und Personen

1.01 Die Dannenberger Massivwand Produktionsgesellschaft (DMPG)

- Vertreten durch den Geschäftsführer Ploss
- sowie die Altgesellschafter:
 - o Hans Moos
 - o Karl-Heinz Seibold
 - o Heike Sauer
- sowie deren Neugesellschafter ab dem 11.02.1998
 - o **Dieter Weiß** als Roland-Berger & Partner-Mitarbeiter sowie ab dem 11.02.1998 als Neugesellschafter der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH
 - o **Bernhard Kall** als ehemaliger Mitarbeiter von Roland Berger & Partner und ab dem 11.02.1998 Neugesellschafter der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH
 - o **Christoph Graf** ab dem 11.02.1998 Neugesellschafter sowie ab dem 1. März Kaufmännischer **Geschäftsführer** durch Dieter Weiß.

1.02 Bankdirektor der Deutschen Bank AG (Heinemann-Lüneburg, HP)

1.03 Roland Berger & Partner GmbH - International Management Consultants

Das Unternehmen war damaliger Berater der Bundesregierung, diverser Landesregierungen und vieler Wirtschaftsunternehmen in damals über 25 Ländern. Es handelt sich um die **größte nicht amerikanische Beratungsgesellschaft der Welt**, die **seinerzeit Tochtergesellschaft der Deutschen Bank** war.

Die Firma Roland Berger & Partner GmbH International Management Consultants wurde **vertreten durch** den Geschäftsführer **Roland Berger** sowie durch **Dieter Weiß**. Weiß war zudem:

- zuständiger und hauptverantwortlicher Sachbearbeiter
- Produktmanager
- verantwortlicher Leiter für die Bereiche „Competence Center Bau“ und Immobilienwirtschaft
- hatte von Anfang an die Projektverantwortung für die DMPG. **Weiß war für seinen Arbeitgeber abschluss- und zeichnungsbefugt.**

1.04 Berater

- Rechtsanwalt Dr. Michael Feldhahn:
Er war **anwaltlicher Berater** der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH. Er vertrat Dieter Weiß, Bernhard Kall und Christoph Graf und die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold, Heike Sauer und Familie Moos. Er war Privatperson und ab dem 27.10.1998 Neugesellschafter der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH.
- Joachim Grundmann:
Er stieg als Privatperson und Berater bei der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH ein. Er agierte zudem als **Berater des Geschäftsführers Graf**.
- Erich Wittmark:
Er war **Unternehmensberater** und wurde der persönliche Berater von Seibold.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

- Die Recherchen haben ergeben, daß **Wittmark von Seibold engagiert** wurde, Weiß, Graf, Feldhahn und Grundmann über die Schulter zu schauen und ihn ständig über deren Tun zu unterrichten.
- Wittmark aber **hat dann die Fronten gewechselt und sich dafür von Graf bezahlen lassen.**

2. Themenbereich

Die Dannenberger Massivwand Produktions GmbH (DMPG) und ihr innovatives Bausystem

2.01 Beginn der Beratung

Der **Bauingenieur** Hans-Günter **Moos** und der **Kaufmann** Karl-Heinz **Seibold** übernahmen 1995 einen Maschinenbaubetrieb in Dannenberg/Elbe. Das Unternehmen wurde später in Dannenberger Massivwand Produktions GmbH (DMPG) umbenannt. Hans-Günter Moos war Geschäftsführer für den technischen Bereich. Der Betriebswirt Thomas Ploss aus Bad Oeynhausen war Geschäftsführer für den kaufmännischen Bereich. Die **DMPG hatte** ein Produktionsverfahren für **ökologische, vollinstallierte, malerfertig zu montierende Massivwandelemente** auf Basis von Blähton-Leichtbeton in Maschinenbau-Genauigkeit in Losgröße 1 entwickelt. Das Produktionsverfahren sowie die Produkte fanden national und international eine **überwältigende Resonanz**. Das Produkt entsprach allen Anforderungen z.B. des Bundesbauministerium nach **Modernisierung der Bauwirtschaft** und der Forderung danach. Die DMPG war weltweit eines der logischsten, massiven, ökologischen Bausysteme.

- [Anlage 60](#): Kurzprospekt der DMPG und ihr System zum Hausbau
- [Anlage 54](#): 10-Minuten-Film über die [Präzisionstechnik](#) der DMPG
- [Anlage 43](#): DMPG – Das Produkt
- [Anlage 34](#): RB&P stellt im [Informationsmemorandum](#) auf Seite 14 entscheidende Bereiche des Produkts der DMPG vor

Die Aufgabe des Unternehmens DMPG war insbesondere die Herstellung und der Vertrieb von Bausystemelementen, d.h. von **industriell vorgefertigten** und im gesamten Bauwesen verwendenden Wand- und zu einem späteren Zeitpunkt auch Deckenelementen. Hintergrund der Unternehmung war, daß ein **besonderes Produktionsverfahren** entwickelt worden war für:

- ökologische
- **geschoßübergreifend vollinstallierte** (d.h. inklusive der Heizungs-, Sanitär-, Ver- und Entsorgungssowie Elektroinstallationen)
- malerfertige
- zu montierende Massivwandelemente (Blähton- und Leichtbeton-Wandelemente).

Mit diesem Bausystem wurden nachweislich 600 Wohneinheiten, Büros, ganze Siedlungen, Ein- und Zweifamilienhäuser ohne die Hilfe einer Vertriebsabteilung gebaut. Das neuartige Produktionsverfahren und das innovative Produkt schufen **große Potentiale zur Effizienzsteigerung**. Die Kosten wurden erheblich reduziert im Vergleich zu den Kosten der bisherigen Bauabläufe bei den Mitbewerbern. Die **Mitbewerber sahen teilweise erhebliche Gefahren für sich selbst**, sollte sich das Produktionsverfahren der DMPG am Markt auch überregional durchsetzen.

Für die DMPG sollten und mußten Vertriebs-, Planungs- und Montageorganisationen mit einigen Besonderheiten aufgebaut werden. Die **Produktionsanlagen** der DMPG sollten schon nach kurzer Zeit erheblich erweitert werden. Eine weitere Produktionsstraße war bereits geplant. **Kostenintensive** Maßnahmen waren erforderlich. Es wurde von den beiden Gesellschaftern erwogen, **kapitalkräftige Investoren** bzw. Beteiligungsgesellschaften in das junge Unternehmen aufzunehmen.

2.02 Handelsvermittlung Herwig beurteilt die DMPG

- [Anlage 21](#): Schreiben der **Handelsvermittlung** Stephanie J. **Herwig** am 04.01.98 an die Altgesellschafter der DMPG Seibold und Moos
 - „Als EFH-Vertriebsberater sehen wir insbesondere **für ihre Hausbausparte allerbeste Absatzchancen.**“
 - „Die **klassische Fertighausindustrie verliert** nach ihm gegenüber ihrem perfekten Bausystem nun die letzten folgenden Schwerpunkt Vorteile! Diese werden Ihnen demzufolge stetig hohe Absatzzahlen für Ihr Werk Dannenberg bei relativ geringen Vertriebsinvestitionen sichern.“
 - „Fertighausanbieter **fürchten diesen Massiv Systemhausbau**. Sie zwingen dadurch z.B. die führenden MH-Ausstellungsveranstalter Strebel + BDF, keine Massivhs. zuzulassen mit Ausnahme Hebel. Da ihnen die Unternehmen immer mehr Marktanteile

abnehmen und die Bauherren diese Bauweise bevorzugen, planen u.a. Schwörer, Kewo, Kampa, Zanker und Okal Massivwand – Alternativen, teilweise auch aus Bläton. Bisher hat aber davon noch keiner die entscheidende vollinstallierte Wandverfahrenstechnik erreicht.“

- Wenn das neu entwickelte Produkt in die richtigen Hände käme, könnte dies unter anderem das **Ende einer Vielzahl von Fertighausherstellern** sowie Firmen aus der Baubranche zur Folge haben.
- **Anlage 51:** Der Diplom-Ingenieur Grad Bernd J. Ritscher, Freischaffender **Architekt** aus Hamburg, **akquirierte für die DMPG Aufträge von 1997 bis 1999**. Das Auftragsvolumen betrug ca. **77 Mio. DM**.
 - „Weitere Akquisitionen zur Auftragsbeschaffung werden von meiner Seite laufend fortgeführt.“

- **Anlage 29:** Der größte Kunde der DMPG, die Firma Bau-Grund, war sehr zufrieden mit dem Produkt der DMPG.
 - Seite 2, Abschnitt 2: „Die Vertragsbeziehungen mit der Dannenberger- zunächst Massiv Produktions GmbH – liefern für die Bau und Grund Management äußerst zufrieden stellend. Die Firma Dannenberger lieferte ein sehr gutes Produkt und arbeitete auch zuverlässig. Ca. **Ende 1998** kamen **Gerüchte über einen möglichen Konkurs** der Dannenberger Massivwand GmbH auf, so daß Herr Löwenthal Erkundigungen einzog, zumal er auf das Produkt der Dannenberger Massivwand GmbH nicht verzichten wollte.“

Anlage 28 zeigt den Standort Dannenberg, verkehrsgünstig gelegen zwischen Hamburg, Braunschweig und Berlin. Außerdem hatte Dannenberg ein günstiges Lohnniveau.

Zusammenfassung Themenbereich 2

Der Dannenberger Massivwand Produktionsgesellschaft DMPG war es gelungen, gesunden, ökologischen, individuell gestalteten Wohnraum für die breite Masse der Bevölkerung bezahlbar zu machen!

Eine Sensation, denn die DMPG produzierte das erste massive, ökologische, vollinstallierte, malerfertig zu montierende in der Fabrik gebaute Fertighaus auf Basis von Blähton-Leichtbeton **weltweit**.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

- Die Seibold-Argumentation ist in sich schlüssig und auch für den wirtschaftlichen bzw. technischen Laien nachvollziehbar.
- Den Recherchen zufolge sind in ganz Deutschland 6 bis 8 Fabriken geplant gewesen.
- **Für diese Expansion hatte Seibold als strategischen Partner** den Kapital-Investor Weiss aus Berlin **akquiriert**, der in Nord-Afrika Wohnungen mit dem Spezial-Knowhow der DMPG bauen wollte. **Dieser wurde jedoch** – wie alle anderen, von Seibold beschafften Investoren auch - **von Roland Berger vergrault**.
- Dadurch wurde durch Roland Berger – *gleich zu Beginn* - eine große Chance verspielt.
- Siehe auch Themen-Bereiche 3, 5 und 7.

3. Themenbereich

Die Deutsche Bank AG vermittelt ihrer Tochtergesellschaft Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH einen Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen an der DMPG

Unter anderem hatte ein **namhaftes Berliner Bauunternehmen** ([Wolfgang Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG](#)) Kontakt zur DMPG aufgenommen und **wollte sich zu 50**

Prozent beteiligen. Einen Teil dieser Beteiligung sollten die arabischen Geschäftspartner des Unternehmens übernehmen. Das Berliner Unternehmen wollte das **Produktionsverfahren** zunächst vorrangig **im arabischen Ausland einsetzen**. Man sprach damals von mehreren hunderttausend Wohneinheiten. Als das Bauunternehmen Wolfgang Weiss und dessen arabische Partner mit der [DMPG](#) sprechen wollten, besprach man die Angelegenheit mit der Hausbank, der **Deutschen Bank AG** Lüneburg. Bankdirektor Heinemann **schlug als Unter-stützung** für die anstehenden Verhandlungen sowie für die Suche nach dem richtigen Beteiligungs-interessenten die Unternehmensberatungsgesellschaft **Roland Berger & Partner GmbH (RB&P) vor**.

3.01 Rolle der Deutschen Bank

Roland Berger & Partner war zu dieser Zeit ein Tochterunternehmen der Deutschen Bank AG. Weltweit war das Unternehmen als Berater in Wirtschaft, Politik, Baubranche, für Fertighaushersteller usw. bekannt. „Ein Unternehmen, dem man uneingeschränkt vertrauen kann.“, so Heinemann.

Die Altgesellschafter Seibold und Moos kontaktierten Roland Berger & Partner. Gesprächspartner war der Chef der Abteilung Bau und Immobilien, Partner und Mitgesellschafter von RB&P, **Dieter Weiß**. Er kam sofort zur DMPG nach Dannenberg und **war begeistert** von dem, was er dort vorfand. **Dies bestätigte er schriftlich**. Bereits ein paar Tage, nachdem Weiß das erste Mal in Dannenberg war, teilte er den Alt-Gesellschaftern Seibold und Moos per Fax folgendes mit:

- [Anlage 26](#): Roland Berger & Partner Holding GmbH und das Gesellschaftsverhältnis von Dieter Weiß RB&P
- [Anlage 5](#): Telefax vom 20. März 1997 von Dieter Weiß RB&P an die Gesellschafter der DMPG
 - „Wie Sie sicher bemerkt haben, hat **die Sache** – eigentlich auch ganz **außerhalb unserer üblichen Beratungstätigkeit** – mich persönlich sehr beeindruckt. Deswegen würde es mich umso mehr freuen, wenn wir mithelfen dürften, in einer ersten Phase ein kommunizierbares Unternehmenskonzept auszuarbeiten und insbesondere in einem zweiten Schritt die **Partnerfindung und Auswahl** begleiten können.“

Die beiden Gesellschafter der **DMPG** Karl-Heinz Seibold und Hans Moos teilten Weiß mit, daß **es bereits eine Vielzahl von Beteiligungsinteressenten gab**, daß sie jedoch weder Zeit noch Kenntnis hatten, um anstehende Gespräche ausreichend fach- und sachgerecht führen zu können. Ihm wurde ebenfalls mitgeteilt, daß sich bereits mehrere qualifizierte Experten zum **Unternehmenswert** der **DMPG** geäußert hatten. **Bei** professionell geführten Verkaufsverhandlungen im Rahmen einer **weltweiten Vermarktung** ginge es um einen Betrag von **1 Mrd. DM**. **Weiß** zeigte sich von den genannten Zahlen sehr beeindruckt, meinte sogar, daß der Unternehmenswert **bei** einem [Börsengang](#) noch **erheblich höher** sei.

Weiß schlug als leitender Mitarbeiter der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner **vor**, ein **Informationsmemorandum** erarbeiten zu lassen. Dies sollte **Grundlage für** die anstehenden **Beteiligungsgespräche mit den vorhandenen Kontakten** und für eine **weitere** Beteiligungssuche durch die Unternehmensberatung sein. Das Informationsmemorandum sollte laut RB&P Weiß Beteiligungsinteressenten ermöglichen, sich u.a. einen umfassenden Überblick über Verfahrenstechnik und Produkt zu verschaffen. **Für Roland Berger & Partner** sollte das Ergebnis dieser **Firmenbewertung ausschlaggebend** dafür sein, ob sie die Vermarktung der DMPG übernehmen oder nicht. Roland Berger & Partner werde nur Unternehmen vermarkten, die in allen Bereichen diese aufwendige Prüfung mit Bravour bestehen würden, so die Worte von **Dieter Weiß** RB&P. Für ihre in- und ausländischen Kunden weltweit sei ein von **Roland Berger & Partner** erstelltes **Informationsmemorandum ein Zertifikat erster Klasse** und bedeute daher eine sehr große Verantwortung für die Unternehmensberatung. Auch die Deutsche Bank Lüneburg legte Wert auf diese Bewertung, ging es doch um zukünftige Kredite für die DMPG.

Die **Altgesellschafter** der DMPG, die immer wieder für ihr einmaliges Produkt gelobt wurden, **wollten ebenfalls** von einer der größten Unternehmensberatungen der Welt bestätigt werden. Das Ergebnis des **Informationsmemorandums** war daher **ausschlaggebend für die Zukunft** der DMPG.

Da es laut Weiß nicht üblich sei, den Firmenwert im Memorandum aufzuführen, sollten sämtliche Zahlen, Daten und Fakten aufgeführt werden, mit denen Interessenten anhand gängiger Bewertungsmethoden den **Wert des Unternehmens DMPG ermitteln** können.

3.02 Analyse des Unternehmens

Die Unternehmensberatung Roland Berger entsandte den Seniorberater Ströbele und den Juniorberater Adam zur DMPG nach Dannenberg. Sie analysierten das Unternehmen und erarbeiteten das Informationsmemorandum. Der **Roland-Berger & Partner-Mitarbeiter Ströbele hatte Zugang zu allen von ihm geforderten Unterlagen**. Außerdem standen ihm die Geschäftsleitung und Mitarbeiter aus dem kaufmännischen und Produktionsbereich jederzeit zur Verfügung. Ströbele und Adam erhielten Einblick in **Buchhaltung** und **Rechnungswesen**. Dies war eine der Bedingungen, die Ströbele zu Beginn seiner Tätigkeit an die Altgesellschafter Seibold, Moos und den damaligen Geschäftsführer Ploss stellte (EV von Seibold, Moos und Ploss). Die **RB&P-Mitarbeiter hatten** bei Erstellung des Wertgutachtens **sämtliche Daten hinterfragt und auf Plausibilität geprüft**. Die Firmenleitung der **DMPG hat die vertraglichen Vereinbarungen** zur Erstellung des Informationsmemorandums, die geforderten Daten und Informationen zur Verfügung zu stellen, **erfüllt**.

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Anlage 41: Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen an der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH, § 8 zur Haftung, Seite 6, Absatz 3 von Zeile 7 bis 12 besagt <ul style="list-style-type: none"> ○ „Der Auftraggeber verpflichtet sich in diesem Zusammenhang, dem Auftragnehmer alle Daten und Informationen zur Verfügung zu stellen, die vom Auftragnehmer angemessenerweise benötigt werden, um die Leistungen dieses Vertrages – insbesondere die Erstellung des Unternehmensprofils oder Unternehmensmemorandums durchzuführen - sowie die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Information.“ |
|--|

Zusammenfassung Themenbereich 3

Die damaligen Gesellschafter der **DMPG** Karl-Heinz Seibold und Hans Moos beabsichtigten 1997, ihr sehr innovatives Unternehmen zu vermarkten. Damit sie dabei keine Fehler machen, **empfahl** ihnen die **Deutsche Bank** Lüneburg ihre Tochtergesellschaft, die Unternehmensberatung **Roland Berger & Partner**. Bei dieser Größenordnung könnten sie auf die Profis einer der größten Unternehmensberatungen der Welt nicht verzichten, so die Deutsche Bank. **13 Monate (später, HP)** - nachdem Seibold und Moos RB&P ihr Unternehmen anvertraut hatten - **war die DMPG Konkurs**.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Auf das **Informations-Memorandum zur professionellen Bewertung** des Markt-Potentials der DMPG kam es in der Tat an.

Nach Lage der Dinge mußten die Alt-Gesellschafter der DMPG davon ausgehen, sich **auf Grund der Empfehlung der Deutschen Bank** bei Roland Berger in den *besten* Händen zu befinden.

Leider hat es sich als *Fehler* herausgestellt, der Empfehlung der größten deutschen Bank gefolgt zu sein.

4. Themenbereich

Roland Berger & Partner erstellte ein Informationsmemorandum für die DMPG

Auf über 50 Seiten haben die zwei Roland-Berger-Mitarbeiter Ströbele und Adam bei der DMPG in Dannenberg in **14-tägiger**, sehr **aufwendiger Arbeit** ein Informations-Memorandum erstellt. Die Bewertung der Unternehmensberatung übertrifft sogar die ausführliche Produktbeschreibung und den Film über die DMPG.

• Anlage 34 : Das Informationsmemorandum
--

4.01 Teilbereiche des Informationsmemorandums

München, **15. Mai 1997**

Informationsmemorandum über die Dannenberger Massivwand Produktions GmbH erstellt auf über 50 Seiten von der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH

Zusammenfassung im Informationsmemorandum	Seite 3
B) Unternehmensdaten und Entwicklung	Seite 6
C) Produktbeschreibung	Seite 9
D) Marktpotential	Seite 23
E) Ertragssituation und Potential	Seite 27
F) Vorteile eines Unternehmenskaufs	Seite 36
G) Anlagen	Seite 36
1. Unternehmensplanung	Seite 39
2. Fertigungsverfahren	Seite 47

4.02 Auszüge aus dem Informationsmemorandum von RB&P

• Anlage 34 , Seite 4, Absätze 2, bis 5:
--

<ul style="list-style-type: none"> ○ „Mit der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH steht ein bisher kleines, aber produktseitig hoch innovatives Unternehmen aus dem Bereich Bauelemente zu Teil- oder Ganzverkauf. Das Unternehmen produziert und vertreibt vorgefertigte massive, vollinstallierte Wandelemente flexibler Form mit weitreichenden Vorteilen gegenüber allen bekannten Wettbewerbsprodukten. Das marktreif entwickelte, optimierte und geschützte Wandsystem wurde bisher im Haus und Geschoßwohnsystem eingesetzt und hat sich seit mehreren Jahren bautechnisch bewährt. Das Wandsystem hat breite Einsatzfelder im

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ein und Mehrfamilienbau ▪ Geschoßwohnungsbau ▪ Bau von Ausbau und Systemhäusern 1.000 DM qm Wfl. ▪ Kindergärten / Sozialwohnungen / Serienbauten |
|---|

Hauptvorteil des Wandsystems ist

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • die Überwindung des in der Bauindustrie vorhandenen Zielkonfliktes zwischen Individualität, Massivität und Ökologie einerseits • sowie Vorfertigungsmöglichkeiten, kostengünstiger Produktion bei hoher Qualität und baueitoptimierter Montage andererseits.“ |
|--|

• Anlage 34 , Seite 10:

- „Das Dannenberger Wandsystem ermöglicht aufgrund seiner innovativen Merkmale individuelles, flexibles, ökologisches und gleichzeitig kostengünstiges, massives Bauen (1/2)
 - Durch den ausschließlichen Einsatz von natürlichen Baustoffen und die sehr guten bauphysikalischen Merkmale weist die Wand **hervorragende ökologische Eigenschaften** auf.
 - Das fertige Wandsystem ist vollinstalliert, d.h. es werden je nach Anforderungen bereits in der Wandfertigung **alle Leitungen** – auch **geschoßübergreifend** für Elektro, Wasser/Abwasser, Heizung (z.B. Gas), Staubsauger sowie Fenster, Türen und Fliesen **integriert**.
 - Die individuelle Herstellung der Wände (Losgröße 1!) weist mit äußerst geringen Fertigungstoleranzen ein sehr hohes Maß auf und ist bezüglich Höhe, Länge und Wandstärke vollkommen **flexibel**, es bestehen **keinerlei Maßbeschränkungen**.“

- **Anlage 34**, Seite 11:

- „Der Einsatz der Wand ist in ein- und mehrgeschossigen Wohn- und Nichtwohngebäuden **als Innen-, Außen- und auch als Kellerwand** möglich.
- Die Vorfertigung zu dämmen mit der Vollinstallation ermöglicht einschließlich der Folgewerkseinsparungen im Vergleich zu anderen Massivbauformen **erhebliche Kostenvorteile**.
- Durch die einfache Montage der Wandelemente innerhalb einzelner Geschosse und geschoßübergreifend lassen sich extrem kurze Bauzeiten realisieren.“

Zusammenfassung Themenbereich 4

Das unglaublich positive Informationsmemorandum, erstellt von der Unternehmensberatung RB&P vor Vertragsabschluß mit der DMPG, **begeisterte alle**. Es prägte das Bild der DMPG bei RB&P, den Altgesellschaftern, den Banken, den späteren Neugesellschaftern und vor allem bei den Beteiligungsinteressenten.

Bereits an dieser Stelle muß der Leser auf die **schockierende, plötzliche Meinungsänderung der Unternehmensberatung RB&P nach dem von ihr verursachten Konkurs** der DMPG aufmerksam gemacht werden. Um nicht zur Verantwortung gezogen zu werden, wurde die DMPG plötzlich von RB&P entgegen ihrem Informationsmemorandum als wertlose Produktidee, die vom Markt nicht angenommen wurde und mit der die Altgesellschafter der DMPG nicht umgehen konnten, dargestellt.

RB&P erstellte über die DMPG für viel Geld ein flexibles **Informationsmemorandum**, das **nur zum Vorteil der Unternehmensberatung jederzeit der Situation entsprechend verändert wurde**.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Das von **Roland Berger** erstellte Informations-Memorandum hat **herausragende Wettbewerbs-Vorteile** für die **DMPG** ergeben. Das kann der Kommentator aus 25jähriger Beratung von Architekten beurteilen.

5. Themenbereich

Nach Fertigstellung des Informationsmemorandums

Nach Fertigstellung des über 50-seitigen Informationsmemorandums hagelte es **Komplimente** für die **Altgesellschafter** der DMPG **seitens Roland Berger & Partner**. Das Ergebnis der Prüfung übertraf alle Erwartungen. **Der Autor** des Informations-Memorandums Ströbele RB&P **rief spontan bei der Deutschen Bank AG Lüneburg an** und teilte dem Geschäftsführer Heinemann mit, daß die **DMPG** nach unüblich hohen Risikoabschlägen allein in **Deutschland** einen **Firmenwert** von ca. **130 bis 140 Millionen DM** habe. **Zeugen dieses Telefonates** waren die Altgesellschafter Karl-Heinz **Seibold**, Hans **Moos** und der damalige kaufmännische Geschäftsführer **Ploss**. (Eidesstattliche Versicherung Karl-Heinz Seibold, Hans Moos und Ploss.)

- **Anlage 31: Eidesstattliche Versicherung** vom 08. November 2001 vom damaligen GF. der DMPG **Ploss**, der von [Christoph Graf](#) durch Weiß RB&P abgelöst wurde:

- „nachdem schon der Seniorberater Ströbele unmittelbar nach einer Bestandsaufnahme in Dannenberg gegenüber der Deutsche Bank AG den Unternehmenswert 'bei konservativer Betrachtungsweise' mit mindestens zwischen 130 Mio. DM bis 140 Mio. DM benannt hatte. Für **Herrn Weiß** war der Verkauf von Geschäftsanteilen der DMPG eine reine Formsache, die RB&P keinerlei Schwierigkeiten bereiten werde. Schon **mit Auftragserteilung an die RB&P seien alle finanziellen Probleme der DMPG gelöst**, wurde versichert.

Das äußerst positive **Informationsmemorandum**

- **veranlaßte** den **Altgesellschafter Seibold**, der **DMPG weitere Millionen als Darlehen zu gewähren**
- **dokumentierte** den Altgesellschaftern und Banken, welchen Stellenwert die DMPG zum damaligen Zeitpunkt hatte und mit welchem **Zukunftspotential** zu rechnen ist
- **gab** den potentiellen **Kaufinteressenten Entscheidungshilfen** für eine Beteiligung
- **veranlaßte** Roland Berger & Partner, die DMPG zu vermarkten
- **veranlaßte Weiß** von Roland Berger & Partner, **sich** zusammen mit Graf und Kall aus seinem Münchner Umfeld **bei der DMPG zu beteiligen**.

Der **Projektverantwortliche Dieter Weiß** RB&P teilte den Altgesellschaftern der DMPG Seibold und Moos mit, daß aufgrund des Ergebnisses die Geschäftsleitung **von Roland Berger & Partner** ihm die Zustimmung **für die Vermarktung** erteilt hatte. Dies wurde gemäß dem Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen vom 03.08.1997, beginnend ab 01.06.1997, dokumentiert.

- **Anlage 41: Vertrag über den Verkauf** von Geschäftsanteilen der [Dannengerger Massivwand Produktions GmbH](#)

Das Informationsmemorandum war so gut ausgefallen, daß **Weiß überzeugt** war, **nur ein paar Wochen** zum Verkauf der Geschäftsanteile **zu benötigen**. Der **Vertrag** zwischen Roland Berger & Partner und der DMPG sollte **daher nur eine kurze Laufzeit** haben und bereits am 31.12.1997 enden.

Laut Heinemann (**Deutsche Bank AG Lüneburg**) und Dieter Weiß (**Roland Berger & Partner**) war ein seitens RB&P ermittelter **Unternehmenswert weltweit wie Bargeld**.

Sicherlich war diese Firmenbewertung für den Manager von RB&P Dieter Weiß die Ausgangsbasis für all die folgenden Geschehnisse. Aus heutiger Sicht wird klar, daß **Dieter Weiß** RB&P **von dem Tag an genau das Gegenteil von dem tat, was vorab versprochen und vertraglich vereinbart wurde**.

Seibold folgte dem Rat von RB&P nach Fertigstellung des Informationsmemorandums, **weitere Millionen** zur Verbesserung und Erneuerung der Produktionsanlage **zu investieren**. Bei diesem weltweit einmaligen Produkt bestehe **für ihn nicht das geringste Risiko, so Dieter Weiß** RB&P. Die Unternehmensberatung könne dieses Produkt weltweit am Telefon vermarkten.

- **Anlage 41: Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen**, Seite 1, Abschnitt 2
 - „Die **Projektverantwortung** wird Herr **Dieter Weiß**, Partner bei Roland Berger & Partner GmbH tragen. Herr Weiß wird durch Herrn Ströbele, Seniorberater sowie Herrn Dr. Bauer, Prinzipal bei Roland Berger & Partner GmbH unterstützt. Weitere Consultants und **Experten** werden je **nach Bedarf eingesetzt**.“

Anmerkungen Seibold

Unverständlich für Seibold ist die Tatsache, daß eine der größten Unternehmensberatungen der Welt zu ihrem Kunden (DMPG) nur über den eingesetzten Manager Kontakt hat. **Von** einem Dr. Bauer, Principal bei Roland Berger & Partner, sowie weiteren Consultants und **Experten**, die bei Bedarf eingesetzt werden, wie im Vertrag vereinbart, **haben die Altgesellschafter nie etwas gehört**. Dieter Weiß brachte, als er sich bei der DMPG beteiligte, nur seine eigenen, externen Experten mit zur DMPG. Weiß hatte daher absolute Narrenfreiheit.

5.01 Dieter Weiß RB&P: „Der Vertrag läuft *bis zum Erfolg* weiter“

Weiß versicherte den Altgesellschaftern Karl-Heinz Seibold und Hans Moos, sollte die Vermarktung wider Erwarten nicht bis zum 31.12.1997 abgeschlossen sein, verlängere sich natürlich der Vertrag bis zum Erfolg. Da Dieter Weiß als Partner der Unternehmensberatung der Projektverantwortliche für die DMPG war, **verließen sich die Altgesellschafter auf seine Aussagen**. Sie hatten mit keiner anderen Person aus der Führungsebene von Roland Berger & Partner zu tun.

5.02 RB&P garantiert Management-Präsentation

Roland Berger & Partner übernimmt folgende Aufgaben im Interesse des Auftraggebers:

- **Anlage 41: Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen**, auf Seite 2, Punkt 3
 - „Vorbereitung einer Management-Präsentation für qualifizierte Investoren.“
 - „Suche nach geeigneten Käufern, Management des Verkaufs-Prozesses, Vorbereitung einer Management-Präsentation für qualifizierte Investoren, Unterstützung bei der Auswahl der optimalen Struktur und Form der Transaktion, Unterstützung bei der Analyse der eingehenden Kaufangebote, **Unterstützung des Auftraggebers bei den Vertragsverhandlungen** mit potentiellen Käufern.“

Anmerkungen Seibold

Dieter **Weiß hat** seinen Teammitarbeiter **Ströbele** vorübergehend von der Aufgabe, die DMPG zu vermarkten, im Jahr **1998 entbunden**. **Dieser hatte zuvor Vorschläge unterbreitet, die mit Sicherheit zu einer erfolgreichen Vermarktung der DMPG geführt hätten**. Der Vorschlag, eine Verkaufspräsentation in München und Frankfurt am Main mit vielen potentiellen Beteiligungsinteressenten durchzuführen, wurde **nie umgesetzt**. **Aus heutiger Sicht wurde bereits zu dieser Zeit die Vermarktung der DMPG verhindert**.

Weiß lehnte die Verkaufspräsentation mit der Begründung **ab**, daß es bereits einige kapitalkräftige, für die DMPG in Frage kommende Beteiligungsinteressenten gibt. Dabei waren die Musterwände für diese Aktion mit allen nötigen Installationen bereits hergestellt worden. Laut Ströbele wäre dies die schnellste und einfachste Möglichkeit gewesen, entsprechende Firmen von einer Beteiligung zu überzeugen. **Die Präsentation wurde im Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen garantiert**.

5.03 Wolfgang Weiss (Berlin) macht Kaufangebot

Auf der Grundlage des Informationsmemorandums machte das **von den Altgesellschaftern akquirierte** Berliner Bauunternehmen Wolfgang Weiss GmbH im **Mai 1997** ein Angebot. Mit 32 Mio. US\$ wollte man sich eine 50-prozentige Beteiligung an der DMPG kaufen.

- **Anlage 18: Eidesstattliche Versicherung** von **Harry Rollny**, Firma **Wolfgang Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG** vom 26.01.00:

- „**Mai 1997** habe ich als Bevollmächtigter der Wolfgang Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG eine **Absichtserklärung** unterzeichnet, in der der **Ankauf von 50 %** Geschäftsanteilen an der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH durch die Wolfgang Weiss GmbH & Co Tiefbau KG **zum Preis von 32 Mio. US \$** vereinbart wurde.“

Bedingung war, daß der **Kaufpreis in Raten** gezahlt werden konnte und daß die **arabischen Partner** ihr **Einverständnis** erklärten. Verbindliche Zeitpläne gab es zunächst nicht. Es wurde aber eine **schriftliche Vorvereinbarung** in Form eines „**Letter of Intent**“ unterzeichnet.

Es sollte für die DMPG u.a. gewährleistet werden, daß die anstehenden **Verhandlungen** mit dem Berliner Bauunternehmen Wolfgang Weiss sowie den arabischen Geschäftspartnern **professionell** und sachkundig geführt werden. Hatte doch die **Deutsche Bank AG** ihre Tochtergesellschaft **RB&P für diesen Zweck** in den höchsten Tönen **gelobt**.

• **Anlage 41: Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen, Seite 2, Absatz 1, Zeile 2 – 6**

- „Bis zum Dezember 1997 wird der Auftraggeber Dritte nicht mit dem Verkauf des Verkaufsobjekt beauftragen und mit **Kaufinteressenten**, die sich direkt an ihn wenden, nicht in direkte Verhandlungen treten, sondern diese unverzüglich **an den Auftragnehmer weiterleiten**, damit der Auftragnehmer jeden potentiellen Interessenten in seine Dienste mit einbeziehen kann.“

Anmerkungen Seibold

Die **Altgesellschafter** der DMPG **haben alles** Menschenmögliche **getan, um** den **Auftragnehmer** bei der Durchführung seiner Tätigkeit nach besten Kräften **zu unterstützen**. **Sie hielten sich an** die **vertragliche Abmachung und überließen** die **Bearbeitung** sämtlicher Interessenten dem Projektverantwortlichen **Dieter Weiß** RB&P.

Laut der **Deutschen Bank AG** Lüneburg kam **für eine solche Aufgabe** nur **der Beste** in Frage - die Unternehmensberatung **Roland Berger & Partner**.

Bereits an dieser Stelle muß aus heutiger Sicht angemerkt werden, daß dies der wohl größte **Fehler** war, den die **Altgesellschafter** der DMPG machen konnten. **Sie vertrauten** die Vermarktung ihres Unternehmens **Personen an, die von Anfang an die Vermarktung der DMPG verhinderten**. Damals glaubten die Altgesellschafter der DMPG noch, daß allein die Seriosität der Namen **Deutsche Bank AG und Roland Berger & Partner** garantiere, daß man finanzstarke Investoren finde und in besten Händen sei.

5.04 RB&P spricht von zahlreichen Kaufinteressenten

Ein auf Vorschlag seitens RB&P vorgenommener erster Check innerhalb des Kundenkreises des Hauses RB&P brachte die von Dieter Weiß vermutete Vielzahl von Beteiligungsinteressenten. Auch in Folgegesprächen mit **RB&P** wurde immer wieder bestätigt, daß **das einzige Problem** darin bestünde, aus der Vielzahl von Bewerbern **den Richtigen auszuwählen**.

Gespräche mit Unternehmen, zu denen die DMPG bereits Kontakte hatte, hat RB&P nicht aufgenommen und wollte dies auch nicht tun. Selbst zu dem Berliner Bauunternehmen Weiss, welches 32 Mio. US\$ für 50 % der Anteile geboten hatte, sollte dies nicht erfolgen. **Es wurde wiederholt versichert, daß man auf** eine Vielzahl von bereits weltweit zur Verfügung stehenden **besseren Partnern zurückgreifen könne**.

Die Verfahrensweise des Hauses RB&P wunderte die Gesellschafter der DMPG zwar, man ging aber davon aus, daß der **Top-Berater Roland Berger** mit damals über 25 Niederlassungen weltweit wisse, wie man vorgehe, um **das Optimum** für die DMPG und deren Gesellschafter zu **erreichen**.

Weiß sprach im Hause Roland Berger in München zwar immer von nicht enden wollenden Listen der Beteiligungsinteressenten, die Namen der vorhandenen Interessenten hat er aber niemals preisgegeben. Dies sei bei professioneller Handhabung der Angelegenheit nicht üblich, wurde versichert. RB&P hat auch zu keinem Zeitpunkt irgendeine konkrete Maßnahme bzgl. der Beteiligungssuche schriftlich präsentiert. Auch wurde immer wieder versichert, das Haus Roland Berger und Partner habe bereits mit einer Vielzahl der ausgewählten Kunden, die das erstellte Informationsmemorandum zugesandt bekommen hatten, Vorgespräche geführt, die allesamt sehr positiv ausfielen. Die Altgesellschafter der DMPG wurden aller-

dings immer nur mündlich informiert. Die **Altgesellschafter** der DMPG fühlten sich jedoch trotzdem gut aufgehoben, denn sie **gingen davon aus, daß der Berater (Roland Berger, HP)** von Bundes- und Landesregierungen **seriös sei** und zudem professionell arbeiten würde.

Anmerkungen Seibold

RB&P hatte sich neben einem Monatsgrundhonorar, allein für das Kommunikations- und Berichtswesen, ein stattliches Zusatzentgelt festschreiben lassen. **Zu keinem Zeitpunkt wurden jedoch Berichte über die geführten Beteiligungsgespräche** und sonstige Aktivitäten **übergaben**. Um es auf den Punkt zu bringen: **Vertragskonforme Leistungen hat die Unternehmensberatung Roland Berger & Partner zu keinem Zeitpunkt erbracht.**

Wie sich dann allerdings herausstellte, hat sich das Haus **Roland Berger**, vertreten durch den langjährigen Mitarbeiter und **Partner Dieter Weiß**, nach Erstellung des hervorragend ausgefallenen Informationsmemorandums **ausschließlich für die Erlangung einer Eigenbeteiligung interessiert.**

Zusammenfassung Themenbereich 5

Der Autor des Informationsmemorandums Ströbele (RB&P) teilte im Beisein von Seibold, Moos und GF. Ploss der Deutschen Bank AG Lüneburg telefonisch mit, daß die DMPG nach unüblich hohen Abschlägen schon in **Deutschland** einen **Firmenwert von 130-140 Millionen DM** habe (siehe [Anlage 31](#)). Laut Dieter Weiß RB&P sollte eine ganz kurze Vertragsdauer ausreichen, um dieses Produkt zu vermarkten. In jedem Fall aber, sagte er, laufe der Vertrag bis zum Erfolg. Eine im Vertrag **vereinbarte Präsentation** der DMPG in Frankfurt/Main und München wurde **von Dieter Weiß** kurzfristig **abgesagt**. Auf der Grundlage des RB&P-Informationsmemorandums **machte das von den Altgesellschaftern akquirierte** Berliner Bauunternehmen **Wolfgang Weiss GmbH** im Mai 1997 ein **Kaufangebot**. Für eine 50-prozentige Beteiligung an der DMPG wollten sie 32 Mio. US\$ zahlen.

[Anlage 18](#): **Eidesstattliche Versicherung** von **Harry Rollny**, Firma Wolfgang Weiss Berlin, vom 26.01.00

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Bei einem durchschnittlichen Kurs von 1,73354 US-Dollar für 1,- Mark in 1997 ergibt das Angebot des Berliner Bau-Unternehmers Weiss 55,47 Mio. Mark für 50 %. 100 % ergäben demnach 110,94 Mio. Mark. Das liegt in Reichweite des von Roland Berger für die DMPG - auf Basis der seinerzeit vorhandenen, einen Fabrik - ermittelten Deutschland-Wertes von 130 bis 140 Mio. Mark.

In seiner Eigenschaft als *Unternehmens-Berater* wäre es deshalb die Pflicht von **Roland Berger** gewesen, dieses Angebot einer näheren Überprüfung zu unterziehen und es in die engere Wahl zu nehmen, zumal Weiss über attraktive Auslands-Aufträge in Nord-Afrika verfügte.

- Daß dies *unterblieb*, stellt deshalb eine **grobe Pflicht-Verletzung** dar; denn Roland Berger wurde von der DMPG für die *Markt-Expansion* engagiert und
- nicht – wie tatsächlich geschehen – für deren Verhinderung.

6. Themenbereich

RB&P-Mitarbeiter Dieter Weiß kauft sich *sittenwidrig* in die DMPG ein und besetzt die wichtigsten Schlüsselpositionen

Bereits ein paar Tage, nachdem Weiß das erste Mal in Dannenberg war, teilte er den Altgesellschaftern Karl-Heinz Seibold und Hans Moos mit:

- **Anlage 5: Telefax vom 20. März 1997 von Dieter Weiß**
 - „Wie Sie sicher bemerkt haben, hat die Sache – eigentlich auch ganz außerhalb unserer üblichen Beratungstätigkeit – mich persönlich sehr beeindruckt. Deswegen würde es mich umso mehr freuen, wenn wir **mithelfen** dürften, in einer ersten Phase ein kommunizierbares Unternehmenskonzept auszuarbeiten und insbesondere in einem zweiten Schritt die **Partnerfindung und Auswahl** begleiten können.“

Anmerkungen Seibold

Schon bei seinem ersten Besuch in Dannenberg war Herr Weiß von der DMPG persönlich beeindruckt (siehe [Anlage 45](#)). Nachdem das Informationsmemorandum erstellt war, kannte die **Begeisterung** von **Weiß keine Grenzen** mehr (siehe [Anlage 49](#)). Kurz darauf **schlug** er erstmals **vor, sich** zusammen mit Mitarbeitern des Hauses (und anderen Personen) bei der DMPG **beteiligen zu wollen**. Dies geschah, kurz nachdem die Beratungsgesellschaft Roland Berger den Auftrag zum Verkauf von Geschäftsanteilen erhalten hatte.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Bezüglich der in Anlage 5 zum Ausdruck gebrachten Weiß-Begeisterung über die DMPG muß man wissen:

- Der weltweit tätigen Unternehmens-Beratung Roland Berger war seinerzeit bekannt, daß die Bau-Industrie weltweit nach genau dem Verfahren suchte, das zu realisieren der DMPG durch ihre patentierte Präzisions- und System-Technik gelungen war.
- Deshalb hat Weiß von Anfang an davon gesprochen, die DMPG an die Börse zu führen, und das sollte der in diesen Dingen erfahrene Bernhard Kall erledigen.
- Dieter Weiß wußte deshalb als Berger-Verantwortlicher für die Bau-Wirtschaft, wovon er redet, wenn er später (am 15.5.1997 anlässlich der Übergabe des Informations-Memorandums an Seibold, [siehe Anlage 49](#)) davon sprach, daß "das in die Milliarden" gehe, weil es sich um ein weltweit einzigartiges Bau-System handele, das "die Bau-Wirtschaft revolutionieren" werde.
- Umso verwerflicher, daß derselbe Mann die DMPG – eineinhalb Jahre später und auf Basis systematischer Vorbereitung und bandenmäßig organisiert - statt an die Börse in den Konkurs geführt hat.

6.01 Dieter Weiß RB&P besetzt Schlüsselpositionen bei der DMPG

Mit einem hochrangigen **Roland Berger-Mitarbeiter im Gesellschafterkreis** der DMPG sei die Gesellschaft (DMPG, HP) **ein Vielfaches mehr Wert, so** die Worte von **Weiß. Er verstand es, die Altgesellschafter** der DMPG davon **zu überzeugen**, daß er unbedingt einige Leute aus seinem Umfeld brauchte, um den Vertrag seines Arbeitgebers Roland Berger & Partner mit der DMPG vom 03.08.1997 erfolgreich umzusetzen.

Das **Ziel** war, mit voller Unterstützung der seinerzeit über 25 Niederlassungen weltweit seines Arbeitgebers Roland Berger & Partner, die **DMPG** zu vermarkten und **an die Börse zu führen**.

- **Anlage 31: Eidesstattliche Versicherung** vom 08. November 2001 von Thomas **Ploss, ehem. GF.** der **DMPG**, der von Christoph Graf auf Wunsch von Dieter Weiß RB&P abgelöst wurde.
 - Seite 3, dritter Absatz: „Nach Aussage der Gesellschafter der KWG, würde das Unternehmen - die DMPG mit dem Einstieg der KWG dank dieser Verbindungen, insbesondere zu RB&P - und Möglichkeiten noch wertvoller sein und man hatte gleichzeitig Zeit gewonnen, um einen großen Partner zu finden, der die erforderlichen

Voraussetzungen mitbrächte und die angekündigten größeren Geldsummen leisten bez. einen Börsengang unternehmen würde. Außerdem werde auf diesem Weg sichergestellt, daß es, wie bereits in den Monaten vorher wiederholt angekündigt, keinerlei finanzielle Probleme mehr für die DMPG gebe. Der **Kaufpreis spielte durch die in Aussicht gestellten Vorteile, die sich aus der Beteiligung der KWG ergäbe, eine untergeordnete Rolle.**“

- Seite 3, vierter Absatz: „Insbesondere wurde immer wieder herausgestellt, daß mit einer Beteiligung der KWG an der DMPG sämtliche finanziellen Probleme Vergangenheit seien, daß der Verkauf der Geschäftsanteile zu den Summen, die RB&P Herr Weiß immer wieder genannt hatte, erfolgen werde und man sich um Finanzmittel für den laufenden Betrieb, für den Aufbau des Vertriebsapparates usw. nicht mehr kümmern müsse.“

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Mit "KWG" sind **Kall, Weiß** und **Graf** gemeint

Den **Gesellschaftern** der DMPG war zwar etwas **unwohl, daß sich** die Unternehmensberatung **Roland Berger nicht um die vorhandenen Beteiligungsinteressenten kümmerte**. Als Dieter Weiß aber bekanntgab, wer sich aus dem Hause Roland Berger an der DMPG beteiligen wolle, fühlte man sich geehrt.

Weiß gab bekannt, daß er als Leiter der Abteilung Bau eintreten möchte. Karl Vogel, der Roland-Berger-Stellvertreter, Mitgesellschafter und Mitglied des RB&P-Executive-Komitee (Führungsspitze) wollte außerdem in die DMPG eintreten. Einer dritten Person, dem **Unternehmensberater Bernhard Kall**, sollte die kaufmännische Geschäftsführung übertragen werden. Kall war ein **ehemaliger** Mitarbeiter von **RB&P** und wurde später Geschäftsführer der Fluggesellschaft LTU. Weiß nannte ihn außerdem einen Fachmann für Börsengänge. Er **sollte** den RB&P-Plan eines **Börsengangs** der DMPG **umsetzen**.

Bereits im **September 1997** wurde in Mannheim ein **erstes konkretes Beteiligungsgespräch** geführt mit:

1. Dieter Weiß, Roland Berger & Partner
2. **Karl Vogel, Roland Berger & Partner**
3. Hans Moos, Gesellschafter der DMPG
4. Karl-Heinz Seibold, Gesellschafter der DMPG

Anlässlich dieses Gespräches lernten Karl-Heinz Seibold und Hans Moos den Roland Berger-Stellvertreter Karl **Vogel** persönlich kennen. Dieser **berichtete von seiner Funktion** innerhalb der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner und wies darauf hin, daß gerade er eine **besondere Bindung zur Muttergesellschaft Deutsche Bank AG** habe. **Vogel** war als Leiter der RB&P-Niederlassung Frankfurt tätig. Seine **Geschäftsräume** befanden sich **in** einem Gebäude der **Deutschen Bank AG** (zu **Frankfurt** am Main, HP). Vogel erläuterte die Vorgehensweise bei der Beschaffung der erforderlichen Finanzmittel, wobei er den Eindruck erweckte, er müsse lediglich „ein paar Türen weitergehen“, um von der Muttergesellschaft für die DMPG benötigte Kreditmittel bereitstellen zu lassen.

6.02 Drei Letter of Intend

Weiß von Roland Berger & Partner hat 1997 durch drei „Letter of Intend“ **bekundet, daß er sich** zusammen mit seinen Münchner Freunden bei der DMPG **einkaufen wolle**. Anfang **1998 tat er dies mit Genehmigung seines Arbeitgebers**.

- Letter of Intend vom 21.11.1997 ([Anlage 6](#))
- Letter of Intend vom 09.12.1997 ([Anlage 7](#))
- Letter of Intend vom 21.12.1997 ([Anlage 9](#))

Fakt ist, **Roland Berger & Partner hat ab dem 01.06.1997 Weiß als Berater bei der DMPG eingesetzt**. Danach hat Dieter Weiß durch drei Letter of Intend aus dem Hause Roland Berger & Partner großes Interesse signalisiert, sich als Gesellschafter bei der DMPG zu beteiligen. **Roland Berger & Partner gab** Dieter **Weiß das Okay, sich bei der DMPG einzukaufen**.

Parallel dazu war Dieter Weiß **weiterhin** als **Mitarbeiter** und Partner der Unternehmensberatung (**Roland Berger**, HP) in seiner gewohnten hochdotierten Position tätig.

6.03 Beteiligung von RB&P verstößt gegen Beratervertrag

Laut vertraglicher Vereinbarung war **diese Beteiligung** jedoch nicht erlaubt und daher **aufgrund** des daraus resultierenden **Interessenkonflikts sittenwidrig**. Alle drei Letter of Intend von Weiß gingen während des laufenden Vertrages vom 03.08.1997 zwischen der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner und der DMPG bei der DMPG ein. Sämtliche Letter of Intend von Dieter Weiß, Christoph Graf und Bernhard Kall wurden mit Absender Roland Berger & Partner an die DMPG im Nov. und Dez. 1997 während des laufenden Vertrages, versandt. Der Vorschlag und die Raterteilung betreffend der Beteiligung von Dieter Weiß RB&P, Bernhard Kall und Christoph Graf kam eindeutig bereits am 21.11.1997. Der gesamte Schriftwechsel bzgl. der Verhandlungen wegen der Eigenbeteiligung von Dieter Weiß RB&P, Bernhard Kall und Christoph Graf mit der DMPG wurde auf Briefbogen der Unternehmensberatung RB&P mit deren Faxkennung usw. geführt.

Kurz, nachdem das Haus Roland Berger den Vorschlag einer Eigenbeteiligung unterbreitet hatte, argumentierte **auch** die **Deutsche Bank AG Lüneburg für** eine **Beteiligung** der beiden hochrangigen Mitarbeiter **Vogel und Weiß**. Die Hausbank der DMPG finanzierte deren Produktionsanlage und stellte regelmäßig benötigte, kurz- und langfristige Kreditmittel zu Verfügung.

6.04 Dieter Weiß RB&P verspricht den Altgesellschaftern enorme Vorteile

Weiß versicherte den Altgesellschaftern der DMPG Seibold und Moos, daß es nun an der Zeit sei, eine Beteiligung seitens des Hauses Roland Berger vorzunehmen und daß dadurch Folgendes gesichert sei:

- Es gäbe keinerlei Druck mehr seitens der Deutsche Bank AG, die damals zunächst zu mindestens 71 %, später dann bis zu 91 % an RB&P beteiligt war.
- Es gäbe keinerlei Schwierigkeiten, die erforderlichen Finanzmittel zu beschaffen, um den Fahrplan des RB&P-Informationsmemorandums umzusetzen. **Bei der Muttergesellschaft, der Deutschen Bank AG, stünden alle Türen offen**, hatte Roland Berger-Stellvertreter Vogel bestätigt.
- RB&P stelle seine Kontakte und Beziehungen zur Verfügung, um das Unternehmen bzw. Teile davon zu einem hohen Preis zu verkaufen oder an die Börse zu führen.
- Dieter Weiß sicherte zu, daß **sich bei einem Einstieg der KWG in die DMPG die verbleibenden Anteile der Altgesellschafter um ein Vielfaches erhöhen würden**, wenn bekannt würde, daß Führungskräfte aus dem Hause Roland Berger & Partner beteiligt seien. Die in aller Welt vorhandenen, seinerzeit ca. 25 Niederlassungen von **RB&P** würden dazu verwandt, **internationales Potential in Form von Lizenzvergaben für die Verfahrenstechnik und das Produkt** zu erschließen, welches unendlich viel größer sei als das nationale Potential. Die seitens der **Altgesellschafter** bis dato übernommenen **Bürgschaften würden** sofort nach Beteiligung der Berger-Mitarbeiter **auf** die Neugesellschafter Dieter **Weiß**, Karl **Vogel** und Bernhard **Kall** sowie auf die Altgesellschafter Karl-Heinz **Seibold** und Hans **Moos aufgeteilt** werden.

- **Anlage 41: Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen** vom 03.08.1997, Seite 1, Absatz 1 Präambel

- „Die Gesellschafter wollen sich von der o.g. Gesellschaft trennen oder einen geeigneten Partner gesellschaftsrechtlich beteiligen und beauftragen Roland Berger & Partner GmbH, International Management Consultants exklusive als Berater, um sie beim Verkauf von Anteilen an dieser Gesellschaft zu beraten. **Roland Berger & Partner** werden alles tun, um die **Kaufbedingungen zu optimieren.**“

6.05 Dieter Weiß RB&P beteiligt sich an der DMPG

Die **Altgesellschafter** der DMPG **stimmten** dem Vorschlag **Ende 1997 zu**, **nachdem** RB&P immer mehr Zeit hatte verstreichen lassen. Bis zu diesem Zeitpunkt wurde **kaum etwas für die Vermarktung** von DMPG Anteilen an Dritte **unternommen**.

Die **Deutsche Bank AG baute** immer mehr **Druck auf**. Die **Liquiditätslage** der DMPG wurde auch immer **schwieriger**, **da** man (die **Alt-Gesellschafter**, HP) dem **Rat** des Hauses **Roland Berger gefolgt war und** zwischenzeitlich in erheblichem Maße **weiter** in die Entwicklung der Verfahrenstechnik **investiert hatte**.

Überraschend verzögerte sich die Beteiligung dann nochmals, weil der als Mitgesellschafter angekündigte Vogel „aus internen Gründen“ nicht mehr zur Verfügung stand.

Schließlich wurde mitgeteilt, man habe in einem ersten Schritt vor, in der Konstellation Dieter Weiß Roland Berger & Partner und Bernhard Kall (ehemaliger TUI-Geschäftsführer) zusammen mit einem bis dahin unbekanntem Christoph Graf eine Beteiligung an der DMPG einzugehen. Christoph **Graf sollte die Funktion des kaufmännischen Geschäftsführers übernehmen** und dauerhaft in Dannenberg eingesetzt werden.

Bernhard Kall, Dieter Weiß und Christoph Graf beteiligten sich - wie angekündigt - nicht direkt an der DMPG, sondern **gründeten die KWG Management- und Beteiligungs- GmbH & Co GbR (KWG) als eine BT-Vermögens-Treuhand GmbH (BT)** mit Sitz in München. Dadurch hafteten **alle als Gesamtschuldner**. Der Geschäftsführer der KWG war ebenfalls Christoph Graf, der auf Wunsch von Dieter Weiß kaufmännischer Geschäftsführer der DMPG wurde. **Aus Dankbarkeit führte Christoph Graf alles aus, was Dieter Weiß RB&P ihm vorgab.** (Aussage von Christoph Graf am 31.01.1999 in München, siehe Eidesstattliche Versicherung von Seibold und Sauer.)

Der neue Anwalt der Gesellschaft und somit natürlich auch der Anwalt ALLER Gesellschafter wurde Dr. Feldhahn. Er wurde den Altgesellschaftern der DMPG von Dieter Weiß als besonders wichtiger Mann vorgestellt. Dieter **Weiß** (Roland Berger & Partner) machte es zur **Bedingung**, daß Feldhahn der **Anwalt der Alt- und Neugesellschafter** der DMPG wird. Alle vorbereiteten Gespräche hatten bei dem **Rechtsanwalt und Steuerberater Dr. Michael Feldhahn** in München stattgefunden. Später kamen noch die Berater Erich Wittmark und Grundmann hinzu. Erich Wittmark kam seinerzeit mit einem Vertriebsinteressenten auf die DMPG zu.

6.06 Dieter Weiß RB&P bricht alle Versprechen

Die **Altgesellschafter waren aufgrund der nicht eingehaltenen Zusage von Dieter Weiß, genügend Kapital zu erbringen, gezwungen, 30 Prozent** ihrer Geschäftsanteile **plus Sperrminorität zu einem Preis von 3,8 Millionen DM (in 2 Raten) an die KWG abzugeben**, gezahlt wurden nur 1,8 Millionen DM. Dies erfolgte durch Zulassung der Neugesellschafterin zu einer Stammkapitalerhöhung.

Durch den Druck der Deutschen Bank AG war es nicht möglich, sich von RB&P zu trennen und sich um die selbst geworbenen Beteiligungsinteressenten zu kümmern. Die Deutsche Bank AG hätte die DMPG umgehend abgestraft, falls die Altgesellschafter sich von RB&P abgewendet hätten.

Die **Neugesellschafter kauften 30 Prozent eines Unternehmens, das laut dem Informationsmemorandum ca. 130-140 Millionen DM Wert war, für nur 3,8 Millionen DM.** Der niedrige Kaufpreis sorgte für **schlechte Stimmung bei den Altgesellschaftern**. Das Haus Roland Berger hatte bis dato nichts getan, um den Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH zu erfüllen. RB&P hat sich stattdessen darum gekümmert, den Einstieg bei der DMPG zu ermöglichen.

Im Februar 1998 wurde die Beteiligung der KWG an der DMPG notariell beglaubigt - rückwirkend zum 01. Jan. 1998. Die **KWG zahlte** zunächst **1,8 Mio. DM**, die in vollem Umfang in das Unternehmen flossen. **Die übrigen 2 Millionen DM wurde nie** gezahlt. **Diesen Betrag hätte der Konkursverwalter nach dem Konkurs der DMPG geltend machen müssen.**

So wurde der mit dem Beratungsvertrag vom 03.08.1997 maßgeblich beauftragte Mitarbeiter der Firma Roland Berger & Partner GmbH, Dieter **Weiß**, Gesellschafter der zu beratenden Auftraggeberin (DMPG). Er sorgte dafür, daß **die wichtigsten Stabsstellen im Unternehmen von seinen Leuten besetzt wurden.** Weiß konnte schalten und walten, wie er wollte (Themenbereich 7).

Diese Maßnahmen von Dieter Weiß erfolgten innerhalb des Beratungszeitraumes des gültigen Vertrages vom 03.08.1997 mit RB&P. Selbstverständlich hatte Weiß in dieser Zeit auch einen Arbeitsvertrag mit RB&P. Dies war sittenwidrig.

- **Anlage 41: Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen vom 03.08.1997 Seite 5, 4. Absatz, „§ 5 Ausschließlichkeitsbindung“:**

- „Der **Auftragnehmer verpflichtet sich, sich** jeder Tätigkeit für Dritte **zu enthalten**, bei der sich die Möglichkeit **einer Interessenkollision** zwischen dem Auftraggeber, dem Verkaufsobjekt und dem Dritten ergeben könnte. Dies gilt auch für Mitarbeiter, die der Auftragnehmer zur Durchführung dieses Auftrags einsetzt.“

Anmerkungen Seibold

Natürlich waren zwischenzeitlich erhebliche Zweifel an der Verfahrensweise des Hauses **Roland Berger & Partner** aufgetaucht. Da man es bei Roland Berger & Partner aber mit dem **Berater der Bundesregierung** und mit einer darüber hinaus vielfach als Wirtschaftsminister gehandelten Person zu tun hatte, war es für die Altgesellschafter der DMPG damals **unvorstellbar, daß man getäuscht werden könnte**.

Es kam in der Folgezeit **nicht zu** der von Dieter Weiß RB&P angekündigten **Neuregelung der Bürgschaftsübernahmen**, weder sofort noch später. Es kam **nicht zu** der angekündigten **Beschaffung** bzw. Bereitstellung **der** für die Umsetzung des RB&P-Fahrplanes erforderlichen **Finanzmittel**. Es kam **nicht zum Aufbau** erforderlicher **Vertriebs-** und sonstiger Organisationen. Es wurden keineswegs die nationalen und internationalen Niederlassungen RB&P's genutzt, um Verfahrenstechnik und Produkt der DMPG zu verbreiten und Geschäftspartner zu suchen. Es kam **nicht zur Umsetzung** der anderen angekündigten und vereinbarten Maßnahmen wie der in [Anlage 41](#) (Vertrag über den Verkauf von Geschäftsanteilen, Seite 2, Abschnitt 3c) vereinbarten Vorbereitung einer **Management-Präsentation** für qualifizierte Investoren.

Stattdessen wurden von Verfahrenstechnik und Produkt sowie von den Geschäftsideen der DMPG **begeisterte, erfahrene Fachleute**, die als Berater zur Verfügung standen, von ihrer Mitarbeit **entbunden**. Es handelte sich um H.-J. Herwig, ehem. Vertriebsleiter bei OKAL (04.01.1998, [Anlage 21](#), Schreiben der Handelsvermittlung Stephanie J. Herwig am 04.01.1998 an die Altgesellschafter der DMPG Seibold, Moos), der die HAGEBAU Gruppe vertretende V. Mölders, diverse Architekten, Bauingenieure, die als Regionalpartner vorgesehen waren. Neue Berater/Mitarbeiter/Regionalpartner wurden jedoch nicht eingesetzt.

Die Neugesellschafter kritisierten die Buchhaltungsarbeit der Vergangenheit und entließen die damit befaßten Mitarbeiter. Das Buchhaltungsprogramm wurde umgestellt. **Einblick in die Buchhaltung hatte** danach **nur noch der vom Haus Roland Berger eingesetzte** Geschäftsführer **Graf**, der zudem eine räumliche Trennung seines Bereiches von den übrigen Abteilungen der DMPG vornahm.

Im **März 1998 meldete** sich das **Berliner Unternehmen Weiss GmbH**, um in der Angelegenheit Beteiligung weiterzukommen. Der **Altgesellschafter** der DMPG Hans **Moos** und der von ihm beauftragte externe **Berater Seeger sollten** das Unternehmen nach Algerien und in den Libanon begleiten, um **vor Ort mit den arabischen Partnern die Verhandlungen zu führen**. Seeger und Moos flogen nach Algerien. Dieter **Weiß** aus dem Haus **Roland Berger & Partner hat bis zuletzt versucht, die Herren von der Reise abzuhalten**.

In Algerien wurden die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit besprochen. Es wurden die Grundstücke für die zunächst geplanten 2 Produktionsstätten in der Nähe Algiers besichtigt, die Rohstoffbeschaffung gecheckt und alles Notwendige geplant. **Man einigte sich (mit Weiss, HP)**, daß eine Zusammenarbeit sinnvoll sei. Die **Finanzierung der Beteiligung war** in mehreren Varianten **gesichert**.

Am 25.04.1998 kehrten Seeger und Moos zurück nach Dannenberg. Die RB&P-Vertreter nahmen nie Verhandlungen mit dem Berliner Unternehmen zur Realisierung der Beteiligung auf. Moos und Seibolds Drängen wurden in dieser Sache ignoriert. Das Haus **Roland Berger** hatte **das Berliner Unternehmen** angeblich überprüft. Man habe es mit absolut **unseriösen** und **kriminellen** Leuten zu tun, versicherte **Weiß** RB&P. Weitere **Beteiligungsversuche der Berliner** wurden seitens RB&P Weiß mit Sperrminorität **abgeblockt**. Der Bevollmächtigte des Berliner Bauunternehmens, Dr. Rollny, hat sich trotzdem weiterhin eingesetzt. Ihm wurde von RB&P Weiß mitgeteilt, die DMPG habe sich für andere Beteiligungsinteressenten entschieden.

Auch (weitere, HP) von den Altgesellschaftern gebrachte **Kaufinteressenten**, die kein Darlehen, sondern im Gegensatz zu Dr. Schläger einen sehr hohen Kaufpreis gezahlt hätten, **wurden (von Weiß bzw. KWG, HP) abgelehnt**.

- [Anlage 18](#): Eidesstattliche Versicherung von **Harry Rollny**, Firma Weiss Berlin, vom 26.01.2000

Zusammenfassung Themenbereich 6

Mit dem Einkauf des hochrangigen Mitarbeiters und Partners **Dieter Weiß** RB&P zusammen **mit** den zwei Neugesellschaftern der DMPG Christoph **Graf** und Bernhard **Kall** sowie dem [Rechtsanwalt Dr.](#)

Feldhahn - alle aus dem Münchner Umfeld von Dieter Weiß RB&P - **begann die *generalstabsmäßige Demontage der DMPG und ihrer Altgesellschafter***.

Dieter Weiß RB&P machte es zur Bedingung, daß die wichtigsten Stabsstellen im Unternehmen DMPG durch seine angeblich besseren Leute besetzt werden. So wurde die Position des kaufmännischen Geschäftsführers durch Christoph Graf neu besetzt. Rechtsanwalt der DMPG und deren neue sowie alte Gesellschafter wurde Dr. Feldhahn. **Dieter Weiß RB&P bestimmte** ab diesem Zeitpunkt die Geschicke des Unternehmens DMPG. Unter seiner Regie wurde **die Vernichtung der DMPG sowie der Altgesellschafter** Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer geplant und durchgeführt (siehe [Anlage 31](#)).

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Es ist nicht die Aufgabe eines Unternehmens-Beraters, sich am Unternehmen seines Klienten finanziell zu beteiligen.

Diese Beteiligung wurde jedoch sowohl von der Deutschen Bank als auch von Roland Berger als für die DMPG vorteilhaft dargestellt, weil sich das Renommee von Roland Berger diesbezüglich außerordentlich vorteilhaft auswirken werde. Deshalb wurden – *im Vertrauen auf diese Aussagen* – die Bedenken hintangestellt.

Wenn die Beteiligung der Neu-Gesellschafter von 3,8 Mio. Mark 30 % entspricht, dann ergeben 100 % rechnerisch 12,67 Mio. Mark. Dies bedeutet, daß **sich die KWG-Neu-Gesellschafter für weniger als 10 % des** zuvor von Roland Berger allein für Deutschland ermittelten **Unternehmens-Wertes** (130-140 Mio. Mark) **eingekauft haben**.

- Dabei handelt es sich um faktische Erpressung, denn die Notlage der Alt-Gesellschafter, verkaufen zu müssen, resultierte aus der *Nicht-Erfüllung* des Vertrages durch den RB-Partner Weiß, genügend Kapital zu besorgen.
- Und: Der nunmehr erfolgte Druck seitens der Deutschen Bank, wonach sich die Alt-Gesellschafter von Roland Berger nicht trennen können, zeigt, wie **verhängnisvoll** sich **die Empfehlung der Deutschen Bank, deren Tochter Roland Berger als Berater zu installieren**, für die Alt-Gesellschafter ausgewirkt hat.
- Und wenn man bedenkt, daß diese 3,8 Mio. Mark noch nicht mal bezahlt wurden, sondern nur 1,8 Mio. Mark, dann bedeutet dies:
 - 1,8 Mio. erbrachten 30 % Unternehmens-Anteil, also sind 100 % rechnerisch 6 Mio.
 - Diese 6 Mio. Mark aber sind nur 4,6 % des Firmen-Wertes (130-140 Mio. Mark).

Aus alledem folgt, daß es sich bei der dringenden **Empfehlung der Deutschen Bank** an die DMPG, die Dienste des international erfahrenen **Roland Berger in Anspruch zu nehmen**, "damit Ihr keine Fehler macht", nicht nur um **eine krasse Fehl-Beratung** zu Lasten des eigenen Kunden handelt. Darüber hinaus wird hieran auch ein veritabler Interessen-Konflikt deutlich, weil die Deutsche Bank nicht den besten, sondern den ihr gehörendenden Unternehmens-Berater empfahl, da sie an dessen Honoraren *mitverdiente*.

Der finanzielle Einstieg des Berger-Adjutanten Weiß bei der DMPG ist deshalb als *bewußtes Täuschungs-Manöver* zu klassifizieren; denn er diente nur dem einen Zweck, die Macht in Dannenberg an sich zu reißen, um *eigen-wirtschaftliche* Interessen verfolgen und durchsetzen zu können.

- **Daß die Beteiligung der Neu-Gesellschafter** als strategisches Einfalls-Tor für **Macht-Mißbrauch** – Erlangen der Kontrolle über die DMPG mit der Folge, diese dadurch in den Konkurs zu führen – **genutzt werden könnte, hat damals niemand für möglich gehalten und auch nicht erkennen können**.
- Weil es sich bei Dieter Weiß um einen Angestellten von Roland Berger handelte, ist selbstverständlich Roland Berger für die Folgen dieses Fehltritts verantwortlich.

7. Themenbereich

Wie die DMPG und deren Altgesellschafter *vorsätzlich* in den Konkurs getrieben wurden.

- **Anlage 27:** Löwenthal von der Firma **Bau & Grund** bestätigt am 19.12.1998 dem Gf. der DMPG Graf, daß er **sich mit DM 200.000 an der Auffanggesellschaft beteiligen will**

Um die von langer Hand geplante Vernichtung der DMPG und der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer durch die Neugesellschafter der DMPG nachzuweisen, hat der Altgesellschafter Seibold die entscheidenden letzten Wochen vor den **Konkursanträgen** am 07.12.1998, am 08.12.1998 und am 16.12.1998 **chronologisch** dargestellt. Es wird hiermit eindeutig **nachgewiesen**, daß unter der Führung der Roland Berger-Männer Weiß, Christoph Graf und Bernhard Kall sowie deren Berater Dr. Feldhahn (Rechtsanwalt & Steuerberater), Erich Wittmark und Joachim Grundmann zusammen nur ein **Ziel** verfolgt wurde: Die **DMPG** (Dannenberger Massivwand Produktions GmbH) **und deren Altgesellschafter** Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer **sollten wirtschaftlich ruiniert werden**, indem sämtliche Vermarktungsmaßnahmen und –möglichkeiten zum beauftragten Verkauf der Geschäftsanteile der DMPG sowie die pflicht- und ordnungsgemäße Geschäftsführung der DMPG durch Graf generalstabsmäßig vereitelt wurden.

Aus heutiger Sicht wird dies umso deutlicher, da den Altgesellschaftern regelmäßig und wiederkehrend von den zuvor genannten beteiligten Personen schriftlich und mündlich mitgeteilt wurde, welche hervorragende Möglichkeiten und prosperierenden Perspektiven die DMPG hätte.

Bereits zu dieser Zeit wurde allerdings die Gründung einer **Auffanggesellschaft**, welche die **Tätigkeit der zuvor in den Konkurs getriebenen DMPG nahtlos übernehmen sollte, ohne Kenntnis der Altgesellschafter** der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer geplant und auch durchgeführt.

Die zuvor dargestellten sowie alle noch folgenden **Sachverhalte und Anschuldigungen** werden **durch Dokumente und schlüssige Indizien nachgewiesen**.

7.01 Ein Jahr vor Konkursantrag – RB&P-Mitarbeiter und Partner erwirbt Beteiligung an der DMPG

- **Anlage 33:** Urkunde zum **Verkauf der Geschäftsanteile** an die KWG vom 11. Februar 1998

Die damaligen Altgesellschafter der DMPG verkauften 30 % ihrer Anteile an Dieter Weiß RB&P, Bernhard Kall und Christoph Graf.

Im Mai 1998 **forderten** der Anwalt aller Gesellschafter der DMPG Dr. **Feldhahn** und der GF. der DMPG Christoph **Graf** die Altgesellschafter der DMPG auf, **500.000 DM** lt. vertraglicher Vereinbarung an die DMPG zu überweisen. **Seibold**, der zu diesem Zeitpunkt bei der DMPG in Dannenberg war und persönlich keine Möglichkeit hatte, den Vertrag einzusehen, **vertraute** seinem **Anwalt (Dr. Feldhahn, HP)**, der auch Steuerberater war **und überwies** am 20.05.1998 **500.000 DM** an die DMPG.

Die Anweisung von Dr. Feldhahn war falsch, denn im Vertrag vom 11. Februar heißt es:

- **Anlage 33:** Urkunde zum **Verkauf der Geschäftsanteile** an die KWG vom 11. Februar 1998, Seite 5, Absatz 4.3

- „**Eventuell vorhandene Verluste werden bis zu einem Höchstbetrag von 500.000 DM** (in Worten: fünfhunderttausend Deutsche Mark) ausschließlich durch Verrechnung **mit Gewinnausschüttungen ausgeglichen.**“

Zu diesem Zeitpunkt hatte der Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz **Seibold noch volles Vertrauen zu seinem Anwalt und einer der größten Unternehmensberatungen der Welt. Dr. Feldhahn behauptete nach dem Konkurs** der DMPG, er sei von Anfang 1998 bis zum 31.01.1999 nicht der Anwalt der Altgesellschafter **gewesen**, sondern **nur Vertreter der Neugesellschafter**. Das macht Seibold noch heute fassungslos, da Feldhahn die Altgesellschafter in allen Angelegenheiten der DMPG 13 Monate lang anwaltlich betreute.

7.02 Sechs Monate vor Konkursantrag – Moos wird aus der DMPG ausgeschlossen

Der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold befolgte den Rat von Dieter **Weiß RB&P**, vom Geschäftsführer der DMPG Christoph Graf und vom Rechtsanwalt Dr. Feldhahn, daß der **Altgesellschafter** und technische Geschäftsführer der DMPG, Hans **Moos**, sofort **ausscheiden müsse**. **Andernfalls werde Roland Berger & Partner die Vermarktung einstellen**. Der Grund: Hans Moos war für Unregelmäßigkeiten innerhalb der DMPG verantwortlich. Familie Moos gab ihre Anteile für 1 DM ab.

Seibold wurde von Feldhahn, Weiß, Graf und Berater Wittmark **bedrängt**, „für wenige Tage“ zu seinen **Bankbürgschaften** auch die **des ausscheidenden Altgesellschafters** vorerst zu **übernehmen**. Diese Bürgschaften sollten jedoch im Anschluß auf alle Gesellschafter aufgeteilt werden.

• **Anlage 31**: 08. Nov. 2001, **Eidesstattliche Versicherung** von **Ploss**, damaliger kaufmännischer Geschäftsführer der DMPG, Seite 3, erster Absatz

- „**Es sollten** nach dem Einstieg der Neugesellschafter **die** bis dahin von den Herren Seibold und Moos übernommenen **Bürgschaften** gemäß der neuen Eigentumsverhältnisse **auf sämtliche Gesellschafter neu verteilt werden**.“

Desweiteren sollte Karl-Heinz **Seibold auf zwei Darlehen verzichten**. Am 30.06.1996 hatte er **Moos 125.000 DM** gewährt, und am 10.07.1996 zahlte er ihm **47.500 DM**. Laut den **Neugesellschaftern** sollte die DMPG diese Darlehen übernehmen, um Moos zu dem Verkauf drängen zu können.

Die Herren **erzeugten** einen entsprechenden **psychischen Druck auf** den Altgesellschafter Karl-Heinz **Seibold**. Er hatte zu Roland Berger & Partner und seinem Rechtsanwalt Dr. Feldhahn großes Vertrauen, so daß er den Forderungen nachkam. Auf Anraten der beteiligten Personen übernahm Seibold zudem nicht die **Unternehmensanteile von Moos**. Er (**Seibold, HP**) **sollte sie** der Firma **LAGARE Vermögens-treuhand GmbH (Dr. Schläger)** **überlassen, die stark daran interessiert war**.

Die Anteile von Moos sollte die Firma LAGARE Vermögens-treuhand GmbH übernehmen. Da Dr. Schläger ohne Vertretungsvollmacht der Firma auftrat, unterschrieb er auf Wunsch von Dr. Feldhahn und Graf in eigener Person. **Dr. Schläger sollte** für die Anteile **3 Millionen DM zahlen. Damit sollten die Kredite, die Seibold der DMPG gegeben hat, getilgt werden**. Der **Anwalt Dr. Feldhahn überredete** die Altgesellschafter der DMPG, daß Dr. Schläger **nicht mehr 3 Millionen** für die von ihm erworbenen Anteile an der DMPG zu zahlen hatte, **sondern nur 1 DM**. Die 3 Millionen waren plötzlich kein Kaufpreis mehr, sondern ein zurückzahlendes Darlehen, das Dr. Schläger für die Moos-Anteile zahlen sollte. Seibold ging indessen davon aus, daß der Projektverantwortliche Dieter Weiß RB&P eine Liquiditätsprüfung bei Dr. Schläger durchgeführt hatte.

Den Einfall, Dr. **Schläger** die Anteile für 1 DM zu verkaufen, hatten der Rechtsanwalt Dr. Feldhahn und die Herren Neugesellschafter mit Sicherheit mit dem Hintergedanken, daß danach die **Anteile von Dr. Feldhahn** ebenfalls **für 1 DM übernommen** werden könnten, wenn Dr. Schläger seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen würde.

So kam es dann auch.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

- **RA Dr. Feldhahn hat** hierbei klar **gegen Standes-Recht verstoßen**; denn kein Anwalt darf sich am Vermögen des eigenen Mandanten vergreifen.
- Darüber hinaus bleibt festzuhalten, daß jeder **seriös arbeitende Unternehmens-Berater** einen Beteiligungs-Interessenten wie **Dr. Schläger** vor Vertrags-Unterzeichnung bezüglich dessen **Bonität** auf Herz und Nieren **geprüft hatte**, nämlich so, wie das RB&P vor Übernahme des Vermarktungsauftrages mit der DMPG gemacht hat. Dazu gehört **auch**, daß **sich** ein seriös arbeitender Unternehmens-Berater bezüglich des Kauf-Preises **eine Bank-Bürgschaft hätte geben zu lassen**, um – in Wahrung der Vermögens-Interessen seines Klienten Seibold – alle möglichen und vor allem *aus Erfahrung einschätzbaren* Nachteile für diesen auszuschließen.
- Daß dies nicht geschah, muß deshalb mindestens als grobe Fahrlässigkeit klassifiziert werden.
- Es steht jedoch darüberhinaus der Vorwurf des Vorsatzes im Raum. Denn einem mit weltweiter Erfahrung ausgestatteten Unternehmens-Berater wie Roland Berger – immerhin Berater der Bundes-Regierung – unterläuft ein solch kapitaler Fehler nicht, denn dabei handelt es sich für einen solchen um eine Routine-Angelegenheit.

- Der **Vorwurf des Vorsatzes ergibt sich aus der rückwirkenden Gesamt-Schau** des Konkurs-Betruges zu Lasten der Interessen des Geschädigten Seibold.
 - Daß die Berger-Gesandten für Ihre Beteiligung an der DMPG nur sehr wenig bezahlen wollten, ergibt sich aus der Tatsache eines Einstiegs-Geldes von lediglich 3 Mio. Mark für 30 % eines Unternehmens, das von RB&P zuvor auf 140 Mio. Mark taxiert worden war. Und selbst diese lächerlich geringen 3 Mio. sind noch nicht mal voll bezahlt worden, sondern nur 1,8 Mio. Mark.
 - Für die Moos-Anteile (36,45 %) hätte Dr. Feldhahn auf Basis eines Firmen-Wertes von 140 Mio. 51 Mio. Mark aufbringen müssen.
 - Da liegt die Vermutung sehr nahe, daß auch Dr. Feldhahn für ganz kleines Geld an die Moos-Anteile gelangen wollte.
 - Aus *kriminologischer* Sicht ist deshalb die **Frage zwingend, warum sich die Berger-Gesandten Weiß, Graf und Dr. Feldhahn den insolventen Dr. Schläger** als neuen Partner für die DMPG **ausgesucht und dabei auf Bonitäts-Prüfung und Bank-Bürgschaft verzichtet haben.**
 - Denn rückwirkend betrachtet lag es im strategischen Interesse der Unternehmens-Beratung RB&P, einen seiner eigenen Kundschaft – den Großen der deutschen Bau-Industrie – sehr gefährlich werdenden Konkurrenten möglichst geräuschlos vom Halse zu schaffen.
 - Der **Einstieg von KWG** (Kall, Weiß und Graf) **und** später auch Dr. **Feldhahn in die DMPG** muß deshalb rückwirkend als strategische Maßnahme zwecks **feindlicher Übernahme** angesehen werden, und eine solche führt nur zum anvisierten Ziel, wenn man dabei die Mehrheit erobert.
 - 30 % + 36,45 % ergeben nach Adam Risse eine komfortable Zwei-Drittel-Mehrheit, auf deren Basis die Alt-Gesellschafter ausgebootet werden konnten, wie ja dann auch geschehen.
 - Jedenfalls hatte der von RB&P als neuer DMPG-Anwalt eingesetzte Dr. Feldhahn ein klares Motiv, diese im RB&P-Sinne angestrebte DMPG-Mehrheit für ganz kleines Geld zu bewerkstelligen, und so, wie sich RB&P insgesamt verhalten hat, muß man konstatieren, daß RB&P dabei jedes Mittel recht war.

Sämtliche Kaufinteressenten, die eine entsprechend hohe Summe für Anteile an der DMPG gezahlt hätten, wurden abgelehnt. Die Baufirma Wolfgang Weiss Berlin hätte 32 Mio. US \$ für 50 % der Anteile der DMPG gezahlt. Aber man zog es vor, die Anteile für 1 DM an Dr. Schläger zu verkaufen.

Es paßt bestens zu allen Geschehnissen, daß **Rechtsanwalt Dr. Feldhahn nie gegen Dr. Schläger rechtliche Maßnahmen eingeleitet hat.** Feldhahn erwarb dank Schläger ohne die geringsten Verpflichtungen die Anteile der Familie Moos für nur 1 DM.

Dr. Feldhahn beriet Seibold in allen Angelegenheiten der DMPG, bzgl. aller Kredite an die Gesellschaft und bzgl. der Übernahme der Bankbürgschaften. Er hielt außerdem treuhänderisch Lebensversicherungen von Seibold.

- **Anlage 35: Schreiben von Dr. Feldhahn bzgl. der Übernahme der Bankbürgschaften am 30.07.98 an Seibold, Seite 2, Absatz 2**

○ „Von besonderer Bedeutung ist aber dieser spätere Liquiditätszufluß für Sie, sehr geehrter Herr **Seibold**. Damit Herr Moos aus der Gesellschaft ausscheidet und seine Anteile an Herrn Schläger übertragen hat, war es erforderlich, daß **Sie die gesamte Haftung** gegenüber den Banken **übernehmen**. Diese Haftung *sollte* durch den alsbaldigen Zufluß der Mittel von Herrn Schläger so reduziert werden, daß im Außenverhältnis keine Verbindlichkeiten mehr bestehen *oder so gut wie keine*. Unter diesem Aspekt *wäre* dann die Entlassung Ihrer Haftung erfolgt und die gesamte Finanzierung der DMPG neu verhandelt worden. Nunmehr verzögerte sich diese Angelegenheit um mehr als zwei Monate.“

Der Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz **Seibold haftete weiterhin für sämtliche Bankbürgschaften.** Diese wurden zu keinem Zeitpunkt auf alle Gesellschafter der DMPG aufgeteilt.

Fazit:

Aus heutiger Sicht waren diese Abläufe vermutlich vorsätzlich geplant, damit der Rechtsanwalt Dr. Feldhahn die DMPG-Anteile günstig übernehmen konnte. Dies war für die Herren die Grundlage für alle folgenden negativen Ereignisse, bis hin zum vermutlich geplanten Konkursantrag.

7.03 Vier Monate vor Konkursantrag – Seibold soll Bürgschaft einlösen

- **Anlage 8: Commerzbank Lüneburg fordert Seibold am 21. September 1998 auf, 955.000 DM zu überweisen**

Der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold sprach Dieter Weiß von Roland Berger & Partner, seinen Rechtsanwalt Dr. Feldhahn und den Geschäftsführer der DMPG, Christoph Graf, auf das Schreiben der Bank an. Er wollte wissen, wann die Bankbürgschaften der DMPG endlich – wie versprochen - auf alle Gesellschafter aufgeteilt werden sollen. Die Herren baten Seibold noch etwas zu warten, denn **nach Eingang der 3 Millionen DM von Dr. Schläger sollten alle Bankbürgschaften vom Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold abgelöst werden**. Wie bereits Dr. Feldhahn in [Anlage 35](#) mitteilte, müsse dann die Finanzierung der DMPG neu verhandelt werden.

Der Projektverantwortliche **Dieter Weiß** von Roland Berger & Partner teilte den Altgesellschaftern Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer **per Handy** mit, daß das Darlehn von Dr. Schläger über **3 Millionen DM eingegangen** sei. Dies war am 15.10.1998, als die Altgesellschafter in einem italienischen Restaurant in Dannenberg waren. Die Bankbürgschaften von Seibold würden wie versprochen innerhalb der nächsten 14 Tage abgelöst, sagte Weiß. Der Geschäftsführer der DMPG und dessen Berater Grundmann bestätigten Seibold und Sauer den Eingang der 3 Millionen DM noch am selben Abend bei einem zufälligen Zusammentreffen auf der Straße.

Der Altgesellschafter **Seibold überwies daraufhin** die fälligen **955.000 DM** an die Commerzbank Lüneburg. **Er war sicher, das Geld** einschließlich der anderen Darlehen in wenigen Tagen **zurückzuerhalten** (siehe Eidesstattliche Versicherung Seibold, Sauer).

Dieter Weiß von Roland Berger & Partner **hat** den Altgesellschafter Karl-Heinz **Seibold getäuscht, denn** der Betrag von **3 Mio. DM war nicht eingegangen. Der zuvor von Roland Berger & Partner angeblich auf Bonität geprüfte Dr. Schläger war zahlungsunfähig.**

Am 27.10.1998 wurde der Anwalt Dr. Feldhahn Eigentümer der Anteile (mit Urkunde Nr. 3260-G-98 des Notars Dr. Gerster in München), die ehemals Familie Moos und danach Dr. Schläger gehörten. Ein Kaufpreis wurde in der Urkunde nicht vereinbart. Auch auf eine Darlehensvereinbarung mit Dr. Feldhahn über 3 Millionen DM, wie zuvor mit Dr. Schläger vereinbart wurde großzügig verzichtet. Diese Konstellation mit Dr. Schläger wurde wahrscheinlich nur gewählt, damit anschließend Dr. Feldhahn für 1 DM die Anteile erhalten konnte. **Zu dieser Zeit war der Konkurs der DMPG längst durch die Neugesellschafter und ihre Berater geplant.** Seibold war ab diesem Zeitpunkt nur noch ein Spielball für **die Herren, die nun die Mehrheit am Unternehmen besaßen.**

Der Altgesellschafter Seibold gewährte der DMPG immer wieder Darlehen, um den laufenden Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten und das Unternehmen doch noch zu vermarkten. Aus heutiger Sicht ist der Altgesellschafter **Seibold** davon überzeugt, daß die Abläufe mit der Firma LAGARE Vermögens-treuhand GmbH nur dazu dienten, daß **alle Verbindlichkeiten und Bankbürgschaften der DMPG auf ihn abgewälzt werden konnten.**

7.04 Der Rechtsanwalt der DMPG Dr. Feldhahn

Interessanterweise wurde die KWG GmbH - der Roland Berger-Partner Dieter Weiß sowie die von Dieter Weiß RB&P empfohlenen Bernhard Kall und Christoph Graf - durch den (seinerzeit ebenfalls von der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner Dieter Weiß ins Spiel gebrachte) Rechtsanwalt **Dr. Feldhahn** vertreten, der

- dann nach dem Eintritt der Neugesellschafter in die DMPG Anwalt aller Beteiligten (Altgesellschafter und Neugesellschafter) wurde;
- dann Rechtsanwalt der Neugesellschafter um das Haus Roland Berger sowie der Altgesellschafter Seibold und Sauer war, als es darum ging, gegen **Fam. Moos** vorzugehen und diese aus der DMPG **hinauszudrängen und damit den Altgesellschaftern die Mehrheit der Geschäftsanteile der DMPG abzunehmen;**
- danach Rechtsanwalt, Interessenvertreter und Treuhänder Seibolds, als es um die Einbringung weiterer Gelder in Form zweier Lebensversicherungen und einer Nachschußverpflichtung von 500.000 DM ging - danach dann Anwalt und gleichzeitig Mitgesellschafter der DMPG, nachdem er die Anteile Dr. Schlägers (vormals Fam. Moos) – für nur 1 DM - übernommen hatte. Dadurch wurde

die Übernahme der Mehrheit an der DMPG durch das Umfeld des Hauses Roland Berger auch juristisch eindeutig vollzogen;

- dann aber **Anwalt der Neugesellschafter** rund um das Haus Roland Berger. Diesmal allerdings **gegen Seibold**, nachdem **dieser Klage beim Landgericht München eingereicht hatte**, da er längst die tatsächliche Beratertätigkeit des Hauses Roland Berger als „dubiose Machenschaft“ begriff und sich gerichtlich zur Wehr setzte.

In der vom Geschäftsführer Christoph Graf dem **Konkursverwalter** übergebenen **Liste** der Gesellschafter **fehlte** allerdings der Name des Rechtsanwalts **Dr. Feldhahn**. Dabei war er mit Urkunde vom 27.10.1998 Eigentümer von Geschäftsanteilen geworden.

Auch **diesbezüglich hatte das Landgericht München nichts anzumerken**.

7.05 Sieben Wochen vor dem Konkursantrag (16.12.1998) – *Optimistische Briefe*

In dem 9-seitigen Telefax wird die außergewöhnlich gute augenblickliche und zukünftige Situation der DMPG in allen Details beschrieben. Die Produktionskapazität müsse verdoppelt werden, außerdem habe ein gewisser Herr Merkel **Planungen für eine zweite Fabrik** fertiggestellt. Mit der augenblicklichen Produktionskapazität sei die DMPG bis in das Jahr 2000 ausgelastet.

- **Anlage 15: Telefax** des Geschäftsführers Christoph **Graf** und seines Beraters Wittmark **an** den Altgesellschafter **Seibold** am 22.10.1998, Seite 4, „Umsatz- und Auftragssituation“, 3. Absatz

- „Der Vertrieb wurde mit gleichem Datum von der Geschäftsführung übernommen. Zwischenzeitlich konnte ein Auftragsvolumen generiert werden, welches zu einer Produktionsauslastung bis Ende Februar 1999 (beiliegende Produktions- und Montageplanung bis einschließlich Dezember 1998, weitere Planung witterungsabhängig) führt. Weiterhin bestehen enorme Anfragen, die zu einer **Produktionsauslastung** für das Jahr 1999 führen werden. Allein die Bewältigung eines Pilotauftrages im November 1998 führt bei erfolgter Abwicklung im Jahr 1999 zu einem Folgeauftrag von 45 Doppelhäusern. Dies würde bei derzeit gegebener Produktionskapazität eine Auslastung **bis in das Jahr 2000** bedeuten.“

- **Anlage 15:** Seite 4, „Produktionsstandort Dannenberg“, letzter Absatz

- „wird der Standort optimiert und die **Produktionsanlage** in mehreren Schritten verändert und **erweitert**. Die **Planungen** zum Umbau sind weitestgehend **abgeschlossen**“

- **Anlage 15:** Seite 5, „Personal“, drittletzter und letzter Absatz

- „Durch den sprunghaft angestiegenen **Auftragseingang** wird in Teilbereichen der Produktion schon im **Zweischichtbetrieb** gearbeitet. Für einen vollständigen Zweischichtbetrieb ist der Umbau der Produktionsanlage unumgänglich. Hierzu bedarf es dann aber nur noch weniger Neueinstellungen im Produktionsbereich. Die Montage der Wandelemente wird von Subunternehmer durchgeführt, die vertraglich an unsere Gesellschaft gebunden sind. Zur Zeit verfügen wir über zwei Montagetrupps, die aber gegebenenfalls schnellstmöglich erweitert werden können. Im Rahmen einer **Produktionserweiterung** muß eine Erweiterung erfolgen“

- **Anlage 15:** Seite 7, letzter Abschnitt, „Neuer Produktionsstandort“

- „Unter Berücksichtigung vorliegender Studie (reine Auftragsproduktion) bedeutet die Produktion von 600 Einheiten im Zweischichtbetrieb ein Personalbedarf pro Schicht in der Fertigung von ca. 42 Mann. Die Bereiche Verwaltung und Technik müßten im Rahmen von weiteren strategischen Maßnahmen, soweit dies möglich ist, für die dann zwei bestehenden zusammengefaßt und neu strukturiert werden. Das **Investitionsvolumen** eines neuen Standortes liegt inklusive Grundstück und aufstehendes Gebäude bei ca. **13.5 Millionen Mark**. Mögliche Förderungen sind nicht berücksichtigt.“

- **Anlage 15:** Seite 2, vorletzter und letzter Absatz, Seite 3

- „Mit Wirkung zum Juli 1998 gaben die Gesellschafter Hans-Günter **Moos**, Monika Moos und Stefanie Moos ihre gesamten **Geschäftsanteile (36,45 %** zunächst **an** Herrn **Dr.**

Gert Schläger, Kaufmann in Starnberg, für jeweils **1 DM** ab. Dieser wiederum übertrug die Anteile **zum gleichen Preis an die Lagare** Vermögenstreuhand GmbH (nachfolgend Lagare genannt), Hamburg.

- Nachdem die Gesellschafter der Lagare sich entschieden haben, eine Gesellschafterkonstruktion über eine Treuhandgesellschaft nicht zu begründen, sondern eine direkte Beteiligung an unserer Gesellschaft anstreben, werden die zur Zeit von der Lagare gehaltenen Anteile zunächst **treuhänderisch auf den Rechtsanwalt** unserer Gesellschaft, Herrn **Dr. Feldhahn** übertragen.
- **10 % dieser** treuhänderisch von Herrn Dr. Michael Feldhahn gehaltenen Anteile sollen von Herrn Konrad **Merkel übernommen** werden. Herr Merkel wird der Gesellschaft in begrenztem Umfang als **Anlagenplaner und Logistiker** zur Verfügung stehen. In diesem Zusammenhang wurde von Herrn Merkel über die von ihm betriebene Firma IWL bereits eine Studie zur Optimierung der Produktionsanlage Dannenberg und eine Studie für ein neues Werk erstellt. Die Unterlagen hierzu liegen als Anlage bei.“

• **Anlage 15:** Seite 7, „Produktionsstandort Dannenberg“

- „Eine Studie der Firma IWL Werkplanung und Logistik GmbH zeigt auf, daß die bestehende **Produktionskapazität** von zur Zeit 100 bis 130 Wohneinheiten (abhängig von Größe der Einheit bzw. mit oder ohne Keller) in zwei Varianten **auf das Doppelte bzw. Dreifache gesteigert werden kann.**“

• **Anlage 15:** Seite 7, letzter Absatz, „Neuer Produktionsstandort“

- „Unter Berücksichtigung vorliegender Studie (reine Auftragsproduktion) bedeutet die Produktion von 600 Einheiten im Zweischichtbetrieb ein Personalbedarf pro Schicht in der Fertigung von ca. 42 Mann. Die Bereiche Verwaltung und Technik müssten im Rahmen von weiteren strategischen Maßnahmen, soweit dies möglich ist, für die dann zwei bestehenden Werke zusammengefaßt und neu strukturiert werden. Das Investitionsvolumen eines neuen Standortes liegt inklusive Grundstück und aufstehendes Gebäude bei ca. 13,5 Millionen Mark. Mögliche Förderungen sind nicht berücksichtigt.“

Fazit:

Unglaublich aber wahr! Bereits **7 Wochen später**, am 16.12.1998, stellte Geschäftsführer Christoph Graf ohne Not einen **Konkursantrag** für die DMPG. Plötzlich hielt der Rechtsanwalt der DMPG, Dr. Michael Feldhahn, treuhänderisch die von Moos für 1 DM abgegebenen Anteile. Herr Merkel, der Ersteller der Planung für die neue und später alle weiteren Produktionsanlagen, sollte auch mit 10 % an der DMPG beteiligt werden.

Auf der letzten Seite der **Anlage 15** wird von **Lizenzvergabe im In- und Ausland** gesprochen, dies hat Dieter Weiß (Roland Berger & Partner) den Altgesellschaftern bereits bei seinem ersten Besuch bei der DMPG garantiert. Wie alle anderen Vereinbarungen wurde dies natürlich auch **nicht durchgeführt**.

7.06 Vier Wochen vor dem Konkursantrag (16.12.1998) – Ausbau der Produktionskapazitäten geplant

Graf und Wittmark schrieben an den Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold, daß im Juni 1998 Wandflächen von 590 qm hergestellt wurden. Durch eine Produktionssteigerung auf ca. 2.800 qm habe man eine Verlustbildung gestoppt.

- Im **ersten Halbjahr 1998** sei ein **Umsatz von 970.000 DM** ausgewiesen;
- im **2. Halbjahr** werde ein Umsatz von **3.700.000 DM** erreicht.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

- Das ist eine Steigerung auf 381 %, also fast das Vierfache!
- *Allein dazu* paßt kein Konkurs-Antrag.

- **Anlage 4:** Christoph **Graf** und sein Berater Wittmark dokumentierten Seibold am 11.11.1998 die äußerst **positive Situation** der DMPG, Seite 1, 3. Absatz
 - „Die neue Geschäftsleitung, Herr Graf, hat zunächst den Vertrieb als Hauptaufgabe kurzfristig selbst übernommen. Im August 1998 wurde die Stelle eines Produktionsleiters und im Oktober 1998 die Stelle eines Bauleiters neu besetzt. Über **Vertriebs- und Produktionssteigerung von 590 qm im Juni 1998 auf rund 2.800 qm im September** wurde eine weitgehende Verlustbildung gestoppt. Im ersten Halbjahr 1998 wurde ein fakturierter Umsatz von DM 970.000.- ausgewiesen, im 2. Halbjahr 1998 wird ein Umsatz von rd. DM 3.700.000 erreicht.“

Der GF. der DMPG Christoph **Graf** hatte den **Vertrieb** der DMPG zunächst kurzfristig selbst übernommen, obwohl er in dem Bereich **keine Erfahrungen** hatte. Hätten die beteiligten Personen redliche Absichten gehabt, hätten sie den erfahrenen **Vertriebsmann** Karl-Heinz **Seibold** um **Hilfe** gebeten. Dies war jedoch **zu keiner Zeit** beabsichtigt, **da** Karl-Heinz **Seibold** durch eine intensive **Mitarbeit die tatsächlichen Absichten** der beteiligten Personen **hätte erkennen können**.

- **Anlage 4:** Seite 1, 4. Absatz
 - „Bei gegebener Produktionskapazität und Zulieferung von Decken, Dächern und Fenstern kann in **1999** ein **Umsatz** von rd. **DM 9.500.000.-** erzielt werden. Unter Zugrundelegen der derzeitigen Kostensituation würde dies zu einem geringfügig positiven Ergebnis führen. (ca. 0,5 %)“

- **Anlage 4:** Seite 1, 5. Absatz
 - „Daraus ergibt sich die **Notwendigkeit**, den **Ausbau der Produktionskapazitäten** auf ca. 250 Einheiten (Investitionssumme ca. **DM 2.500.000.-** abzgl. Investitionsförderung von 18 % - s.a. Studie IWL - Variante 1) schnellstmöglich vorzunehmen. Verbunden hiermit ist eine wesentliche **Verbesserung der Kostenstruktur**, die sich daraus ergibt, daß durch mehr als Verdoppelung der Produktionskapazität lediglich die direkten Fertigungskosten (Material und Produktionslöhne) unterproportional steigen würden. Die allgemeinen Fixkosten der technischen Leitung und der Verwaltung bleiben weitestgehend konstant. Hier wird verwiesen auf die Planungsrechnung Variante 1. gez. C. Graf/E Wittmark.“

Fazit:

Die **Zukunft** der DMPG wird vom GF. Graf und seinem Berater Erich Wittmark **4 Wochen vor** dem vermeidbaren **Konkursantrag sehr positiv dargestellt**. Sie sprachen von einer sehr positiven Umsatz- und Ertragssituation und der aussichtsreichen Gesamtperspektive der DMPG. Die **Altgesellschafter** Karl-Heinz **Seibold** und Heike Sauer **sollten auf dieser Grundlage** dem Unternehmen **immer wieder Darlehen gewähren**.

Erst später stellte sich heraus, daß **zu dieser Zeit** der Rechtsanwalt Dr. **Feldhahn**, der Geschäftsführer der DMPG Christoph **Graf** und einer der Berater des GF, Herr Grundmann, natürlich **ohne Kenntnis von** Karl-Heinz **Seibold** und Heike Sauer eine **Auffanggesellschaft planten**. Diese sollte nahtlos den Geschäftsbetrieb der DMPG nach deren geplante Konkurs übernehmen und tat dies auch

Aus heutiger Sicht sollten die **Altgesellschafter** Karl-Heinz **Seibold** und Heike Sauer durch die permanenten, positiven schriftlichen Mitteilungen und mündlichen Aussagen über die DMPG von den tatsächlichen Absichten der beteiligten Personen, die vorsätzlich die DMPG und deren Altgesellschafter in den wirtschaftlichen Ruin führten, abgelenkt und somit **getäuscht** werden (**Anlage 27**).

7.07 Drei Wochen vor Konkursantrag – RA Dr. Feldhahn läßt Seibold zahlen

Karl-Heinz **Seibold** hatte seinem Rechtsanwalt Feldhahn **zwei Lebensversicherungen** treuhänderisch **als Sicherheiten** übergeben, die nur eingelöst werden sollten, falls die DMPG in einen Liquiditätsengpaß kommen sollte. **Dr. Feldhahn kündigte die beiden Kapitallebensversicherungen mit entsprechenden Verlusten** und **überwies** von seinem Konto bei dem Bankhaus Reuschel & Co telegraphisch einen Betrag von **250.000 DM**. Der ging am 23.11.1998 an die DMPG **als Darlehen**. Seinen Mandanten **Seibold informierte er** von diesem Schritt **nicht**.

- **Anlage 16: Schreiben von Bankhaus Reuschel & Co. an Seibold und Sauer am 23.11.1998**

- „Sehr geehrte Frau Seybold–Sauer,

auf der unteren Blatthälfte erhalten Sie wie besprochen eine Kopie der **Überweisung** an die Firma Dannenberger Massivwand GmbH über **DM 250.000** von Herrn Dr. Michael **Feldhahn** per 23.11.1998.

Wir hoffen, Ihnen mit diesen Angaben gedient zu haben und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Bankhaus Reuschel & Co.

Privates Finanz-Management“

Siehe auch [Anlage 56](#).

Fazit:

Wie bereits zuvor zu den [Anlagen 4](#) und [Anlage 15](#) ausführlich ausgeführt, gab es aufgrund der permanenten positiven schriftlichen Mitteilungen und mündlichen Aussagen über die DMPG **keinerlei Nachricht** darüber, daß bei der DMPG zu diesem Zeitpunkt ein **Liquiditätsengpaß** vorhanden gewesen sein soll.

Es ist somit **in keiner Weise nachvollziehbar, warum** dann der Rechtsanwalt Dr. Michael **Feldhahn** ohne Begründung zwei **Lebensversicherungen** seines Mandanten Karl-Heinz **Seibold**, die er *treuhänderisch* zu verwahren hatte, **aufkündigte**.

7.08 Beteiligteninteressenten werden abgelehnt (noch 14 Tage vor Konkursantrag)

- **Anlage 1: Telefax** vom Geschäftsführer der DMPG, Christoph **Graf**, an Karl-Heinz **Seibold** vom 29.11.1998, Seite 2, Abschnitt 2

- „Fakt ist, daß Löwenthal mitmacht. Er wird uns Gelder über Umsätze zu Verfügung stellen.“

LÖWENTHAL, ein Kunde der DMPG, wollte sich finanziell beteiligen. Der Unternehmer **besorgte** der DMPG erheblich **bessere Einkaufspreise**. Die ersten Aufträge im Januar 1999 bringen bereits **pro Auftrag** min. **50.000 DM Überschuß**.

- **Anlage 3: Telefax** vom Geschäftsführer **Graf an Seibold** am 30.11.1998, Seite 2, 2. Absatz, Punkt 4

- „Loewentahl Düsseldorf

Er **placiert Aufträge** und hilft uns damit sehr. Weiterhin bekommen wir durch ihn erheblich **bessere Preise im Einkauf** von Dächern, Decken und Fenstern. Die ersten Aufträge werden im Januar gestellt und bringen pro Auftrag mind. TDM 50 Überschuß.“

Zwei Wochen vor dem geplanten **Konkurs** sprach Graf von 50.000 DM **Überschuß** pro Auftrag ab Januar 1999 (4 Wochen später). Gleichzeitig wußte er, daß es die DMPG dann nicht mehr geben würde. **GF. Graf und** seinen **Kumpanen** war klar, daß sie **von den Überschüssen** in der bereits geplanten **Auffanggesellschaft profitieren werden – ohne Seibold und Sauer**.

Diese Versprechen sind daher besonders verwerflich.

Die Firma **SCHOCKEMÖHLE**, vertreten durch den Geschäftsführer Röser, hat eindeutig **signalisiert**, sich bei der DMPG **beteiligen** zu wollen.

- **Anlage 12: Schreiben** von **Graf an Seibold** vom 01.12.1998, Absatz 2

- „Beteiligung Röser

Nach Rücksprache mit Herrn Wittmark hat Herr Röser das OK von Schockemöhle. Allerdings sind nunmehr die Details zu klären. Hierbei geht es nicht nur darum, wer was bekommt, sondern auch darum, die gesellschaftlichen Dinge zu klären. Hierzu müssen wir noch einiges mit ihm besprechen. Dies gibt uns auf der anderen Seite auch die Möglichkeit, weiter unsere **Hausaufgaben** zu **machen**, damit wir in diesen Verhandlungen besser dastehen. Denn bis zur Vertragsunterzeichnung werden wir wohl die endgültige Produktionsgenehmigung erhalten. Auch werden wir mit der Immobilie erheblich weiter sein, denn da Moos den Termin mit der Bank hat absagen lassen, sind die mehr als sauer auf Moos. Dies ist für uns nur von Vorteil. Die Zusammenarbeit mit Loewenthal/Düsseldorf ist bereits angelaufen. Die ersten Aufträge hat er bereits placiert.“

Obwohl Schockemöhle das **OK** für eine **Beteiligung** an der DMPG gegeben hat, war dies für den GF. der DMPG Christoph **Graf** keine Veranlassung, die letzten vertraglichen Details mit dem GF. der Fa. Schockemöhle, Herrn Röser, zu besprechen. Er zog es vor, am 16.12.1998, ca. zwei Wochen nach diesem Telefax an den Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold, einen vollkommen unnötigen **Konkursantrag** über die DMPG zu stellen.

Wäre Christoph Graf wenigstens zu diesem Zeitpunkt seinen Pflichten als Geschäftsführer nachgekommen und hätte seine „Hausaufgaben“ zum Beteiligungsvertrag auch tatsächlich wie versprochen ausgeführt, hätte es unter keinen Umständen zu dem Konkursantrag kommen dürfen. **Eindeutiger kann die vorsätzliche Vernichtung der DMPG und der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer nicht nachgewiesen werden.**

- **Anlage 29: Schreiben** Frau **Rechtsanwältin** Barbara **Hüsken** an die **Staatsanwaltschaft** Lüneburg am 10.05.2000 in dem Ermittlungsverfahren **gegen** Klaus **Löwenthal**, Seite 2, Abschnitt 2

- „Die Vertragsbeziehungen mit der Dannenberger - zunächst Massiv Produktion GmbH – liefen für die Bau und Grund Management äußerst zufriedenstellend. Die Firma Dannenberger lieferte ein sehr gutes Produkt und arbeitete auch zuverlässig. Ca. **Ende 1998** kamen **Gerüchte über** einen möglichen **Konkurs** der Dannenberger Massivwand GmbH auf, so daß Herr Löwenthal Erkundigungen einzog, zumal er auf das Produkt der Dannenberger Massivwand GmbH nicht verzichten wollte“.

Anmerkungen Seibold

Der größte Kunde der DMPG war sehr zufrieden mit dem Produkt der DMPG. Erstaunlich: **Im Prozeß behaupteten die Neugesellschafter** und ihre Berater, um den Vorwurf zu vermeiden, ein weltweit einmaliges Produkt vernichtet zu haben, die **DMPG habe nur ein äußerst marodes Produkt gehabt**. Obwohl die DMPG ohne Werbung, nur durch Mundpropaganda über 600 verschiedene Objekte gebaut hatte, wurde gar nur von einer Produktidee gesprochen, die vom Markt nicht angenommen wurde.

- **Anlage 29:** Seite 2, Abschnitte 3, 4, 6

- „Im Rahmen eines Gespräches **wurde** bei Herrn **Löwenthal** angefragt, **ob er sich** unter anderem auch zur Absicherung der Produktion **an** einer **Auffanggesellschaft** für die Dannenberger Massivwand GmbH **beteiligen wolle**. Da die Bau und Grund Management mit der Firma Dannenberger sehr gut zusammenarbeitete, signalisierte der Beschuldigte, daß er einem derartigen Ansinnen nicht grundsätzlich negativ gegenübersteht. In weiteren Gesprächen konkretisierte sich dieser Plan wie folgt:
- Es sollte eine **Bauelemente Dannenberger AG** gegründet werden, in der Herr Graf die kaufmännische Leitung übernehmen sollte, Herr Grundmann die Betriebsleitung und Entwicklung und Herr **Löwenthal** die **Vertriebsleitung**. Insbesondere sollte auch ein Vertrieb im Raum Düsseldorf angekurbelt werden.“
- „im Dez. 1998 kam es in München zu einer Vorbesprechung. Anwesend waren Herr Rechtsanwalt Feldhahn, Herr Graf und Herr Grundmann sowie der Beschuldigte (Herr Löwenthal) und dessen Tochter.“

Anmerkungen Seibold

Thema war die Neugründung einer Auffanggesellschaft ohne Wissen und natürlich ohne Beteiligung der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer. **Der größte Kunde der DMPG war so zufrieden mit dem Produkt, daß er sich bei der geplanten neuen Gesellschaft beteiligen wollte.**

Zu diesem Zeitpunkt wurden längst keine Gelder mehr zur Rettung der DMPG verwandt, sondern für die neue Auffanggesellschaft eingesammelt. **Einen Tag vor dem Konkursantrag zahlte Seibold noch einmal 300.000 DM und 160.000 DM** Bankabtretung zum Abwenden eines eventuellen Konkurses. Dabei hätte man sogar die 200.000 DM von Herrn Löwenthal mit seiner Zusage für die DMPG verwenden können.

Die DMPG hätte problemlos weitergeführt werden können. Allein diese Tatsache reicht aus, den **Neugesellschaftern** und ihren Beratern **vorsätzlichen Betrug** nachzuweisen.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

- Eigentlich hatte sich Löwenthal mit 200.000 Mark an der DMPG beteiligen wollen, denn er war ja deren größter – und vor allem sehr zufriedener – Kunde.
- Zu dieser Zeit – **erste Dezember-Hälfte 1998** – aber waren die hinter dem Rücken von Seibold betriebenen **Vorbereitungen für den DMPG-Konkurs** schon weit fortgeschritten.
- **Deshalb schlug GF Graf** wenige Tage vor Konkurs-Antrag (16.12.1998) **Löwenthal** bei einer Besprechung in München **vor**, dieses **Geld nicht in die DMPG, sondern in eine Auffang-Gesellschaft zu investieren.**
- Diese könne problemlos gegründet werden, weil es **dafür** noch einen "**unbelasteten Firmen-Mantel**" gebe – die **BT / Vermögens-Treuhand** -, der lediglich "umfirmiert" werden müsse in "Dannenberger Fertigteile GmbH".

Das ist delikant:

- Denn bei diesem "unbelasteten Firmen-Mantel" namens "**BT / Vermögens-Treuhand**" handelt es sich um **jenes Konstrukt, mit dessen Hilfe sich die Neu-Gesellschafter "KWG"** (Kall, Weiß und Graf) im Februar 1998 **an der DMPG beteiligt hatten.**
- Wenn Graf in diesem Gespräch mit Löwenthal auf diesen "unbelasteten Firmen-Mantel" als Rechts-Grundlage für die Gründung der Auffang-Gesellschaft hinwies, läßt dies keinen anderen Schluß zu als den, daß **von vornherein geplant war**, diesen (die **BT / Vermögens-Treuhand** vom Februar 1998) später **zu verwenden für** die Auffang-Gesellschaft: Die **feindliche Übernahme der DMPG** durch Verlagerung von deren Vermögen auf die Auffang-Gesellschaft namens "Dannenberger Fertigteile GmbH".
- M.a.W.: **Die Neu-Gesellschafter planten demnach von Anfang an, die DMPG statt an die Börse in den Konkurs zu führen.**

- | |
|--|
| • Anlage 29: Seite 2, Abschnitt 5 |
|--|

- | |
|---|
| ○ „ An dieser neuen AG sollte und wollte sich die Bau und Grund mit DM 200.000 beteiligen , die über Aufträge in selbiger Höhe finanziert werden sollten.“ |
|---|

Anmerkungen Seibold

Bezüglich der Gründung der **Auffanggesellschaft** könne man **laut Hüsken** davon ausgehen, daß **mindestens sechs Wochen vor dem Konkursantrag** bereits **Verhandlungen** geführt wurden, denn es wurden mehrere Verhandlungen geführt. Die Geschehnisse in Dannenberg deuten darauf hin, daß die **Vernichtung der DMPG bereits nach dem positiven Informationsmemorandum geplant wurde.**

- | |
|--|
| • Anlage 29: Seite 3, Abschnitt 2 und 3 |
|--|

- | |
|---|
| ○ „Während der Verhandlungen über die Errichtung einer neuen Gesellschaft - in welcher Form auch immer – gingen die geschäftlichen Aktivitäten der Firma Dannenberger weiter. So wurde durch den Konkursverwalter Freiherr von dem Busche mit Schreiben vom 20.01.1999 bereits eine „ Dannenberger Fertigteile GmbH “ mit der |
|---|

Abwicklung und Fertigstellung diverser Bauvorhaben **beauftragt**. Auch für die Bau und Grund Management AG stellte sich der Sachverhalt so dar, daß nahtlos Aufträge mit der Firma Dannenberger - **Aufträge** wurden **an die Dannenberger Bauelemente GmbH** erteilt - abgewickelt wurden. So wurde z.B. bezüglich des Bauvorhabens Grünberg am 14.01.1999 Dannenberger Bauelemente GmbH ein Auftrag erteilt. Die **Rechnung** wurde wiederum **durch die Dannenberger Fertigteile GmbH** vom 26.01.1999 **gestellt**, ein Umstand, der erst im Ermittlungsverfahren auffiel.“

- „Geplant war eigentlich ein nahtloser Übergang der Massivwand und der BT, welches aber nicht bewerkstelligt werden konnte. Da aber keine Lieferprobleme entstanden, war die Angelegenheit für die Bau & Grund AG auch nicht dringend.“

Anmerkungen Seibold

Nach dem Konkurs der DMPG floß das Geld des Altgeschafters Karl-Heinz Seibold und der größere erwartete Geldfluß **in die schuldenfreie Auffanggesellschaft ohne** Seibold und Sauer. **Aufträge und Forderungen der DMPG gingen an** eine Zwischenfirma, die Dannenberger Bauelemente GmbH, oder an die neue Auffanggesellschaft, **die Dannenberger Fertigteile GmbH**.

Bereits im Mai 1997 hatte der Bevollmächtigte der **WOLFGANG WEISS GMBH & CO. TIEFBAU KG**, Harry Rollny, deren **Beteiligungsinteresse** in Form einer Absichtserklärung bekundet. Die Firmen-Tochter Hansa Bau GmbH **wollte für 50 %** der Geschäftsanteile an der DMPG **32 Mio. US \$ zahlen**.

Bei einer persönlichen Unterredung bei der DMPG am **19.06.1998** schlug Harry Rollny der Geschäftsführung und den Altgeschaftern Verschiedenes zur **Verbesserung der Firmenstruktur** vor. Rollny stellte das bisherige Management in Frage und nannte 11 Änderungsvorschläge. Desweiteren versprach er, größere Aufträge über die DMPG abzuwickeln, sobald diverse Veränderungen durchgeführt worden wären.

- **Anlage 20: Aktennotiz des Bevollmächtigten** der Wolfgang Weiss GmbH & Co Tiefbau KG Berlin, Harry Rollny, über ein Gespräch bei der DMPG am 19.06.1998, Seite 1, Punkt 1, 2, 4 und Seite 2, Punkt 6

○ „Nachfolgendes wurde besprochen:

1. Die **Hansa-Bau GmbH** zeichnet Anfang August 1998 einen Vertrag über 300 „Innova“-**Typenhäuser** und beabsichtigt, diese **nach dem Dannenberger System** fertigen zu lassen.
2. Über die Joint-Venture Firma der Gruppe Weiss in Algerien sollen ab Juli **1998** weitere **100 Hauseinheiten** von dort geordert und **nach Algerien** geliefert werden.
3. **Hansa-Bau GmbH stellt das bisherige Management** der Firma Dannenberger Massivwand GmbH sehr stark **in Frage** und schlägt vor, hier deutliche Zeichen zu setzen, damit das Vertrauen wieder in dieses Unternehmen hergestellt wird.
4. **Hansa-Bau GmbH** hat von einem Geldgeber die Zusage, zwischen 1 bis 5 Mio. DM für den „**300 Stk. Haus Auftrag**“, der quasi **als „Vorkasse“** dienen soll, zu erhalten. ...“

RB&P-Mitarbeiter **Dieter Weiß hat dies jedoch mit Sperrminorität abgeblockt**, obwohl das Berliner Unternehmen den gesamten Kaufpreis für die DMPG nachweisen konnte. Der Bevollmächtigte des Berliner Bauunternehmens, **Dr. Rollny, hat sich trotzdem bis Ende 1998 für eine Beteiligung seines Unternehmens an der DMPG eingesetzt**. Ihm wurde von RB&P Weiß mitgeteilt, das Haus Roland Berger habe sich für andere Beteiligungsinteressenten entschieden. **Auch von den Altgeschaftern gebrachte Kaufinteressenten, die einen sehr hohen Kaufpreis gezahlt hätten, wurden abgelehnt**.

Es waren bereits mehrere größere Bauvorhaben mit den Wandelementen der DMPG geplant. **Desweiteren wollte ein großer libanesischer Geschäftspartner der Firma Wolfgang Weiss Fabriken im Libanon mit der DMPG bauen**. Im Zusammenhang damit waren größere Bauvorhaben mit der libanesischen Regierung geplant. **Der Kaufpreis von 32 Mio. US \$ für 50 %** der Anteile an der DMPG **war zudem, gemäß weiterer, vorliegender Dokumente, abgesichert**.

Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Eidesstattliche Versicherung des Bevollmächtigten der Wolfgang Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG. **Rollny bestätigt** darin, **daß Roland**

Berger & Partner die Firma **Wolfgang Weiss** als Partner **aus strategischen Gründen ablehnte**. **Zeitgleich habe** das Unternehmen **RB&P** mit einem **Dr. Schläger** verhandelt.

• **Anlage 18: Eidesstattliche Versicherung** von Harry Rollny, Bevollmächtigter der Wolfgang Weiss GmbH & Co Tiefbau KG, vom 26.01.2000 zu den Beteiligungsbemühungen an der DMPG

- „Im **Mai 1997** habe ich als Bevollmächtigter der Wolfgang Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG eine **Absichtserklärung** unterzeichnet, in der der **Ankauf** von **50 %** Geschäftsanteilen an der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH durch die Wolfgang Weiss GmbH & Co Tiefbau KG zum Preis von 32 Mio. US \$ vereinbart wurde. Im Kaufpreis **enthalten** waren die **Vermarktungsrechte für** große Teile der **neuen Bundesländer sowie** Vermarktungs- und Beteiligungsrechte für **diverse Länder**.“ (Seite 1, 3. Absatz)
- „Die **Finanzierung war** im Zusammenhang mit einem Großprojekt **sichergestellt**, insbesondere **durch** bereits seinerzeit sichergestellte Bürgschaftsübernahme eines **Rückversicherers**.“ (Seite 1, 6. Absatz)
- „Meine Bemühungen, für die **Wolfgang Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG** die vorgesehene **Beteiligung** zu erlangen, **wurde** insbesondere **ab Mitte/Ende Mai 1998 gezielt verhindert**.“ (Seite 2, 2. Absatz)
- „Ich habe mich daraufhin verärgert mit der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH direkt in Verbindung gesetzt. Nach mehreren, vergeblichen Versuchen im Hause **Roland Berger** erreichte ich Herrn Weiß schließlich Anfang Juli über sein Handy.“ (Seite 2, 4. Absatz)
- „belehrte mich **Weiß** darüber, daß **Gespräche mit** den Herren **Graf** und Wittmark ohnehin **bedeutungslos** seien, da **allein** die **Roland Berger & Partner GmbH beauftragt und autorisiert** sei, Anteile der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH zu verkaufen und daß man dabei sei, dieses gerade zu tun, indem man mit einem Dr. Schläger verhandelt habe und an diesen verkaufen wolle. (Seite 2, 5. Absatz)
- Der **Verkauf** von Geschäftsanteilen **an** die **Wolfgang Weiss GmbH & Co Tiefbau KG** werde **aus** von Roland Berger & Partner GmbH zu berücksichtigenden **strategischen Gründen nicht** stattfinden, so die Information seitens Weiß. (Seite 2, vorletzter Absatz)
- „Ich habe **daraufhin** die Herren Moos und **Seibold** darüber **informiert**, daß die Wolfgang **Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG** ihre **Bemühungen** bezüglich der gewollten Beteiligung auf Veranlassung der Roland Berger & Partner GmbH **einstellen werde**. Dieses war unumgänglich, da meine sämtlichen Vorschläge und Anregungen ohne Nennung irgendwelcher Begründungen abgelehnt wurden.“ (Seite 2, letzter Absatz)

Die **HENSEL-BRÜDER** aus Mannheim baten Seibold kurz vor dem Konkurs der DMPG, nicht weiter nach **Kaufinteressenten** zu suchen. Sie hatten einen Interessenten für die DMPG, der aber **keinen Termin** bei dem Unternehmen **bekam**.

• **Anlage 50: Schreiben** der **Hensel-Brüder** aus Mannheim am 13.12.1999, Seite 2, Absatz 3 und 4

- „Leider konnten wir keine vertieften Gespräche führen, da wir die von uns angeforderten weiteren Unterlagen nicht erhalten und auch keine konstruktive Reaktion auf den von uns erstellten Entwurf einer Vereinbarung, den wir ihnen als Anlage nochmals zur Kenntnisnahme beifügen, erhalten haben. Der Rechtsunterzeichner hat hierzu mehrere Telefonate mit dem Steuerberater Wittmark sowie drei längere Telefonate mit dem Geschäftsführer der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH, Herrn Graf, geführt. Die **unterbliebene Übermittlung angeforderter und zugesagter Unterlagen**, die Organisations- und Konzeptlosigkeit der Gesprächspartner sowie deren Unzuverlässigkeit haben uns schlußendlich dazu bewogen, die Angelegenheit nicht weiter zu verfolgen. Dies hat der Rechtsunterzeichner auch Ende November in einem persönlichen Telefonat übermittelt. Insgesamt hatten wir den Eindruck, daß die **Geschäftsleitung** der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH (**DMPG**) überhaupt **nicht gewillt war, mit** unserem **Interessenten zu verhandeln**. Aus diesem Grunde haben wir gegenüber Herrn Wittmark und Herrn Graf deutlich unser Mißfallen über die Handhabung dieser Angelegenheit zum Ausdruck gebracht, insbesondere vor dem Hintergrund der existenzbedrohenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten, in dem das Unternehmen sich seinerzeit befunden hatte.“

- „Diese klare An- und Aussprache hat Herrn **Wittmark nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens** dazu bewogen, den Rechtsunterzeichner anzurufen, ihm die Tatsache der Insolvenz mitzuteilen und sich dafür zu entschuldigen, daß er nicht konstruktiv an dieser Angelegenheit – trotz des guten Willens – hat mitarbeiten können. Er legte Wert darauf, festzustellen, **daß ihm** als unabhängigen Berater der Firma Dannenberger Massivwand Produktions GmbH **die Hände gebunden waren.**“ (Seite 3, Abschnitt 5)

- **Anlage 52: Schreiben** von Rolf Ehlhardt an Seibold am 30.11. 1999

- „Herr Ehlhardt, ein privater Vermittler, hatte kurz vor dem Konkurs der DMPG einige **Interessenten, bekam** aber selbst zu dieser Zeit **keine** Unterlagen von Dannenberg, um weitere Gespräche zu führen und Besichtigungstermine auszumachen.“

Fazit:

Interessenten, die sehr starkes Interesse an der DMPG hatten, wurden (wie die Hensel-Brüder oder Schockemöhle) **sogar noch 14 Tage vor Konkursantrag weggeschickt!**

7.09 Neun Tage vor Konkursantrag - Verlogene Weihnachtsgrüße

- **Anlage 15: Aktuelle Lage** der DMPG vom 22.10.1998
- **Anlage 25: Liquiditätsentwicklung; Deutsche Bank**, ging am 07.12.1998 per Telefax um 15:06 Uhr für das Konto der DMPG bei der Hausbank Deutsche Bank AG ein

- Sie beinhaltete **Kontostand** zum 02.12.1998, Kontostand zum 14.12.1998, Kontostand zum 31.12.1998, Kontostand zum 31.01.1999

Aus dieser **Liquiditätsentwicklungsprognose** geht eindeutig hervor, daß die DMPG über **regelmäßige Zahlungsein- und -ausgänge** verfügte. Darüber hinaus bewegte sie sich **im vereinbarten Kontokorrentlimit** von 1.623.000 DM. In diesem Zeitraum waren zudem Rücklagen von 180.000 DM eingeplant und vorhanden. Der kalkulatorische Kontostand zum 31.01.1999 hätte ca. 1.415.000 DM betragen, und das **Konto** hätte sich somit ca. **189.157,29 DM unterhalb des Kontokorrentlimits** bewegt.

Der **Berater des GF.** der DMPG, Erich **Wittmark**, besuchte am 07.12.1998 - **eine Woche vor dem Konkursantrag (16.12.1998)** - die Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer. Mit einem Weihnachtsstollen bedankte er sich bei den Altgesellschaftern im Namen der Neugesellschafter und ihrer Berater für ihre finanzielle Unterstützung für die DMPG. Diese Unterstützung hätte sich für alle ausgezahlt, da die DMPG endgültig auf der Überholspur sei. **Er verschwieg, daß am selben Tag noch zwei Handwerker der DMPG Konkursantrag stellen mußten, da ihnen für Oktober und November – trotz vorhandener Liquidität – von der DMPG-Geschäftsführung keine Gehälter gezahlt wurden.**

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, als habe DMPG-GF Graf alles dafür getan, den Konkurs der Firma zu provozieren, um deren Zukunfts-Chancen zu unterminieren.

Die **Anlage 15** zum Ist-Zustand und dem Zukunftspotential der DMPG erhielt Seibold bereits am 22.10.1998 per Telefax. Erich Wittmark arbeitete sie am 7.12.1998 noch einmal mit den Altgesellschaftern durch. Durch **täglich neue Auftragseingänge** müsse nun umgehend die Produktionskapazität durch den Aufbau einer neuen Produktionsanlage erweitert werden. Deren Planung sei bereits von einem Herrn Merkel abgeschlossen, zitierte Wittmark den GF. Christoph Graf.

Während des Besuchs von Wittmark rief der andere Berater des Geschäftsführers Christoph Graf an. **Grundmann** wollte sofort zum Wohnort von Seibold kommen, falls es noch Fragen geben sollte. Er habe heute noch **weiteres, sehr positives Zahlenmaterial** erstellt, um zu dokumentieren, daß Karl-Heinz Seibold sehr kurzfristig seine der DMPG gewährten Darlehen zurückerhalten werde. **Die Zukunft der DMPG könne nicht besser sein.**

Im Anschluß daran rief auch noch **Dieter Weiß**, der Projektverantwortliche und Partner von Roland Berger & Partner, an und versprach Karl-Heinz **Seibold**, daß seine Freundin und einige Leute aus dem Umfeld von Dr. Michael Feldhahn ihm einige Anteile abkaufen würden, wenn er dies wolle. Er **solle** unter keinen Umständen Anteile an Fremde verkaufen und **nicht weiter nach Beteiligteninteressenten Ausschau**

halten. Außerdem garantierte Dieter Weiß zum wiederholten Mal, daß der **Bauunternehmer Heidkamp** in jedem Fall bei der DMPG **einsteigen wolle**. Dieter Weiß hätte die private Telefonnummer von Heidkamp, der sich in Sylt in seinem Haus aufhielt und bei Problemen der DMPG sofort einspringen würde. Laut Dieter Weiß hatte er Heidkamp durch gute Beratung viel Geld erspart, so daß er sich schon aus diesem Grund auf Heidkamp verlassen könne. Die DMPG sei dadurch zusätzlich abgesichert.

Als letzter rief dann der Geschäftsführer Christoph **Graf** an, der Karl-Heinz **Seibold** **bekniete, ein letztes Mal 300.000 DM „nur zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrags“ zu überweisen**. Christoph Graf sprach noch einmal über die aussichtsreiche **Ist-Situation (Anlage 15** und die ein paar Stunden vorher gefaxte **Liquiditätsentwicklung von der Hausbank) vom 7.12.1998 (Anlage 25)**. Nach seinen Angaben war diese letzte Überweisung nur dafür gedacht, daß bei der DMPG - ohne eventuelle weitere Störungen von möglichen Konkursanträgen - die neue Produktionsanlage gebaut und die vielen Aufträge abgearbeitet werden können, und Karl-Heinz Seibold sollte schnellstens seine der DMPG gewährten Darlehen zurückerhalten.

An dieser Stelle wird die unredliche Gesinnung der beteiligten Personen deutlich. Sie forderten 300.000 DM zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrags und stellten diesen trotzdem 9 Tage später.

Zudem **verschwieg Graf** den Altgesellschaftern an diesem Tag wesentliche Informationen. **Zwei Mitarbeiter** der DMPG **hatten am 07.12.1998 Konkursantrag wegen rückständiger Gehälter** für Oktober und November **gestellt**. Einen Tag danach stellte außerdem Seeger, der ehemalige technische Berater des ehemaligen Altgesellschafter Hans Moos, einen nicht gerechtfertigten Konkursantrag über die DMPG. Auch davon erfuhren Seibold und Sauer tagelang nichts.

Die Auffanggesellschaft, die nahtlos den Geschäftsbetrieb übernehmen sollte und auch mit Wirkung zum 15.01.1999 übernahm, war ebenfalls seit geraumer Zeit in Planung. Unglaublich aber wahr! **Die beteiligten Personen veranstalteten vieles, um den Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold immer wieder zu manipulieren, damit er weitere Darlehen an die DMPG zahlt.**

7.10 Fünf Tage vor Konkursantrag – GF Graf *verschweigt* Geldforderung

Der **Konkursverwalter** teilte während des laufenden Konkursverfahrens mit Brief vom 19.12.1999 dem Amtsgericht Uelzen mit, daß er bereits mit einer Mitteilung vom 11.12.1998 der Gemeinschuldnerin (DMPG) mitteilte, daß eine Liquiditätsdeckungslücke in Höhe von ca. **500.000 DM** vorliegt und die Gesellschafter aufgefordert wurden, die erforderliche Liquidität einzuschließen.

Der Geschäftsführer Christoph Graf informierte jedoch zu keinem Zeitpunkt die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer von dieser bei ihm eingegangenen wichtigen Mitteilung und deren existentieller Auswirkung für die DMPG.

- **Anlage 30: Brief von RA Boris Frhr. v. d. Bussche an das Amtsgericht Uelzen vom 09.12.1999 zu der Mitteilung an die DMPG (Gemeinschuldnerin) bezüglich der Zahlungsaufforderung, Seite 5, letzter Absatz und Seite 6, 1. Absatz:**

- „Zur Zahlungsfähigkeit konnte auch schon zu diesem Zeitpunkt ermittelt werden, daß eine Liquiditätsdeckungslücke in Höhe von ca. DM 500.000.00 vorliegt. Daraufhin ist noch mit dem 11.12.1998 eine Mitteilung an die Gemeinschuldnerin ergangen, wonach die Gesellschafter aufgefordert worden sind, die erforderliche Liquidität einzuschließen. Die hierfür gesetzte Frist ist überschritten worden. Nachschüsse sind bis zum Eröffnungstermin nicht erfolgt. (Hervorhebung durch den Verfasser)

Dies dokumentiert, daß die Neugesellschafter vom Geschäftsführer Graf informiert wurden, den Betrag aber nicht zahlten. Die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer hingegen wußten nichts von der Aufforderung des Konkursverwalters.

Der Geschäftsführer der DMPG, Christoph Graf, wäre gesetzlich verpflichtet gewesen, die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer sofort über die Forderung des Konkursverwalters zu informieren!

7.11 Drei Tage vor Konkursantrag – GF Graf beruhigt Altgesellschafter erneut

13.12.1998 – Besprechung in Biebelsried bei Würzburg:

Teilnehmer:

- Christoph Graf
- Karl-Heinz Seibold
- Heike Sauer
- Heinz-Joachim Grundmann
- Erich Wittmark

Graf informierte an diesem Tag die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer, daß zwei **Handwerker** am 07.12.1998 **Konkursantrag** gestellt hatten. Dieser **könne** jedoch sofort **abgeschmettert werden**.

Der von **Seeger** (damals technischer Berater der DMPG) am 08.12.1998 gestellte **Konkursantrag wurde jedoch nicht erwähnt**. Unabhängig davon stellte sich später heraus, daß dieser Antrag nicht gerechtfertigt war.

Damit es keine weiteren Anträge gebe, sollte Karl-Heinz **Seibold** treuhänderisch **300.000 DM** auf ein Konto der Tochter von Heinz-Joachim Grundmann, Berater des Geschäftsführers der DMPG, überweisen. Das Geld sollte auf das Konto von Frau Grundmann gezahlt werden, damit es laut Graf nicht auf dem Firmenkonto der DMPG zweckentfremdet werde. Das Geld wurde letztendlich zunächst für die Abwicklung der DMPG und danach **für die Auffanggesellschaft verwendet**.

Von der Mitteilung des Konkursverwalters an die Gesellschafter, einen Betrag von 500.000 DM nachzuschließen, wurden Seibold und Sauer auch bei diesem Treffen nicht informiert.

Christoph **Graf** hat Karl-Heinz Seibold nachweislich betrogen, da er **der eindeutigen Vereinbarung vorsätzlich zuwiderhandelte**. Er verwendete den Betrag von 300.000 DM statt zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrages unter anderem für sein Gehalt und für Provisionszahlungen an seinen Berater Erich Wittmark.

- **Anlage 13: Brief** von Rechtsanwalt Jürgen **Fiehn** an das LG Frankfurt/Oder vom 18.05.2001 im **Prozeß Seibold gegen Grundmann**, Seite 4, letzter Absatz

Der Rest des Geldes wurde für die neue **Auffanggesellschaft** verwendet, bei der die **Altgesellschafter** der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer jedoch **nicht beteiligt** waren.

- **Anlage 14: Brief** von Rechtsanwalt Jürgen **Fiehn** an das LG Frankfurt/Oder vom 23.01.2002 im **Prozeß Seibold gegen Grundmann**, Seite 6, 4. Absatz

Aufgrund der seinerzeit vorgebrachten mündlichen und schriftlichen Argumente sowie Dokumente (z.B. [Anlage 15](#)) sagte Karl-Heinz Seibold die sofortige Überweisung zu. Damit wollte der Altgesellschafter sicherstellen, daß alle Aktivitäten und Maßnahmen zur positiven Zukunftssicherung der DMPG ohne weitere Störungen durchgeführt werden können. Danach besprachen Graf, Grundmann, Wittmark, Seibold und Sauer erneut den Ist-Zustand und die **Zukunftsplanung** ([Anlage 15](#)) der DMPG.

Die **300.000 DM**, die **Seibold** am 14.12.1998 - *zwei Tage vor dem Konkursantrag!* - überwies, **wurden veruntreut**. Verhandelt wurde dies bei einem Strafprozeß gegen einen Berater von Christoph Graf, Heinz-Joachim **Grundmann**. Rechtsanwalt Jürgen Fiehn verteidigte den Berater des Geschäftsführers. Nach der mündlichen Verhandlung am 30.01.2002 wurde der Beklagte, Heinz-Joachim Grundmann, **verurteilt, an den Kläger Karl-Heinz Seibold 153.387,56 €** nebst 10,25 % Zinsen seit dem 22.10.2000 **zu zahlen**.

- **Anlage 13: Brief** von Rechtsanwalt Jürgen **Fiehn** an das Landgericht Frankfurt/ Oder vom 18.05.2001 im **Prozeß Karl-Heinz Seibold gegen Heinz Joachim Grundmann** (Berater des Geschäftsführers Christoph Graf), Seite 3, 2. Absatz, Zeile 3 bis 17:

- „Daher hatte der vom Kläger als Zeuge benannte Herr Wittmark, bei dem es sich um den persönlichen Berater des Klägers handelte, wieder einmal - wie immer, wenn es um Geldbeschaffung ging, die Idee, man möge doch den Kläger „anpumpen“, wie er zu formulieren pflegte. Der benannte Zeuge, Herr Wittmark, hatte wegen eines Berater-

vertrages **eigene, wirtschaftliche Interessen** bezüglich der Firma Dannenberger Massivwand Produktionsgesellschaft mbH. So war es auch wiederum bezüglich der hier streitgegenständlichen DM 300.000. Da sich – wie dargelegt – diese Zahlung der DM 3 Mio. entgegen den Erwartungen nicht einstellte und die Gesellschaft Geld brauchte, kam wiederum der persönliche Berater des Klägers, Herr Wittmark, auf die Idee, erneut den Kläger wegen weiterer Zahlungen an die Gesellschaft anzusprechen. Schließlich – so erklärte er – kenne er ja die persönlichen Vermögensverhältnisse des Klägers und wisse, daß dieser neben Grundstücken auch Lebensversicherungen habe, die der Kläger ja ggf. beleihen könne. Herr Wittmark war – wenn es um Geldbeschaffung vom Kläger ging – immer der Drängende und Treibende.“ (Hervorhebungen durch den Verfasser)

- „Richtig ist, daß dieses Geld für Verpflichtungen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb der Firma dienen sollte, wobei der vom Kläger genannte Zeuge Wittmark, der persönliche Berater des Klägers, der erste war, der darauf bestand, daß nach Eingang dieses Geldes zunächst einmal sein Honorar ausgezahlt wurde, was dann auch tatsächlich geschah (etwa DM 20.000 bis DM 30.000).“ (Seite 4, letzter Absatz)
- Beweis: Zeugnis der Herren Graf und Wittmark“

- **Anlage 48: Vernehmungs-Protokoll** des Polizeipostens Waldbronn von Erich Wittmark (Berater des Geschäftsführers der DMPG Christoph Graf) **vom 11.7.2001**

- „Ich war für die genannte Firma ca. ein dreiviertel Jahr tätig und bin dann, als Konkurs angemeldet wurde, ausgestiegen. [...] Herr Seibold hat das Geld zur Verfügung gestellt, um existenzgefährdende Liquiditätsprobleme der Firma zu beseitigen.“

- Dies sagte Wittmark über die von Karl-Heinz Seibold überwiesenen DM 300.000.

Anmerkungen Seibold

Entgegen der Zweckbestimmung zahlte der GF der DMPG Christoph Graf widerrechtlich an sich sein Gehalt und 20-30.000 DM an seinen Berater Erich Wittmark. **Wittmark wurde von den Neugesellschaftern eingesetzt und bezahlt, um Seibold zu manipulieren und vorsätzlich zu betrügen.**

Fazit:

Gemäß des Briefes von Rechtsanwalt Fiehn im Prozeß gegen den Berater Heinz-Joachim Grundmann vom 23.01.2002 konnten Verfügungen über das Konto bei der Hypo-Vereinsbank ausschließlich in Abstimmung mit dem damaligen Geschäftsführer der DMPG, Christoph Graf, erfolgen. ([Anlage 14](#), Seite 4, 2. Absatz)

- **Anlage 55: Verpfändungserklärung** nur **zum Abwenden** eines eventuellen **Konkursantrages** über 161.353,30 DM von Seibold an Deutsche Bank Lüneburg am 13.12.1998

Die von Karl-Heinz Seibold abgetretene Bankbürgschaft über 160.000 DM war ebenfalls nur zum Abwenden eines eventuellen Konkurses. Gleichzeitig lag dem Geschäftsführer der DMPG, Christoph Graf, die Aufforderung des Konkursverwalters vor, eine Liquiditätsdeckungslücke in Höhe von 500.000 DM zu schließen. **Die am 14.12.1998 von Karl-Heinz Seibold überwiesenen 300.000 DM und die abgetretene Bankbürgschaft über 160.000 DM hätten nahezu ausgereicht, die Forderung des Konkursverwalters zu erfüllen.** Die übrigen 40.000 DM hätte Seibold bei Kenntnis der Sachlage auf jeden Fall ebenfalls erbracht.

7.12 Zwei Tage vor Konkursantrag – Altgesellschafter Seibold zahlt erneut

- **Anlage 42: Überweisungsauftrag** Stadtparkasse Ludwigshafen a.Rh. vom 14.12.1998 von Karl-Heinz **Seibold an J. Grundmann** (treuhänderisch für die DMPG) über DM 300.000

Der Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold überwies auf Vorschlag des Geschäftsführers der DMPG, Christoph Graf, per Blitzüberweisung am 14.12.1998 **treuhänderisch** an die Tochter Grundmanns DM 300.000 **ausschließlich zum Abwenden** eines eventuellen **Konkursantrages** bei der DMPG.

Einen Tag vor dem gestellten Konkursantrag war Geschäftsführer Christoph Graf im Besitz der von Karl-Heinz Seibold auf das Konto von J. Grundmann überwiesenen 300.000 DM. Graf schlug dieses Konto vor, damit das Geld nicht auf dem Geschäftskonto der DMPG zweckentfremdet wird.

7.13 GF Christoph Graf stellt am 16.12.1998 Konkursantrag

Schon **einen Tag nach dem Zahlungseingang der 300.000 DM** ausschließlich zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrages stellt Graf einen Konkursantrag für die DMPG. Dabei hätte er nur nach der Mitteilung des Konkursverwalters vom 11.12.1998 einen Betrag von 500.000 DM nachschießen müssen. Die **Altgesellschafter** der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer **erfuhren von dem Konkursantrag erst 6 Wochen später**, am 31.01.1999, in München (siehe [Anlage 57](#)).

Der **GF**, seine **Berater** und die anderen **Neugesellschafter** der DMPG wollten zu diesem Zeitpunkt keine weiteren Geldmittel von Seibold. Sie **hatten alle Vermarktungstätigkeiten vereitelt**. Zudem hat Graf die Geschäftsführung vernachlässigt. Christoph Graf verfügte zu diesem Zeitpunkt bereits über einen Betrag von 460.000 DM von Seibold, den er *nicht* zum Abwenden eines Konkursantrags verwendete.

Insgesamt hatte der Altgesellschafter Seibold auf Grund der *falschen* Versprechungen ca. 7 Millionen DM in die DMPG investiert und sämtliche Bankbürgschaften übernommen. Stattdessen erhielt der Berater des Geschäftsführers Christoph Graf, Erich Wittmark, ein Honorar von 20.000/30.000 DM (siehe [Anlage 13](#), Seite 4, letzter Absatz, Zeilen 3 – 5) Laut Berater Wittmark zahlte sich der Geschäftsführer außerdem seinen eigenen Lohn aus. Den Rest des Geldes verwendete Graf für die neue Auffangesellschaft, an der die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer nicht beteiligt waren.

Ein Geschäftsführer, der in einer solchen Situation ein Honorar an einen seiner Berater sowie an sich selbst Gehalt auszahlt und die Forderung des Konkursverwalters nicht erfüllt, handelt fahrlässig und vereitelt vorsätzlich die Fortführung des Unternehmens. Bei redlicher Gesinnung sowie dem ehrlichen Wunsch des Fortbestandes der DMPG hätte Graf aber umfangreiche Aktivitäten und Bemühungen anstellen können und müssen, um der Aufforderung des Konkursverwalters am 11.12.1998 gerecht zu werden. Darüber hinaus ignorierte er verschiedene Vermarktungsmöglichkeiten und schriftlich bestätigte Beteiligungszusagen. Darunter die der Firma Wolfgang Weiss (siehe [Anlage 18](#)), der Firma Schockemöhle (siehe [Anlage 12](#)) und der Hensel-Brüder (siehe [Anlage 50](#)).

Aus heutiger Sicht ist nachvollziehbar, warum alles innerhalb einer Woche gehen mußte. Dies betrifft:

- den Besuch von Erich Wittmark bei Karl-Heinz Seibold am 7.12.1998;
- die Anrufe der Neugesellschafter und der Berater am 07.12.1998 bis in die Nacht hinein und
- den Termin in Biebelsried am 13.12.1998.

7.14 Nach Konkursantrag - Seibold wird vom Konkurs nicht informiert

Noch nach dem Konkursantrag (von dem die Altgesellschafter nichts wußten) **hat Seibold verzweifelt darum gekämpft, daß Verhandlungen mit Beteiligungsinteressenten geführt werden.** Seibold hatte aber keine Chance, die DMPG zu retten. Der von **Roland Berger & Partner**-Mitarbeiter Dieter Weiß gesteuerte Geschäftsführer Graf, der Rechtsanwalt Dr. Feldhahn, die Neugesellschafter und deren Berater **verhinderten Seibolds Bemühungen immer wieder.**

- So wurde verhindert, daß eine Vielzahl von bereits akquirierten Beteiligungsinteressenten mit Kauf- oder Unterlageunterlagen und Besichtigungsterminen in Dannenberg versorgt werden.
- Bereits vereinbarte Termine wurden kurzfristig wieder abgesagt (bspw. Weber Haus). Schon vier Wochen vor dem geplatzten Treffen mit Weber Haus hatte GF Graf ohne Wissen der Altgesellschafter den Konkursantrag gestellt.
- Trotzdem besaß er die Frechheit, Seibold mitzuteilen, daß Weber Haus eine große Gefahr für die DMPG bedeuten würde, da er möglicherweise diese nur kopieren wolle.

Deutlicher kann wohl nicht nachgewiesen werden, daß eine Rettung der DMPG von den Neugesellschaftern der DMPG und deren Beratern verhindert wurde.

- | |
|---|
| • Telefax vom GF Christoph Graf an Karl-Heinz Seibold vom 28.01.1999 |
|---|

○ „Betreff: Treffen mit Dr. Nötzold und Herrn Ströbele
--

Ich hatte mit Herrn Ströbele vereinbart, daß er sich heute bis spätestens 12.00 bei mir meldet, sofern ein Termin in München stattfindet. Da dies trotz mehrfacher Versuche meinerseits nicht geschehen ist, was wohl auch am Zustand von Dr. Nötzold liegt, findet am kommenden Wochenende kein Termin mit den Herren statt.

Gleichwohl könnten wir, sofern das Sinn macht, uns intern zusammensetzen, um das weitere Vorgehen zu besprechen. Insbesondere **sollten wir absprechen, wer welche potentiellen Investoren anspricht** und was denen angeboten werden kann, ich halte es im Rahmen der Auffanggesellschaft nicht für richtig, wertlose Gebrauchsmuster anzubieten und so diesen Investoren „einen Floh ins Ohr zu setzen“.

Weiterhin sollten wir die „Problematik“ Banken nicht aus den Augen verlieren.“

Dieses Telefax hat der Altgesellschafter Karl-Heinz **Seibold erst gelesen, als er** am 31.01.1999 von einem **Besprechungstermin mit dem GF Christoph Graf aus München zurückkam**. Dort hatte er erstmalig erfahren, daß die DMPG Konkurs sei und es bereits eine Auffanggesellschaft gab.

Daß Graf in dem Telefax erstmalig von einer Auffanggesellschaft schreibt, ist verwunderlich. **Bis zu diesem Zeitpunkt wurden die Altgesellschafter** Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer **permanent über die äußerst positive Ist-Situation** und die hervorragenden Zukunftsperspektiven der DMPG **informiert**.

Auch die Mitteilung, daß man die „Problematik“ Banken nicht aus den Augen verlieren sollte, ist nicht nachvollziehbar. Graf hatte ja selbst am 16.12.1998 den Konkursantrag gestellt. Seit dem 15.01.1999, als der Konkurs eröffnet wurde, gab es also keine „Problematik Banken“ mehr, auf die Christoph Graf hätte Einfluß nehmen können. Schon alleine dadurch wird offensichtlich, daß **mit falschen Informationen vorsätzlich Negativereignisse verschleiert werden sollten**.

Mit seinem Telefax, drei Tage vor dem Treffen in München am 31.01.1999, wollte Christoph **Graf** bewußt den Anschein hinterlassen, daß die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer schon seit geraumer Zeit von der neuen Auffanggesellschaft wußten. Er **wollte gezielt dokumentieren, daß alles im Einvernehmen** mit ihnen **erfolgte**.

Die Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer erfuhren erst 6 Wochen nach dem Konkursantrag von Graf (am 31.01.1999) bei einer **Zusammenkunft in München** von der Konkurs-eröffnung. Man sagte ihnen, daß zum 15.01.1999 die Auffanggesellschaft „Dannenberger Fertigteile GmbH“ aktiv geworden war (siehe [Anlage 57](#)).

Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer kamen **am 31.01.1999** nach München, um mit dem GF Christoph Graf und einem seiner Berater - Heinz-Joachim Grundmann - über die weitere Planung, den Bau einer zweiten Fabrikationsanlage, etc. zu sprechen. **Grundlage hierfür war** die bereits zuvor erwähnte [Anlage 15](#), bei der unter anderem davon die Rede war, daß die **vielen Aufträge** abgearbeitet werden müssen. Diese Thematik wurde sogar noch am selben Tag des 1. Konkursantrages vom 07.12.1998 bei dem Besuch von Erich Wittmark, einem der Berater des GF Christoph Graf also ebenfalls am 07.12.1998 am Wohnort von Karl-Heinz Seibold im Beisein der Altgesellschafterin Heike Sauer besprochen.

Stattdessen erfuhren sie erstmalig am 31.01.1999, daß

- am 15.01.1999 der **Konkurs** eröffnet wurde;
- am 15.01.1999 die Auffanggesellschaft „Dannenberger Fertigteile GmbH“ den Geschäftsbetrieb der in den Konkurs getriebenen DMPG nahtlos übernommen hatte.

Die Altgesellschafter waren darüber vollkommen entsetzt, als Ströbele, Mitarbeiter von RB & P, und der Geschäftsführer der DMPG, Christoph Graf, ihnen dies mitteilten.

Karl-Heinz **Seibold und Heike Sauer wußten als Mitinhaber** des Unternehmens DMPG **bis zu diesem Zeitpunkt von all dem nichts**.

- [Anlage 10](#): **Aktennotiz** von **Graf** vom 03.02.1999 bzgl. des Treffens in München am 31.01.1999

Seibold und Sauer erfahren, daß 6 Wochen vorher vom GF. der DMPG Christoph Graf Konkursantrag über die DMPG gestellt wurde.

An dieser Stelle ist ausdrücklich zu bemerken, daß der GF der DMPG Christoph **Graf** bei dem Treffen in München am 31.01.1999 den Altgesellschaftern Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer mitteilte, daß **er nur auf Anweisung von Dieter Weiß RB&P handele**. Graf sagte: Sollte er einmal in Schwierigkeiten sein und keinen Arbeitsplatz haben, würde Dieter Weiß ihm durch seine Beziehungen zu Roland Berger & Partner helfen können. Außerdem sagte **Graf**, daß **Weiß wesentliche Anteile an der Auffanggesellschaft beanspruchen werde** (Eidesstattliche Versicherung von Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer).

Der **Roland-Berger**-Mitarbeiter Ströbele machte den **Altgesellschaftern** Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer klar, daß die DMPG Konkurs sei und aus diesem Grund **kein Anspruch auf** irgendeine **Entschädigung** bestünde. Eine neue Beteiligung sei nur dann möglich, wenn sich die Altgesellschafter mit Kapital engagieren würden. Danach erläuterte Ströbele das Konzept eines potentiellen Venture-Kapitalgebers.

- **Anlage 10: Aktennotiz** von Christoph **Graf** vom 03.02.1999 heißt es auf Seite 1, Punkt 1, 1. bis 3. Absatz

- „Zunächst wurden Frau **Sauer** und Herr **Seibold** darüber **informiert, daß der Konkurs** der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH am 15. Januar 1999 **eröffnet wurde**. Damit sind die Anteile der Gesellschafter an dieser Gesellschaft wertlos geworden.“
- „Mit gleichem Datum hat die Dannenberger Fertigteile GmbH ihre Tätigkeit als **Auffanggesellschaft** aufgenommen. Diese Gesellschaft **firmierte zuvor unter** dem Namen **BT Vermögens Treuhand** GmbH. Sitz der Gesellschaft ist München. Alleiniger Gesellschafter ist Herr Graf senior.“
- „Diese Gesellschaft wurde als Auffanggesellschaft herangezogen, da dies die einfachste Möglichkeit war, um die vorhandenen Aufträge abwickeln und Personal weiter beschäftigen zu können.“
- „Am Nachmittag stieß Herr Ströbele zur Besprechung dazu und erläuterte das Konzept eines potentiellen Venture-Kapitalgebers. Insbesondere machte er hierbei deutlich, daß die alte Gesellschaft ja nunmehr Konkurs ist und aus diesem Grunde die Altgesellschafter keinen Anspruch auf irgendeine Entschädigung seitens eines neuen Kapitalgebers haben. Auch ist eine Beteiligung an einer Neugesellschaft, verbunden mit einem neuen Kapitalgeber, nur in sofern möglich, als daß sich die Altgesellschafter entsprechend engagieren.“ (Seite 3, Punkt 3, Absatz 1)

Jetzt plötzlich sollte der Altgesellschafter Karl-Heinz **Seibold Investoren für** die neue **Auffanggesellschaft suchen, an der er jedoch zu keiner Zeit beteiligt war**. Er hatte keine Möglichkeit mehr, die DMPG und somit die vielen Millionen, die er als Darlehen in das Unternehmen gesteckt hatte, zu retten. Selbst durch seine Überweisung vom 14.12.1998 über 300.000 DM wurde Seibold nicht an der Auffanggesellschaft beteiligt. Zu diesem Zeitpunkt stellte Karl-Heinz Seibold mit seinen Vermarktungsaktivitäten keine Gefahr mehr für die Neugesellschafter der DMPG dar.

Alles, was bei der DMPG vom GF Christoph Graf vorsätzlich vereitelt wurde, sollte nach dem Konkursantrag plötzlich in Angriff genommen werden. Diesmal allerdings mit einer schuldenfreien Firma (Auffanggesellschaft, HP) *ohne* die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer. Die bekamen nur die Möglichkeit, sich teuer einzukaufen. (**Anlage 10**)

Der Geschäftsführer der ehemaligen DMPG Christoph Graf und seine Neugesellschafter-Kollegen behaupteten im Zivil-Prozeß Karl-Heinz Seibold gegen Roland Berger & Partner immer wieder, daß die von Karl-Heinz Seibold gezahlten 300.000 DM „nur zum Abwenden eines Konkursantrags“ für die neue Auffanggesellschaft eingesetzt werden sollten. Somit hätte der Altgesellschafter doch schon die Vorgaben von Ströbele (Mitarbeiter der Unternehmensberatung RB&P) und Graf erfüllt. **Nachdem Karl-Heinz Seibold der einzige Gesellschafter der DMPG war, der Kapital in Höhe von 460.000 DM in die neue Auffanggesellschaft eingebracht hatte, hätten ihm 100 % der Gesellschaftsanteile dieses neuen Unternehmens alleine gehören müssen. Alleiniger Gesellschafter war jedoch Graf senior**, der Vater des ehemaligen GF der DMPG. Wenn also Christoph Graf und seine Neugesellschafter-Kollegen der festen Überzeugung waren, daß die Überweisung von Karl-Heinz Seibold über insgesamt 460.000 DM vom 14.12.1998 nicht zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrages der DMPG, sondern für die neue Auffanggesellschaft bestimmt war, dann wurde Seibold um seine 100-prozentige Beteiligung an der neuen Auffanggesellschaft betrogen. Sollten sie aber, nachdem sie dieses Dossier gelesen haben, plötzlich doch der Meinung sein, daß das Geld doch zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrages der DMPG verwendet werden sollte, dann wurde der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold ebenfalls vorsätzlich betrogen.

- **Anlage 48: Vernehmungsprotokoll** des Polizeiposten Waldbronn von Erich **Wittmark**, Berater des Geschäftsführers der DMPG Christoph Graf, über die von Karl-Heinz Seibold überwiesenen 300.000 DM (Anlaß: **Prozeß gegen Grundmann**) vom **11.7.2001**

- „Herr Seibold hat das Geld zur Verfügung gestellt, um existenzgefährdende Liquiditätsprobleme der Firma zu beseitigen.“

Bei dem Straf-Prozeß bezüglich des veruntreuten Betrages von 300.000 DM wurde Heinz-Joachim **Grundmann** bei der mündlichen Verhandlung am 30.01.2002 **verurteilt, an** den Kläger **Seibold** € **153.387,56** nebst 10,25 % Zinsen seit dem 22.10.2000 **zu zahlen**. In einer Eidesstattlichen Versicherung gab er jedoch an, daß **er unvernünftig sei und diesen Betrag nicht zahlen könne**.

Nach all diesen nachweislich widersprüchlichen Aussagen der Herren wäre der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold aus heutiger Sicht nicht überrascht, wenn sie sich, nachdem sie dieses Dossier gelesen haben, noch einer weiteren absurden Meinungsvariante bedienen würden.

Nämlich dieser, daß der Altgesellschafter der DMPG, Karl-Heinz Seibold, diesen Herren aus Ehrfurcht und Dankbarkeit dafür, daß sie ihn in ca. 11 Monaten wirtschaftlich und gesundheitlich ruiniert haben, den Betrag von 300.000 DM am 14.12.1998 überwies. Nur, damit alle den Schmerz, der durch sie herbeigeführten Trennung von Karl-Heinz Seibold und von der DMPG, besser verarbeiten konnten.

Keiner der ehemaligen **Neugesellschafter** der DMPG wurde zu dem Termin am 31.01.1999 eingeladen. Für sie gab es ja nichts Neues zu berichten, denn sie **waren alle an der Vernichtung der DMPG und der Gründung der Auffanggesellschaft beteiligt**.

Der Brief des Vorstandsmitgliedes der Firma Bau & Grund Management AG, Klaus Löwenthal, an Christoph Graf vom **19.12.1998** bestätigt, daß Graf, Dr. **Feldhahn** und Klaus **Löwenthal** schon vor den drei Konkursanträgen **über die Neugründung einer Auffanggesellschaft handelseinig** waren. Klaus **Löwenthal** bestätigt in dem Brief, daß zur beabsichtigten Neugründung **seinerseits** ein Stammkapital von **200.000 DM** gezeichnet wird.

- **Anlage 27: Brief** des Vorstandsmitgliedes der Firma Bau & Grund Management AG, Klaus **Löwenthal**, an Christoph **Graf** am 19.12.1998

- „Betreff: **Firmenneugründung**

Sehr geehrter Herr Graf,

gerne bestätigen wir, daß zur beabsichtigten Neugründung unsererseits ein **Stammkapital** von **200.000 DM** (zweihunderttausend) gezeichnet wird.

Nach jetzigem Stand stehen uns die Mittel Ende Januar 1999 aus Überschüssen zur Verfügung.

Sollte die Liquidität früher benötigt werden, würden wir sie zwischen-finanzieren lassen.“

Dieser sehr aufschlußreiche Brief dokumentiert einmal mehr, daß die Neugesellschafter seit langem ohne die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer die Zukunft der DMPG planten. Alle mündlichen und schriftlichen **Versprechungen der Neugesellschafter** und ihrer Berater über die positive Ist-Situation und die hervorragenden Zukunftsaussichten der DMPG wurden **dazu** verwendet, die **Altgesellschafter** permanent **in Sicherheit zu wiegen**.

Zeitgleich jedoch wurde die weitere positive Entwicklung vorsätzlich behindert und negativ beeinflusst. **Alle Aktivitäten und Maßnahmen** wurde auf die **geplante Auffanggesellschaft ausgerichtet**, da für die Neugesellschafter und deren Berater für die DMPG längst keine Fortführungsabsichten mehr bestanden. Dies wird dadurch deutlich, daß **das Beteiligungskapital der Bau & Grund Management AG von DM 200.000 für eine Beteiligung bei der DMPG hätte eingesetzt werden können und müssen**.

Es kann und muß davon ausgegangen werden, daß der Konkurs der DMPG (Konkurseröffnung 15.01.1999) und die Gründung einer Auffanggesellschaft (Geschäftsbeginn 15.01.1999) schon lange vorher geplant wurden.

In Anbetracht dieser Sachverhalte werden die **vorsätzliche Täuschung** sowie der vorsätzliche **Betrug** gegenüber den Altgesellschaftern Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer erneut deutlich erkennbar.

Fazit

Wer wenige Tage vor einem Konkursantrag unter anderem potentielle Beteiligungsinteressenten und sogar solche, die sich bereits für eine Beteiligung entschieden hatten, wegschickt und/oder abschließende Vertragverhandlungen unterläßt, Gelder zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrages unterschlägt, sowie Finanzierungsmöglichkeiten ablehnt, handelt **mit krimineller Energie** und mit der seit geraumer Zeit betrügerischen Absicht, die DMPG *vorsätzlich* in den Konkurs zu führen.

- **Anlage 14: Schreiben** vom Anwalt Jürgen Fiehn am 23.01.2002 an das LGF / O im **Prozeß** Karl-Heinz **Seibold gegen** Joachim **Grundmann**, Seite 3, letzter Abschnitt, Zeile 7 bis 13

- „weil die **Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes** notfalls **über** eine **Auffangfirma** von allen Beteiligten als sinnvoll, **notwendig** und möglich betrachtet wurde. Der Grund lag eben darin, daß eine Vielzahl von Bauten der Dannenberger Firma kurz vor dem Abschluß standen und erhebliche Geldflüsse kurzfristig zu erwarten waren.
- Beweis: Konkursverwalter Boris Frhr. v. d. Busche“

Anmerkungen Seibold

Wenn die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes von allen Beteiligten (auch Deutsche Bank und Konkursverwalter) als sinnvoll, notwendig und möglich betrachtet wurde, weil erhebliche Geldflüsse kurzfristig zu erwarten waren, stellt sich die **Frage, warum die DMPG in den Konkurs getrieben wurde.**

Die erheblichen Geldflüsse, das Geld von Seibold zum Abwenden eines Konkurses und die vielen Kaufinteressenten hätten in jedem Fall den Konkurs der DMPG verhindert. Nicht zu vergessen, daß die Firma Schockemöhle 14 Tage vor Konkursantrag bereits ihr OK für eine Beteiligung bei der DMPG gegeben hatte.

Die Neugesellschafter und ihre Berater begangen einen betrügerischen Konkurs.

- **Schreiben** vom Anwalt Jürgen Fiehn am 23.01.2002 an das LG-F/O im **Prozeß** Karl-Heinz **Seibold gegen** Joachim **Grundmann**, Seite 4, erster Abschnitt (**Anlage 14**)

- „Der Beklagte überreicht anliegend eine Aufstellung von drei Seiten, die die Bewegungen über das Konto bei der Hypo-Vereinsbank in München enthalten. Diese Aufstellung wurde vom Beklagten anhand der ihm vorliegenden Unterlagen für den Zeitraum vom 06.01.1999 bis 12.08.1999 erstellt – liegt auch dem Konkursverwalter vor und zeigt, daß die Kontobewegungen nicht nur die vom Kläger eingezahlten 300.000 DM umfassen, sondern daß eben – wie bereits vorgetragen – das vorgenannte Konto im Einvernehmen zwischen allen Parteien als Konto zur Abwicklung der weiteren geschäftlichen Aktivitäten der Dannenberger Firma und sodann der Auffangfirma diente. Auch der Konkursverwalter v.d. Busche hatte **von Anfang an** Kenntnis von dem vorgenannten Konto und davon, daß **geplant** war, die **Abwicklung über** eine **Auffanggesellschaft** fortzusetzen.
- Beweis: Zeugnis RA Boris Frhr. v. d. Busche“

Der GF. der DMPG Christoph **Graf verheimlichte** dem **Konkursverwalter die vielen Rettungsmöglichkeiten für die DMPG**. Christoph Graf hat natürlich dem Konkursverwalter nicht gesagt, daß die auf dem Geschäftskonto (Hypo-Vereinsbank) eingezahlten Gelder von Seibold ausschließlich zum Abwenden des Konkurses der DMPG waren. Er hat dem Konkursverwalter ebenfalls verschwiegen, daß Seibold genügend Kaufinteressenten und Finanzierungsmöglichkeiten hatte, die sofort die DMPG gerettet hätten. Daß die Firma Schockemöhle ihr Okay für eine Beteiligung an der DMPG gegeben hatte, wußte der Verwalter ebenfalls nicht. **Im Konkursbericht war keine der vielen Rettungsmöglichkeiten der DMPG aufgeführt.**

Damit der Altgesellschafter der DMPG Seibold nicht doch noch die DMPG gerettet hätte, wurde ihm der Konkursantrag verheimlicht und stattdessen von der Notwendigkeit einer neuen Produktionsanlage für die DMPG gesprochen.

Der **Konkursverwalter hätte** ebenfalls bei einem Gespräch mit den ehemaligen Gesellschaftern der DMPG **versuchen müssen, das Unternehmen doch noch zu retten.** Zu diesem Zeitpunkt hätten die

zuvor aufgeführten Kauf- und Beteiligungsinteressen in jedem Fall aktiviert werden können. **Christoph Graf blockierte unter Einsatz kriminellster Mittel die Rettung der DMPG.**

Dabei ist es die wichtigste **Aufgabe eines Geschäftsführers**, alle Hebel in Bewegung zu setzen, um einen **Konkurs abzuwenden**.

Für das Konto bei der Hypo-Vereinsbank war Christoph Graf als Geschäftsführer zuständig.

- **Anlage 14: Schreiben** vom Anwalt Jürgen Fiehn am 23.01.2002 an das LG-F/O im **Prozeß** Karl-Heinz Seibold gegen Joachim Grundmann, Seite 4, zweiter Abschnitt
 - „Es wurde bereits ebenfalls unter Beweisantritt vorgetragen, daß sämtliche Verfügungen über die Firmengelder von diesem Konto bei der Hypo-Vereinsbank ausschließlich in Abstimmung mit dem Geschäftsführer Graf bzw. auf dessen Weisung erfolgte.“

Anmerkungen Seibold

Der von Dieter Weiß RB&P in die DMPG gebrachte Christoph Graf hat einmal mehr unter Beweis gestellt, welch üble Gesinnung er als Geschäftsführer hatte.

Nach Einzahlung der 300.000 DM vom Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold wurde dieses Konto für ein paar Tage vom GF. Christoph Graf zum Geschäftskonto der DMPG umfunktioniert. Christoph Graf zahlte von diesem Konto an sich Gehalt und an seinen Berater Erich Wittmark Honorar. Danach wurde es zum Konto der neuen Auffanggesellschaft.

Anmerkungen Seibold

Für Seibolds Anwälte war dies nach dem Konkurs der DMPG **kein Grund, gegen Christoph Graf und seinen Mentor Weiß (Roland Berger & Partner) strafrechtlich vorzugehen. Sie klagten gegen den unwichtigsten Mann (Grundmann).**

- **Anlage 14: Schreiben** vom Anwalt Jürgen Fiehn am 23.01.2002 an das LGF / O im **Prozeß** Karl-Heinz Seibold gegen Joachim Grundmann, Seite 5, zweiter Abschnitt
 - „Zum weiteren Beweis für die Richtigkeit des diesseitigen Vorbringens, daß das **Konto** bei der Hypo-Vereinsbank Nr. 45447928 als „**Geschäftskonto**“ der Dannenberger Fertigteile GMBH, eines vom 4.02.1999 und eines vom 11.02.1999 überreicht, aus denen sich ebenfalls ergibt, daß Zahlungen auf das Konto bei der Hypo-Vereinsbank zum Zwecke der Begleichung von Forderungen der Dannenberger Firma erbeten werden.“

Anmerkungen Seibold

Das Konto, auf das der Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold die 300.000 DM eingezahlt hat, **war ein Konto der Tochter von Joachim Grundmann**. Der Geschäftsführer der DMPG Christoph Graf **schlug** Karl-Heinz Seibold **dieses Konto vor**, damit das Geld nicht in den Geschäftsbetrieb der DMPG fließt, denn es war treuhänderisch nur zum Abwenden eines eventuellen Konkurses gedacht. Sicherlich haben die Herren sich für das Konto Grundmanns entschieden, **da** dieser (**Grundmann, HP**) **bereits** eine Eidesstattliche Versicherung bzgl. seiner **Zahlungsunfähigkeit** abgegeben hatte. Wenn mit Christoph Graf abgesprochen gewesen wäre, daß das Geld auch für die Auffanggesellschaft verwendet werden könne, hätte Seibold den Betrag ja gleich auf das Konto der DMPG überweisen können.

Warum sollte Seibold Geld für eine Auffanggesellschaft überweisen, von der er gar nichts wußte?

Eine Woche vor Konkursantrag sagte man ihm, daß die DMPG gerettet sei und eine sehr positive Zukunft habe. Man sprach außerdem mit ihm darüber, daß aufgrund der vielen Aufträge bis ins Jahr 2000 die Produktionskapazität der DMPG-Anlage verdoppelt oder sogar verdreifacht werden müsse. Zudem hatte die Firma Schockemöhle mitgeteilt, daß sie sich an der DMPG beteiligen wolle.

Später erfuhr Seibold, daß bei der Gründung der Auffanggesellschaft die Deutsche Bank und der Konkursverwalter die Neugesellschafter unterstützten.

- **Schreiben** vom Rechtsanwalt Jürgen Fiehn am 28.01.2002 an das LGF/O im **Prozeß** Karl-Heinz Seibold gegen Joachim Grundmann, Seite 5, vor-letzter Abschnitt

- „bemerkenswert ist im übrigen noch, daß ein guter Freund des Klägers, ein **ehemaliger Mitgesellschafter** der Dannenberger Firma, Herr **Moos**, es war, der **über** seinen Bevollmächtigten Herrn Fernando **Seeger** das **Konkursverfahren** bezüglich der ersten Dannenberger Firma **einleitete**, indem er **aufgrund einer nicht titulierten Forderung** den Konkursantrag stellte. Dies reichte dem Konkursgericht aus, um das Verfahren einzuleiten.

Beweis: Zeugnis des Herrn Graf“

Anmerkungen Seibold

Daß die **Forderung** von **Seeger** (08.12.1998), ehemaliger technischer Berater der DMPG, **nicht bestand**, kann der Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold bestätigen. Es gab keinen Vertrag, der die Forderung gerechtfertigt hätte. Die Forderung war eine Idee des ehemaligen Altgesellschafters Moos, der wegen Betrugs aus der DMPG gedrängt wurde.

Die Einleitung des Verfahrens durch das Konkursgericht war nicht gerechtfertigt!

Selbst der Berater vom GF. der DMPG, Joachim Grundmann, gibt zu, daß der Konkursverwalter aufgrund einer nicht titulierten Forderung den Konkursantrag stellte. **Der GF. der DMPG Graf bestätigt dies auch noch.**

- **Schreiben** vom Rechtsanwalt Jürgen **Fiehn** am 28.01.2002 an das LGF/O im **Prozeß** Karl-Heinz **Seibold gegen** Heinz Joachim **Grundmann**, Seite 6, zweiter Abschnitt

- „Zuvor war auch tatsächlich noch Ende 1998, spätestens am 15.01.1999, eine **Auffanggesellschaft** gegründet worden, da entsprechende Aufträge und das Personal vorhanden waren. **Hierbei wirkten** neben den bisher benannten Beteiligten die Deutsche Bank Hamburg und auch der **Konkursverwalter mit**. Beweis: Zeugnis des Herrn Graf“

Anmerkungen Seibold

Die DMPG konnte und mußte weitergeführt werden! Es waren genügend Aufträge vorhanden, man rechnete durch die Fertigstellung vieler Bauten mit einem größeren Geldfluß ([Anlage 14](#)). Karl-Heinz **Seibold hatte genügend Kapital zum Abwenden eines eventuellen Konkurses überwiesen**. Außerdem hatte die Fa. Schockemöhle ihr OK für eine Beteiligung bei der DMPG gegeben ([Anlage 12](#)).

Es wurde alles getan, damit die Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer von der wirklichen Planung der Neugesellschafter und ihrer Berater abgelenkt wurden.

- **Schreiben** vom Rechtsanwalt Jürgen **Fiehn** am 28.01.2002 an das LGF/O im **Prozeß** Karl-Heinz **Seibold gegen** Heinz Joachim **Grundmann**

- „Da die Streitgegenständlichen **DM 300.000** also entgegen der Behauptung **des Klägers nicht zwingend zur Abwendung des Konkursverfahrens dienen sollten und konnten**, wurden sie auch nicht zweckwidrig verwandt. Wie bereits ausgeführt, wurden die Gelder noch für laufende Verpflichtungen der in Konkurs gegangenen Firma wie auch der Auffanggesellschaft verwandt, nicht zuletzt – wie schon ausgeführt –, um die Honoraranforderungen des Herrn Wittmark zu befriedigen.“ (Seite 6, letzter Abschnitt)

Das Gericht in Frankfurt/Oder sah das anders und verurteilte Joachim **Grundmann**, die 300.000 DM zuzüglich Zinsen zurückzuzahlen. **Außerdem** wurde Joachim Grundmann **im Straf-Prozeß zu einem Jahr Gefängnis auf Bewährung** verurteilt.

7.15 Nach Konkursantrag - Seibold versucht verzweifelt, die DMPG zu retten

Karl-Heinz Seibold hatte noch im Januar, nachdem der GF Christoph Graf einen Konkursantrag gestellt hatte, auf Initiative von Ströbele (Roland Berger & Partner) Termine mit den Firmen **Weber Haus** und **Goldzack** vereinbart. Auf diesem Weg wollte er die DMPG doch noch vermarkten. Von dem Konkursantrag wußte der Altgesellschafter zu diesem Zeitpunkt nichts.

Der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold besuchte Herrn Weber (Inhaber der Firma WEBER HAUS) an seinem Firmenstandort. Herr **Weber war** aufgrund des Films und des Informationsmemorandums **sehr** an der DMPG **interessiert**. Er **vereinbarte sofort** einen **Besuchstermin** für Mitte Januar 1999 **mit** dem Altgesellschafter der DMPG, Karl-Heinz **Seibold** und dem Geschäftsführer der DMPG, Christoph **Graf**, in Dannenberg.

Christoph **Graf sagte diesen Termin kurz vorher ab** und begründete dies dem Altgesellschafter so: „Es ist für die DMPG sehr gefährlich, Herrn Weber nach Dannenberg einzuladen, denn dieser könnte das Bausystem kopieren und bräuchte sich dann nicht mehr zu beteiligen.“

Diese Aussage erfolgte, obwohl Graf bereits 4 Wochen vorher einen Konkursantrag gestellt hatte und die Konkursöffnung am 15.01.1999 erfolgt war. **Das offenbart** eindeutig **seine Täuschungsabsicht** den Altgesellschaftern gegenüber. Selbst diese letzte Möglichkeit, einen stark interessierten Beteiligungsinteressenten noch zur Abwendung des Konkurses mit in die DMPG aufzunehmen, wurde von Graf vereitelt. Die damit verbundene wirtschaftliche Vernichtung der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer wurde seit Monaten generalstabsmäßig geplant und erfolgreich durchgeführt.

Die Unternehmensberatung Roland Berger & Partner präsentierte Karl-Heinz Seibold im Prozeß Seibold/Roland Berger ein Schreiben der Firma Weber Haus vom 09.09.2002, in dem mitgeteilt wird, daß Weiß, Projektverantwortlicher und Partner von Roland Berger & Partner, Weber bereits 1997 das Produkt der DMPG angeboten hatte und eine Absage bekam. Der Brief wurde von Dr. Ralph Mühleck, dem Schwiegersohn von Weber und einem ehemaligen Mitarbeiter von Dieter Weiß (Roland Berger & Partner) unterschrieben. Ralph Mühleck war mit Dieter Weiß befreundet, somit kann man davon ausgehen, daß dieses Schreiben eine Gefälligkeit war.

Als Altgesellschafter Seibold Weber nach Dannenberg eingeladen hatte, war diesem die DMPG definitiv nicht bekannt. Den Film über die DMPG und das Informationsmemorandum kannte Weber nicht, obwohl dies die wichtigsten Marketingunterlagen für potentielle Beteiligungsinteressenten waren.

Im übrigen ist dieses Schreiben von Dr. Ralph Mühleck ein Eigentor für Roland Berger & Partner und den Projektverantwortlichen Dieter Weiß. Es beweist, daß Dieter Weiß überhaupt keine Absicht hatte, die DMPG gemäß dem Verkaufsvertrag vom 03.08.1997 zu vermarkten. Dieter Weiß hatte zu keiner Zeit einen Gesprächstermin mit Weber.

Die Firma **GOLDZACK AG** war ebenfalls an der DMPG interessiert. Doch nach den Konkursanträgen im Dezember 1998 **bekam sie keine Unterlagen von** dem GF Christoph **Graf** zugeschickt. Sie **lehnte verärgert weiteren Kontakt ab**.

7.16 Zusammenfassung I: Was den Konkurs abgewendet hätte

Der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold möchte an dieser Stelle zur besseren Übersicht in einer kurzen Zusammenfassung verdeutlichen, daß es für die DMPG zum Teil 100-prozentige Rettungsmöglichkeiten in Form von Beteiligungs- und Kaufinteressenten gab. Die DMPG wurde in den Konkurs getrieben.

Hensel-Brüder (Mannheim)

Die Hensel-Brüder wußten, daß die DMPG vor-sätzlich in den Ruin getrieben wurde. Sie **bekamen weder** die gewünschten **Unterlagen noch** den Besichtigungstermin. Sie hatten einen Kunden, der sehr **starkes Interesse** an der DMPG hatte.

[Anlage 50](#)

Rolf Ehlhardt

Ehlhardt, ein privater Vermittler, hatte in der Zeit vor dem Konkurs einige Interessenten akquiriert. Er **be-kam** aber **keine Unterlagen** von dem GF Christoph Graf, damit er weitere Gespräche führen konnte.

[Anlage 52](#)

Wolfgang Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG (Berlin)

Dr. Harry Rollny (Bevollmächtigter der Firma Wolfgang Weiss GmbH & Co. Tiefbau KG) bestätigt in einer eidesstattlichen Versicherung, daß Roland

[Anlage 18](#)

Berger & Partner die Firma Wolfgang Weiss selbst kurz vor dem 1. Konkursantrag „**aus strategischen Gründen**“ **abgelehnt** hatte. Die Firma **wollte 32 Mio. US \$ für 50 % der DMPG zahlen**. Dieter Weiß (Roland Berger) sagte Seibold, die Firma Weiss Berlin sei unseriös..

Firma Weber Haus

Mit Weber, der **sehr** an dem Produkt der DMPG **interessiert** war, wurde sofort ein **Termin** zur Besichtigung im Januar 1999 vereinbart. Einen Tag vor seiner Anreise bekam Weber eine **Absage vom** Geschäftsführer Christoph **Graf**. Der befürchtete, daß Weber die DMPG nur kopieren wolle.

Baufirma Heinemann

Der Inhaber der Baufirma Heinemann hatte laut Dieter Weiß seine **verbindliche Zusage** gegeben, daß er sich bei der DMPG in einigen Monaten beteiligen würde. Sollte das Unternehmen vorher in akute Schieflage geraten, würde Heinemann auch eher einsteigen. **Weiß hat diese Gelegenheit nicht genutzt, sondern Konkursantrag gestellt.**

Mölders Baucenter

Das Mölders Baucenter hatte ein **Finanzierungsangebot** zur Rettung der DMPG unterbreitet, welches Christoph **Graf** kurz vor den Konkursanträgen **ablehnte**. Herr Bremer, ein Vermittler, hatte einige **Kaufinteressenten**, die **ebenfalls** abgelehnt wurden.

Firma Goldzack AG

Die Firma Goldzack AG **bekam** Mitte Januar 1999 **keine Unterlagen** von dem GF Christoph Graf. Sie lehnte verärgert weiteren Kontakt ab.

Firma Schockemöhle

Knapp eine Woche vor dem 1. Konkursantrag teilte Christoph Graf dem Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold per Telefax mit, daß die Firma Schockemöhle ihre **Zustimmung für eine Beteiligung** bei der DMPG gegeben habe. [Anlage 12](#)

Firma Massa Alzey (Metro-Gruppe)

Dieter Weiß teilte dem Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold mit, daß er als Berater von Roland Berger & Partner für die Firma Massa tätig sei. Zu dieser Zeit suchte die Firma Massa für ihre Kunden ein Ausbauhaus. Bis zum Herbst 1998 berichtete Weiß immer wieder, daß er das Produkt der DMPG bei **Massa angeboten habe**. Eine Entscheidung würde aber noch etwas dauern. Karl-Heinz **Seibold** wandte sich Monate später persönlich an die entsprechende Abteilung bei Massa und vereinbarte für den gleichen Abend mit der zuständigen Person einen **Termin**. Dabei kam heraus: **Die Herren hatten nie etwas von der DMPG gehört.**

Vermittler Bremer

Im Juni 1998 nahm Vermittler Bremer Kontakt zur DMPG auf, denn er hatte einen Interessenten. Er wurde vom GF. Christoph Graf an RB&P München verwiesen, die die Verhandlungen bzw. den Verkauf von Beteiligungen ausschließlich durchführen könn-

ten. Bei einem Telefonat mit Dieter **Weiß** erfuhr Bremer, daß **kein Interesse** an Gesprächen über eine Beteiligung bestehe. Man habe bereits einen Partner gefunden.

Firma Falk & Co.

Mitte Januar 1999 vermittelte der Finanzberater Ehlhardt ein Treffen mit der Firma Falk. Es bestand nach Abstimmung mit Wirtschaftsprüfern **Interesse** an dem Produkt der DMPG. Trotz mehrfacher Hinweise hat **Weiß**, der immer noch zuständig für die Vermarktung war, **trotz** entsprechender **Aufforderungen kein Zahlenmaterial geschickt**. Es fanden darum keine Gespräche mehr statt.

Diese elf Beteiligungsinteressenten sind in [Anlage 24](#) zusammengefaßt.

Die im Vertrag mit Roland Berger & Partner vom 03.08.2007 ([Anlage 41](#)) **zugesicherte Präsentation des Produktes** der DMPG für qualifizierte Beteiligungsinteressenten in München und Frankfurt am Main, die bereits nach Fertigstellung des Informations-Memorandums von Ströbele RB&P avisiert wurde, **hat Dieter Weiß** zuerst zugesagt, dann aber **nicht durchführen lassen**.

Dieter Weiß hat alle Möglichkeiten, die DMPG zu vermarkten, nachweislich vereitelt. Die Geschäftsaktivitäten der DMPG wurden lediglich auf die neue Dannenberger Fertigteile GmbH umgelenkt.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Bei der Dannenberger Fertigteile GmbH handelt es sich um die von Weiß und dessen Gewährs-Leuten initiierte Auffang-Gesellschaft.

7.17 Zusammenfassung II: Wie die DMPG *vorsätzlich* vernichtet wurde

- **Weiß holte als Mitarbeiter von Roland Berger & Partner Leute aus seinem Münchner Umfeld** in die DMPG. Mit ihnen besetzte er die wichtigsten Stabsstellen im Unternehmen **und plante die vorsätzliche Vernichtung der DMPG sowie der Altgesellschafter** Seibold und Sauer. Der von Dieter Weiß RB&P eingesetzte Geschäftsführer der DMPG, Christoph **Graf**, sagte am 31.01.1999 vor Zeugen (Eidesstattliche Versicherung Seibold und Sauer), daß **er nur ausführe, was Weiß** von RB&P **von ihm verlange**.
- Nach dem Konkurs der DMPG teilte Anwalt **Dr. Feldhahn** dem Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold mit, daß er nur der Anwalt der Neugesellschafter war. **Seibold vertraute 13 Monate lang einem Anwalt, der ausschließlich die Interessen der Neugesellschafter vertreten hatte.** Deren Ziel war es, eine schuldenfreie Auffanggesellschaft ohne die Altgesellschafter zu gründen - **auf Seibolds Kosten. Feldhahn erschlich sich das Vertrauen von Seibold**, um ihn dann ins Messer laufen zu lassen. Der Anwalt und Christoph Graf waren schon vor dem Eintritt von Graf in die DMPG Golf Freunde.
- Dr. Feldhahn, Geschäftsführer Christoph Graf und dessen Berater Grundmann haben schon lange vor dem Konkurs ([Anlage 29](#)) **ohne Wissen der Altgesellschafter Verhandlungen wegen der Gründung einer Auffanggesellschaft** in München mit **Löwenthal**, Firma Bau & Grund, geführt. **Unterstützt** wurden die Herren dabei **von der Deutschen Bank AG und dem Konkursverwalter.** Zur gleichen Zeit erzählten sie den Altgesellschaftern Seibold und Sauer, man müsse aufgrund der vielen Aufträge eine zweite Fabrik bauen. Voraussetzung für die Herren, eine Auffanggesellschaft zu gründen, war natürlich die vorherige Vernichtung der DMPG, was dann auch geschah.
- Die Top-Unternehmensberatung **Roland Berger & Partner** beeinflusste und **steuerte** die Geschäftsführung der DMPG. Nach einem Jahr ging die **DMPG Konkurs**.

Erwähnt werden muß in diesem Zusammenhang die verhängnisvolle Rolle, die der **Konkursverwalter** dabei spielte:

- Ihm **wurden von GF. Graf wesentliche Informationen vorenthalten:**

- Wie gut die DMPG aufgestellt war: Hoher Auftragsbestand und zweijährige Produktionsauslastung (siehe [Anlage 15](#)).
 - Die Seibold-Zahlung vom 14.12.1998 (300.000 DM per Überweisung, 160.000 DM als Bankbürgschaft).
 - Die vorhandenen, von Seibold akquirierten Beteiligungsinteressenten, die noch im Dezember 1998 bereit waren, in die DMPG einzusteigen, allen voran Paul Schockemöhle, der am 1.12.1998 sein schriftliche OK gegeben hatte (siehe [Anlage 12](#)).
 - Daß Seibold insgesamt etwa sieben Mio. DM in die Zukunftsgestaltung der DMPG investiert hatte.
- Durch diese vorenthaltenen Informationen erhielt der Konkursverwalter ein völlig schiefes Bild von der DMPG; **Folge: Sein Bericht über das Konkursverfahren vom 3.2.1999 (siehe [Anlage 59](#)) fiel entsprechend negativ aus.**
 - **Dieses Negativbild machten sich die Berger-Anwälte** später **zunutze**, weil sie darauf ihre Abwehrstrategie aufbauten: **Kein Wert, kein Schaden** (siehe [Anlage 36](#)).
 - Weil Seibolds Anwälte Bauer und Baumann dem nicht widersprachen, haben die Münchner Gerichte all diese, die DMPG in düsterem Licht erscheinen lassenden Falschinformationen kritiklos in ihre Urteile übernommen (siehe [Anlagen 69 und 70](#)). **Folge: Seibold wurde kein Schadenersatz zugesprochen.**

Erwähnt werden muß in diesem Zusammenhang auch:

- **DMPG-GF Graf hat nach dem Konkurs** allen Ernstes behauptet, **Seibold sei damit einverstanden gewesen, daß jene 460.000 DM** - um die ihn sein persönlicher Berater Wittmark im Auftrag von GF. Graf am 7.12.1998 zur *Abwendung* eines möglichen Konkursantrages gebeten hatte – auch **zur Gründung einer Auffanggesellschaft verwendet werden dürfen.**
- Außerdem hat **Graf** nach dem Konkurs behauptet, **Seibold am 13.12.1998** bei der Besprechung in Biebelsried **gesagt zu haben, daß es der DMPG sehr schlecht gehe.** Also gerade mal eine Woche nach jenem 7. Dezember, als Seibold von Wittmark die hervorragende Lage der DMPG mit Unterlagen (siehe [Anlage 15](#)) dokumentiert wurde, von Weiß und Grundmann am gleichen Tag per Telefon bestätigt.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Diese Graf-Behauptungen sind an Dreistigkeit schwerlich zu überbieten. Zunächst zur ersten der beiden:

- Denn übersetzt **bedeutet** dies nichts weniger, **als wenn Seibold damit einverstanden gewesen wäre, ihn** und sein Lebens-Werk – die DMPG – **zu vernichten.**
- Daran wird indes deutlich, mit **welch unlauteren Mitteln, Methoden und Behauptungen** die Berger-Gesandten zu Werke gingen, um den mit der DMPG geschlossenen Beratungs-Auftrag in sein Gegenteil zu verkehren: Die DMPG statt an die Börse in den sicheren Tod durch Konkurs zu führen.
- Zu erkennen ist daran auch:

- Die Vernichtung der DMPG des Karl-Heinz Seibold wurde, wie der Jurist sagt, "**bandenmäßig organisiert** und durchgeführt", nämlich von den Personen Weiß, Graf, Dr. Feldhahn, Wittmark und Grundmann.
- Dabei handelt es sich um "**kollusives Verhalten**":

- Unerlaubt
- zum Nachteil eines Dritten und
- zusammenwirkend.

- Dem gleichen, dreisten Muster folgte auch die Abwehr-Strategie dieser Leute nach dem Konkurs: Desinformation, Intrige, falsches Spiel sowie das *Verweigern* jeglicher Haftung für die aus alledem resultierenden Negativ-Folgen für Seibold.

- **Man muß jedoch weder Ökonom noch Jurist sein, um diese üble Spiel zu durchschauen,** und deshalb ist es als das zu bezeichnen, was es ist:

- Der verzweifelte Versuch von Leuten, mittels dreister Lügen ihren Kopf aus der Schlinge zu ziehen, weil sie
- über keine stichhaltigen Argumente verfügen.

Nun zur **zweiten Graf-Behauptung**:

- Nur sechs Tage, nachdem die hervorragende Situation der DMPG mit Dokumenten belegt wurde, zu behaupten, daß es dem Unternehmen sehr schlecht gehe, ist vollkommen unglaublich und deshalb ein durchsichtiges Ablenkungs-Manöver, um die eigene Haut zu retten. Motto: Angriff sei die beste Verteidigung.
- Diese Art von Verteidigung aber geht nach hinten los, denn sie endet im Glaubwürdigkeits-GAU.
- Denn wenn Seibold an jenem 13.12.1998 tatsächlich vermittelt worden wäre, daß es seiner DMPG schlecht gehe, hätte er sofort die vier bereitstehenden Beteiligungs-Interessenten – Schockemöhle, Hensel-Brüder, Weiss-Berlin und [Weber-Haus](#) – angerufen, mit denen die Modalitäten besprochen und einen Notar-Termin ausgemacht.
- Genau daran aber hatte Graf als Neu-Gesellschafter kein Interesse, weil längst beschlossene Sache war, die DMPG statt an die Börse in den Konkurs zu führen.
- Graf kann also Seibold an jenem 13.12.1998 von einer angeblich schlechten Lage der DMPG gar nichts berichtet haben, weil Seibold dann auch den Konkurs-Verwalter angerufen und diesen vom hervorragenden Ist-Zustand der DMPG in Kenntnis gesetzt hätte.
- Dann aber wäre die Vernichtungs-Strategie von Weiß, Graf und Feldhahn in sich zusammengebrochen.

- Denn zentrale Erfolgs-Voraussetzung für diese war ja, Seibold in Sicherheit zu wiegen und hinter seinem Rücken die Vernichtung der DMPG zu betreiben.
- Dazu aber waren ein paar Wochen Zeit erforderlich, und dazu gehörte als *conditio sine qua non* auch, den Konkurs-Verwalter in Unkenntnis zu lassen über die tatsächliche, nämlich gute Lage der DMPG.
- Denn sonst hätte der Konkurs-Verwalter sowohl das Konkurs-Begehren als auch die Gründung der Auffang-Gesellschaft aus tatsächlichen Gründen ablehnen müssen.

- Graf hat sich also mit dieser Behauptung ein veritables Eigen-Tor geschossen.

Selbst, wenn die DMPG plötzlich in eine Schieflage geraten wäre - was nachweisbar nicht der Fall war -, hätte ein pflichtbewußter **Geschäftsführer** sofort eine Gesellschafterversammlung einberufen. Bei diesem Treffen hätte er **alle Register ziehen müssen, das Unternehmen zu retten**.

- Alle von Karl-Heinz Seibold akquirierten **Kaufinteressenten**, die zum Teil nur Tage vor und nach dem Konkursantrag abgelehnt wurden, hätten sofort nach Dannenberg **eingeladen** werden müssen.
- Mit der Firma **Schockemöhle**, die bereits 14 Tage vorher ihr Okay zu einer Beteiligung gegeben hatte, hätten **Abschlußgespräche** geführt werden müssen.
- Die **Neugesellschafter** hätten wie Karl-Heinz Seibold **eigenes Kapital** in die DMPG einbringen müssen.

Obwohl Geld zum Abwenden eines eventuellen Konkurses vorhanden war, hat der Geschäftsführer Graf vollkommen unnötig am 16.12.1998 Konkursantrag über die DMPG gestellt.

Die Herren Neugesellschafter der DMPG unter Leitung des GF. Christoph **Graf und seiner Berater haben die Altgesellschafter** der DMPG, Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer, **nicht über den Konkursantrag informiert, weil** den Herren klar war, daß **dann die DMPG durch den Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold zusammen mit einem seiner vielen Kaufinteressenten gerettet worden wäre**. Allein aus diesem Grund wurden die Altgesellschafter der DMPG erst sechs Wochen nach dem von Christoph Graf gestellten Konkursantrag und 14 Tage nach Eröffnung der neuen Auffanggesellschaft informiert.

7.18 Einleitung juristischer, *zivilrechtlicher* Schritte

Nach der **DMPG-Vernichtung** durch Unternehmensberatung Roland Berger & Partner **führte Seibolds damaliger Anwalt Bauer mit dem RB&P-Anwalt drei [Einigungsgespräche](#)**.

Danach lehnte Bauer es trotz der strafrechtlichen Beweise ab, die Staatsanwaltschaft einzuschalten.

- So wurde beim Land- und Oberlandesgericht München, wo RB&P Heimrecht hatte, Klage eingereicht (Zivil-Prozeß, HP).
- Gefordert wurde Schadenersatz für die „Beratung“.
- Obwohl Seibold seine Anwälte pausenlos bedrängte, eine Aufstellung aller strafrechtlichen Geschehnisse einzureichen, wurde dies immer wieder aufgeschoben.
- Letztlich wurde diese Aufstellung beim Bundesverfassungsgericht eingereicht, wo sie natürlich nicht mehr berücksichtigt werden konnte.

Das OLG Frankfurt/Main, das LG-M und das OLG-M konnten aufgrund dieser Versäumnisse keine Kausalität erkennen. Der Kläger habe nicht den Nachweis erbracht, daß die Beklagten für den Konkurs der DMPG verantwortlich waren.

Gegen den unwichtigsten Berater der DMPG - Grundmann - wurde zivil- und strafrechtlich vorgegangen. Grundmann, der bereits seine Zahlungsunfähigkeit versichert hatte, wurde verurteilt. Er sollte die letzten von Seibold der DMPG überwiesenen 300.000 DM zurückzahlen und bekam ein Jahr auf Bewährung. **Die wirklich Verantwortlichen für den Konkurs** der DMPG, die Neugesellschafter Graf, Weiß und Feldhahn, **wurden verschont.**

Der Altgesellschafter Seibold war durch die mutwillige Zerstörung seines gesamten Lebenswerkes traumatisiert, er mußte sich daher auf seine Anwälte verlassen.

• Notwendige **ärztliche Betreuung** von **Seibold** von 1998 bis 2001

Als Seibold eine **außergerichtliche Einigung** erreichen **wollte**, **antwortete** die **Unternehmensberatung** sinngemäß per Fax::

- Man sei sicher, daß **Seibold ohnehin nicht mehr genügend Geld** zur Verfügung **habe, um sich gerichtlich wehren zu können.**
- Wußte doch niemand besser als das Haus Roland Berger, wie viel Geld Seibold in Dannenberg verloren hatte.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Gemeint ist, daß [RB-Anwalt Obermeyer](#) mit Seibolds Anwalt Bauer telefoniert hatte, und Bauer hat Obermeyer dann geantwortet (siehe [Anlage 40](#)).

Eine neue, revolutionäre, innovative Verfahrenstechnik für die [Bauwirtschaft](#) wurde innerhalb eines Jahres vernichtet. RB&P Dieter Weiß hat bereits bei seinem ersten Termin bei der DMPG richtigerweise darauf verwiesen, daß das größte Potential der DMPG im Ausland zu finden sei und durch die seinerzeit 23 Vertretungen des Hauses Roland Berger in aller Welt erschlossen werden könne. Schon damals sprach Weiß von einem Börsengang der DMPG. **Das bis dahin glänzende Image der DMPG und ihres Produktes wurde durch den Konkurs vollends zerstört.** Die Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer hatten gegen diese mit allen Psychotricks arbeitenden 'Berater', die billigend ihre finanzielle und gesundheitliche Vernichtung in Kauf nahm, keine Chance. Ihnen fehlte die Erfahrung im Umgang mit solchen Leuten.

Karl-Heinz Seibold hat keine Angst vor Repressalien und scheut sich daher nicht, an Hand dieser bis ins kleinste Detail nachgewiesenen Betrügereien, von einer **besonders skrupellosen Wirtschaftskriminalität** zu sprechen. Der volkswirtschaftliche Schaden ist groß, es wurden viele Arbeitsplätze vernichtet und die Schaffung vieler neuer Arbeitsplätze verhindert.

Der Dannenberger Massivwand Produktionsgesellschaft (DMPG), war es gelungen, gesunden, ökologischen, individuell gestalteten Wohnraum für die breite Masse der Bevölkerung bezahlbar zu machen! Eine Sensation, denn die DMPG produzierte das erste massive, ökologische, vollinstallierte, malerfertig zu montierende in der Fabrik gebaute Fertighaus auf Basis von [Blähton-Leichtbeton](#) **weltweit.**

Die – vorsätzliche – Vernichtung der DMPG wirkt sich auch hier als massiver, [volkswirtschaftlicher Schaden](#) aus.

Zusammenfassung Themenbereich 7

Dieser Themenbereich zeigt eindeutig, daß die **Altgesellschafter** der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer **von den Neugesellschaftern** und deren Beratern **systematisch vernichtet wurden**. Ziel der kriminellen Aktion war für die Neugesellschafter der DMPG eindeutig, **vom Konkurs** der DMPG durch eine Auffanggesellschaft **zu profitieren**. Durch den Konkurs der DMPG wurden die Bankbürgschaften des Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold nicht – wie versprochen - auf alle Gesellschafter aufgeteilt. Außerdem mußten die vielen Kredite, die Karl-Heinz Seibold der DMPG gewährt hatte, nicht mehr an ihn zurückgezahlt werden. Die **Mittel** – die letzten 300.000 DM, die Karl-Heinz Seibold nur zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrages der DMPG überwies - **wurden zweckentfremdet**. Die Planung und Gründung der neuen Auffanggesellschaft fand *ohne* Wissen der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer statt. Sie wurden währenddessen täglich darüber informiert, wie gut die DMPG laufe. Der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold merkte, daß die Neugesellschafter und ihre Berater die Vermarktung der DMPG blockierten. Er vermutete zu dem Zeitpunkt, daß die Neugesellschafter noch warten wollten, um später mehr Geld für ihre Anteile zu bekommen. Zumindest entnahm dies Seibold dem Schreiben, in dem Christoph Graf Karl-Heinz Seibold mitteilte, „daß wir es auch alleine schaffen können“. (**Anlage 1**) Karl-Heinz Seibold wollte, wie den Neugesellschaftern bekannt war, Anteile an der DMPG verkaufen. Er vermutete, daß die Neugesellschafter dies nicht wollten und ihn darum vorerst nicht über ihre Planungen unterrichteten. Trotz etlicher, gebrochener Versprechen kam es **Seibold** nicht in den Sinn, daß er trotz der vielen Dokumente über die hervorragende Entwicklung der DMPG auf skrupelloseste Weise vernichtet werden sollte. Außerdem **vertraute** er **seinem Anwalt Dr. Feldhahn**, der alle Aussagen der Neugesellschafter unterstützte.

Außerdem: Der Wechsel hin zu einer anderen Unternehmensberatung wurde von der Deutschen Bank nicht gestattet, weil diese mit RB&P wirtschaftlich verbunden war. Seibold war also auf Gedeih und Verderb an jene 'Berater' gebunden, die ihm von seiner Hausbank dringend empfohlen wurden, damit er "keine Fehler" mache.

Die Unternehmensberatung **RB&P hat nach dem Konkurs** der DMPG mit fadenscheinigen Behauptungen **jegliche Verantwortung abgelehnt**. Den Prozeß habe Seibold verloren, und der Vertrag mit RB&P sei 1997 beendet worden. Danach - vom 01.01.1998 bis zum 31.01.1999 – habe der Projektverantwortliche - Mitarbeiter und Partner von RB&P Dieter Weiß - als Privatperson die Vermarktung der DMPG übernommen. Dies sei von seinem Arbeitgeber genehmigt worden.

Nach dem Verlust seines gesamten Lebenswerks fiel Seibold für Jahre in einen Schockzustand, in dem er leider auf die Hilfe anderer angewiesen war.

In dieser Zeit kämpften Seibolds Anwälte in Zivil-Prozessen sehr zur Freude der Beklagten **auf Nebenkriegsschauplätzen, statt wegen organisierter Wirtschaftskriminalität strafrechtlich vorzugehen**.

Seibold ist es nach jahrelanger Arbeit trotzdem noch gelungen, den wirklichen Sumpf in den er durch RB&P auf Empfehlung ihrer damaligen Muttergesellschaft Deutsche Bank AG geraten ist, aufzudecken.

In Zukunft stellt sich nicht mehr die Frage, ob der Vertrag Ende 1997 beendet wurde und der RB&P Manager Dieter Weiß die DMPG als Privatperson (was nicht der Fall war) oder im Namen RB&P vorsätzlich vernichtet hat.

Ab jetzt geht es einzig und allein um die **erschreckende** Tatsache, **daß es ein Manager und Partner von RB&P war, der die DMPG vorsätzlich vernichtet hat**.

Dieter Weiß war zu dieser Zeit und noch lange danach als Mitarbeiter und Partner von RB&P in seiner sehr hohen Position tätig.

Die damalige Strategie der Herren macht Seibold nach wie vor fassungslos.

Somit vertraute und befolgte Karl-Heinz Seibold die Anweisungen einer Unternehmensberatung, die angeblich seit 13 Monaten mit der DMPG kein Vertragsverhältnis mehr hatte.

Der Anwalt aller Gesellschafter der ehemaligen DMPG setzte noch einen drauf, indem er behauptete, 13 Monate lang nicht der Anwalt der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer gewesen zu sei, sondern nur der Anwalt der Neugesellschafter. Somit vertraute und befolgte Karl-Heinz **Seibold** die Anweisungen eines **Anwalts**, der plötzlich nicht mehr sein, sondern der **Anwalt seiner späteren Gegner** war.

Seibolds Anwälte verklagten letztendlich den unwichtigsten Mann der ehemaligen DMPG, Joachim Grundmann (Berater des GF Christoph Graf) strafrechtlich und zivilrechtlich. Joachim Grundmann wurde von den Herren geopfert, denn er hatte bereits seine Zahlungsunfähigkeit erklärt. Die wirklichen Täter - GF Christoph Graf, Dieter Weiß (Roland Berger & Partner), Bernhard Kall, Erich Wittmark (Berater von Seibold) und der Anwalt der DMPG Dr. Feldhahn - wurden verschont.

Seibold dokumentiert die letzten 8 **Wochen vor und** 6 Wochen **nach dem** vom Geschäftsführer der DMPG Christoph **Graf** gestellten **Konkursantrag** vom 16.12.1998 **in einer Kurzfassung:**

Datum	Zeit bis zum Konkursantrag	Ereignis	Anlage
15.10.1998	8 Wochen	Weiß RB&P ruft die Altgesellschafter Seibold und Sauer an und sagt, daß Dr. Schläger die 3 Mio. DM überwiesen habe. Seibold löst daraufhin die fälligen Bankbürgschaften der DMPG bei der Commerzbank (955.000 DM) ab . Mit den eingegangenen 3 Millionen DM sollten alle Darlehn, die Seibold der DMPG gegeben hat, <i>abgelöst</i> werden. Doch Dieter Weiß RB&P hatte den Altgesellschafter Seibold betrogen, denn das Geld war nicht eingegangen . Dr. Schläger war zahlungsunfähig.	8 53
22.10.1998	7 Wochen	Graf und Wittmark schreiben ein Fax an Seibold, daß die Produktion verdoppelt werden muß. Die Planung für die zweite Fabrik sei fertig und die Produktionskapazität bis ins Jahr 2000 ausgelastet .	15
11.11.1998	4 Wochen	Graf und Wittmark schreiben Seibold, daß 1999 ein Umsatz von rund 9.500.000 DM erzielt werden könne. Ein Ausbau der Produktionskapazitäten sei notwendig .	4
23.11.1998	23 Tage	Der Anwalt Dr. Feldhahn löst zwei Lebensversicherungen von Seibold ohne vorherige Absprache ein . Seibold übergab sie ihm <i>treuhänderisch</i> als Sicherheit für Liquiditätsengpässe der DMPG.	16
29.11.1998	17 Tage	Graf schreibt in einem Fax an Seibold: Man könne es mit Grundmann selber schaffen , mit der DMPG besser dazustehen. Auch Löwenthal würde dabei helfen und Gelder stellen.	1
30.11.1998	16 Tage	Graf schreibt in einem Fax an Seibold: Löwenthal werde günstige Aufträge placieren. Ab Januar 1999 sollten pro Auftrag 50.000 DM Überschuß erwirtschaftet werden.	3
		Die Hensel-Brüder aus Mannheim hatten einen Interessenten für die DMPG, bekamen aber keine weiteren Unterlagen. Sie hatten den Eindruck, daß die Geschäftsleitung der DMPG überhaupt nicht gewillt war, mit ihrem Interessenten zu verhandeln . Berater Wittmark sagte ihnen nach dem Konkursantrag, daß ihm als unabhängigem Berater der DMPG die Hände gebunden waren.	50
		Der private Vermittler Rolf Ehlhardt hat für Seibold einige Interessenten für die DMPG gefunden. Er bekam aber über die DMPG keine Unterlagen von der Geschäftsführung.	52

01.12.1998	15 Tage	Graf schreibt an Seibold in einem Fax: Schockemöhle habe seinem Geschäftsführer Röser das Okay für eine Beteiligung bei der DMPG gegeben. 12
		Indessen fragen die Neugesellschafter Löwenthal , ob er sich an einer Auffanggesellschaft für die DMPG beteiligen will. Die Altgesellschafter wissen davon nichts . Diesbezüglich gab es eine Vorbesprechung in München mit Rechtsanwalt Feldhahn, Graf, Grundmann, Löwenthal und dessen Tochter. 29
07.12.1998	9 Tage	Wittmark spricht mit Seibold und Sauer über die positive Gegenwart und Zukunft der DMPG. Es lägen Aufträge bis 2000 vor, eine zweite Fabrik müsse umgehend gebaut werden. Zwei Mitarbeiter stellen Konkursantrag über die DMPG wegen rückständiger Gehälter für Okt. und Nov. 1998. Die Altgesellschafter Seibold und Sauer werden vom Geschäftsführer Graf darüber nicht informiert .
08.12.1998	8 Tage	Der ehemalige technische Berater des ausgeschiedenen Altgesellschafters Hans Moos stellt ebenfalls Konkursantrag über die DMPG. Die Altgesellschafter werden wieder nicht informiert .
11.12.1998	5 Tage	Der Konkursverwalter fordert die Gesellschafter der DMPG auf, 500.000 DM nachzuschießen. Seibold und Sauer werden darüber nicht informiert . 30
13.12.1998	3 Tage	Bei einem Treffen in Biebelsried sagt der GF Christoph Graf , daß ein Konkursantrag abgeschmettert werden konnte. Seibold wird überredet, 300.000 DM nur zum Abwenden eines weiteren, eventuellen Konkursantrages treuhänderisch zu überweisen.
14.12.1998	2 Tage	Seibold überweist mit Blitzüberweisung die 300.000 DM. Laut Graf, Wittmark und Grundmann könne der DMPG nun nichts mehr passieren. Die Produktionskapazität soll erhöht, und eine zweite Fabrik soll gebaut werden . Die einen Tag vorher unterschriebene Verpfändungserklärung von Karl-Heinz Seibold will GF Christoph Graf aufgrund der Überweisung nicht der Deutschen Bank vorlegen. 42
15.12.1998	1 Tag	Das Geld zum Abwenden eines eventuellen Konkurses steht Graf zur Verfügung. Er verwendet es jedoch nicht, um der Forderung des Konkursverwalters nachzukommen . Stattdessen zahlt er sich sein Gehalt aus und überweis seinem Berater Wittmark DM 20-30.000 DM Provision. Den Rest verwendete er für die neue Auffanggesellschaft.
16.12.1998	Konkursantrag	Geschäftsführer Graf stellt einen Tag nach Eingang des Geldes nur zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrages den Konkursantrag.
19.12.1998	3 Tage danach	Löwenthal schreibt Christoph Graf, daß er sich mit 200.000 DM an der Auffanggesellschaft beteiligen will. 27
15.01.1999	4 Wochen danach	Der Konkurs über die DMPG wird eröffnet . Eine Auffanggesellschaft namens Dannenberger Fertigteile übernimmt nahtlos den Geschäfts-

		betrieb. Die Altgesellschafter wissen nichts .
31.01.1999	6 Wochen danach	Die Altgesellschafter erfahren bei einem Treffen in München von dem Konkurs der DMPG und von der Auffanggesellschaft. GF Graf sagte, er führe aus, was Weiß von Roland Berger & Partner von ihm verlange. Auch Ströbele (RB&P) ist anwesend.
04.03.1999	3 Monate danach	Die Deutsche Bank bucht von Seibolds Konto 160.000 DM ab . Der GF. Christoph Graf hatte entgegen der Abmachung am 14.12.1998 die Verpfändungserklärung doch an die Bank geschickt.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Wir haben es hier mit verschiedenen, ineinander verwobenen und sich wechselseitig verstärkenden Teil-Aspekten zu tun:

- Das **Erschleichen von Seibolds Vertrauen** war *zentraler Teil der Eroberungs- und Vernichtungs-Strategie* von Weiß und dessen Gewährs-Leuten.
- Das Drehbuch der Regisseure ist klar erkennbar: Seibold sollten nur Schulden verbleiben, sein Vermögen aber – aus durchsichtiger Interessen-Lage heraus – kaputtgeredet und somit für 'null Wert' erachtet werden, um auf diese Weise eine Überschuldung Seibolds zu *konstruieren* als Steil-Vorlage für den von Weiß *beabsichtigten* Konkurs-Antrag.
- Auf Basis von **Des- und Falsch-Information** ist hier ein *übelriechendes, manipulatives* Spiel gespielt worden, und zwar allein zum dem Zweck, Seibold und dessen Firma *ausbluten* zu lassen, damit 'die Neuen' anschließend – *mit* Seibolds Geld und *ohne* dessen Beteiligung an der von Weiß und dessen Gewährs-Leuten gegründeten Auffang-Gesellschaft – die Früchte von dessen Lebens-Werk, dem revolutionären Bau-System – genießen können.
- Der **Geschäfts-Besorgungs-Vertrag** mit Roland Berger wurde somit nicht erfüllt und **in sein Gegenteil verkehrt**, und zwar durch – sogar schriftliche - Des- und Falsch-Information gegenüber dem Alt-Gesellschafter. Seibold wurde in – falscher – Sicherheit gewogen und zu immer neuen Zahlungen veranlaßt – weil die DMPG ja so gut lief und die Produktion darum ausgebaut werden sollte -, doch zeitgleich und hinter seinem Rücken ist die DMPG in den **Konkurs** getrieben worden.
- **Laut Standes-Recht darf sich ein Anwalt nicht am Vermögen seines eigenen Mandanten vergreifen. Genau dieser Tatbestand aber ist hier seitens des Advokaten Dr. Feldhahn gegeben.**
- Ferner haben wir es, was den Unternehmens-Berater **Roland Berger** angeht, mit dem Straf-Tatbestand der **Untreue** zu tun.

Delikat ist aber noch etwas anderes:

- **Roland Berger** hat – zu seinem eigenen Schutz - einige Zeit nach dem DMPG-Konkurs auch die Auffang-Gesellschaft vom Markt nehmen müssen.
- Denn deren Erfolg wäre der *Beweis für die Zukunfts-Chancen der DMPG gewesen*.
- Durch diesen Erfolg nämlich wäre der Berger-Betrug *offenkundig* geworden.

Man kann den offensichtlichen **Betrug** – und vor allem dessen planmäßige Organisation – wie folgt in Zahlen ausdrücken:

- Zunächst haben sich die Neu-Gesellschafter 30 % der DMPG-Anteile für nur 1,8 Mio. Mark einverleibt. In der *Rückschau* stellt es sich so dar. daß die Neu-Gesellschafter dabei **von der Deutschen Bank gedeckt wurden**, weil die Deutsche Bank die Möglichkeit, den Unternehmens-Berater trotz erwiesener Untätigkeit in Sachen DMPG-Vermarktung zu wechseln, kategorisch ausschloß. Und zwar *interessegeleitet*, weil RB&P damals eine Tochter-Gesellschaft der Deutschen Bank war.
 - Der Berger-Gesandte Weiß hatte Seibold in eine Falle gelockt mit der Behauptung, die Chancen, die DMPG weltweit zu vermarkten, würden massiv steigen, wenn man dokumentieren könne,

daß RB&P in Person seines Projekt-Verantwortlichen und zweier Gewährs-Leute an der DMPG beteiligt seien. Außerdem werde sich dies auf den Börsenwert außerordentlich positiv auswirken, und zwar auf Grund des weltweiten Renommees, das Roland Berger und dessen Beratungs-Unternehmen genießen. (Weiß hat mehrfach – z.B. am 15.5.1997, als er Seibold das 51-seitige Informations-Memorandum überreichte – davon gesprochen, daß dieser Börsenwert "in die Milliarden" gehe, und zwar auf Grund des weltweit einzigartigen - und in dem vom Berger-Mitarbeiter Ströbele erarbeiteten Informations-Memorandum ausführlich dargestellten – Markt-Potentials der DMPG. Das wiederum könne er, Weiß, als Fachmann für die Bau-Wirtschaft des Hauses Roland Berger auf Basis langjähriger Erfahrung beurteilen.)

- Das alles leuchtete Seibold ein, so daß er trotz Bedenken zustimmte.
- Seibolds Bedenken aber sollten sich im Nachhinein als richtig herausstellen. Denn der Einkauf von KWG (Kall, Weiß und Graf) in die DMPG war lediglich der erste Schritt, um die Macht in Dannenberg an sich zu reißen mit dem Ziel, Seibold ausbooten und dessen DMPG statt an die Börse in den Konkurs zu führen.
- Anschließend haben sich die Neu-Gesellschafter – hier in Person von RA Dr. Feldhahn – die **Anteile** des aus der DMPG gedrängten **Alt-Gesellschafters Moos** in Höhe von **36,45 %** für nur eine Mark gesichert, indem sie den zahlungsunfähigen Dr. Schläger für die Übernahme der Moos-Anteile vorschlugen. Hier führte Anwalt **Dr. Feldhahn** in eigener Sache Regie, indem er **es schaffte, sich die 36,45 % für nur eine Mark einzuverleiben**. Dies setzt nicht nur ein gehöriges Maß an Intelligenz, sondern auch und vor allem an krimineller Energie voraus.
- Seibold wurde ausdrücklich verwehrt, die Moos-Anteile zu übernehmen, und zwar deshalb, weil **die Neu-Gesellschafter sich für ganz kleines Geld die Mehrheit an der DMPG erschleichen wollten, um** danach alleine schalten und walten zu können.
- Dadurch war der Weg frei, **die DMPG statt an die Börse in den Konkurs zu führen**, um hernach das Geschäft der Zukunft mittels Auffang-Gesellschaft – mit Seibolds Geld, aber ohne dessen Beteiligung – betreiben zu können.

Die Auffang-Gesellschaft wurde später jedoch vom Markt genommen.

- Die vordergründige Erklärung ist, daß der Erfolg der Auffang-Gesellschaft der schlagende Beweis für die Zukunfts-Fähigkeit der DMPG gewesen wäre.
 - Denn die Auffang-Gesellschaft hatte ja die DMPG-Tätigkeit nahtlos übernommen, also auch deren Patente und deren Knowhow.
 - Dadurch aber wäre der Betrug offenkundig geworden.
- Schaut man sich die Tatsache, daß die Auffang-Gesellschaft später vom Markt genommen wurde, aus der Sicht eines Kriminologen an – der ja immer nach dem [Motiv](#) fragt -, so könnte man auch zu einer ganz anderen Schlußfolgerung gelangen:
 - Es ist bekannt, daß **die Namhaften der deutschen Bau-Industrie** zur Klientel von Roland Berger/RB&P gehörten. Teile dieser Klientel wie z.B. Dywidag wurden von RB&P auch als Beteiligungs-Interessenten präsentiert, doch verliefen diese Kontakte im Sande. [Zufall?](#)
 - **Aus dem revolutionären Bau-System der DMPG ergaben sich für diese Berger-Klienten massive Wettbewerbs-Nachteile.**
 - Deshalb ist die **Frage** nicht nur legitim, sondern sogar zwingend, **ob sich Roland Berger das Beiseiteräumen eines lästigen Wettbewerbers seiner eigenen Kundschaft hat 1,8 Mio. Mark kosten lassen, um seine Position gegenüber den Großen der deutschen Bau-Industrie nicht zu gefährden.** Vielleicht ist diesbezüglich sogar Druck auf ihn ausgeübt worden.
 - In jedem Fall hatte Roland Berger damals ein klares Motiv, die DMPG statt an die Börse in den Konkurs zu führen, und zwar wg. eines veritablen *Interessen-Konfliktes*.
 - 1,8 Mio. Mark für das Ausschalten eines lästigen Konkurrenten seiner eigenen Klientel aufzuwenden, war für Roland Berger jedenfalls wenig Geld im Vergleich dazu, durch die erfolgreiche Vermarktung der DMPG sehr wahrscheinlich Beratungs-Aufträge seiner angestammten Klientel zu verlieren.
- Schaut man **aus dieser Warte** auf die Vernichtung der DMPG, so **erscheint** die Tatsache, daß sich dessen Gewährs-Leute – Weiß, Kall, Graf und Feldhahn – unbedingt an der DMPG beteiligen wollten, **in einem ganz anderen Licht**:
 - Den Alt-Gesellschaftern gegenüber wurde **die Beteiligung von Berger-Leuten an der DMPG** als immense Image-Aufwertung der DMPG dargestellt, wodurch sich deren Wert massiv erhöhen werde.
 - In Wahrheit aber war auch dies nur ein Schein-Argument, um von dem wahren Ziel abzulenken: Sich in die DMPG deshalb einkaufen zu wollen, um dort Schritt für Schritt die Macht zu übernehmen mit dem Ziel, diesen **lästigen Konkurrenten der Berger-Kundschaft** gleichsam geräuschlos **zu entsorgen**.
 - Folgt man dieser Motiv- und Spuren-Suche, so **lag** es nicht nur im persönlichen Interesse von Dieter Weiß und den übrigen Berger-Getreuen, sich an der DMPG finanziell zu beteiligen, son-

dern dann lag dies **im strategischen Interesse der Unternehmens-Beratung RB&P**, deren oberster Chef damals Roland Berger war.

- Dabei ist letztlich sogar unerheblich, ob die 1,8 Mio. Mark von Weiß und seiner Entourage oder sogar von der Unternehmens-Beratung RB&P selbst bezahlt wurden (indem man Weiß & Co. als Strohmänner fungieren ließ).

Unter dem Strich bleibt demnach festzuhalten:

- Alle Indizien sprechen dafür, daß **die Vernichtung der DMPG von langer Hand strategisch geplant, organisiert und durchgeführt wurde, und zwar von mehreren Personen.**
- Dabei wurden die Alt-Gesellschafter über Monate systematisch hinters Licht geführt, indem man sie in falscher Sicherheit wog, um zeitgleich und hinter deren Rücken das Gegenteil erstens des Geschäfts-Besorgungs-Vertrages sowie zweitens aller mündlichen und schriftlichen Verlautbarungen – siehe beispielsweise Anlage 15 und die Präsentation der guten DMPG-Zahlen eine Woche vor Konkurs-Antrag – zu betreiben.
- Zu diesem üblen Spiel gehört auch, daß man Seibold immer wieder dazu veranlaßte, weitere, große Geld-Beträge für die verabredete Zukunfts-Gestaltung seiner DMPG zur Verfügung zu stellen, ohne diese Zukunfts-Gestaltung zu betreiben.
- Die Tatsache, daß Seibold noch am 7.12.1998 und somit nur eine Woche vor Konkurs-Antrag (16.12.1998) der hervorragende Ist-Zustand der DMPG in Form von Dokumenten und Zahlen (siehe o.e. Anlage 15) präsentiert wurde, sorgte erneut dafür, daß sich Seibold bei den Berger-Getreuen sicher aufgehoben fühlte und deshalb keinerlei Grund hatte, Verdacht zu schöpfen.
- Man muß deshalb von **Untreue in einem besonders schweren Fall** sprechen, weil durch die *Gesamt-Konstruktion* des DMPG-Konkurses und dessen Einzelheiten ein krimineller Raubzug zu Lasten von Seibolds Vermögens-Interessen stattfand.
- Für einen DMPG-Konkurs aber gab es keinerlei sachlichen, diese selbst betreffenden Grund:
 - Es gab eine Produktions-Auslastung von zwei Jahren.
 - Es gab genügend Liquidität.
 - Und es gab insgesamt 11 solvente Beteiligungs-Interessenten, von denen vier zum fraglichen Zeitpunkt – Dezember 1998 – bereits klar bekundet hatten, sich an der DMPG beteiligen zu wollen. Diese aber wurden von RB&P mit fadenscheinigen Begründungen abgewiesen.
- Es müssen demnach – wie der Jurist sagt – "*sachfremde Erwägungen*" ausschlaggebend dafür gewesen sein, daß die DMPG statt an die Börse in den Konkurs geführt wurde.
- Für all dies trägt **Roland Berger** als damals oberster Chef der Unternehmens-Beratung gleichen Namens die **Haupt-Verantwortung**.

Wichtig zu erwähnen ist auch:

- **All dies wäre von den Seibold-Anwälten Bauer und Baumann gegen RB&P** nicht in einem Zivil-Prozeß in München, sondern **in einem Straf-Prozeß** im für Dannenberg zuständigen Stadel (Schwerpunkt-Staatsanwaltschaft für Wirtschafts-Kriminalität) **anzuführen gewesen.**
- Denn dann hätte das Gericht die Kausalität klar erkannt - siehe Themen-Bereiche 7.18, 13.03 und 13.05 – und Seibold diesen Prozeß mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit gewonnen.
- Daß die Seibold-Anwälte dies nicht taten, beweist ein ums andere Mal, wie sehr diese bemüht waren, Roland Berger und dessen Unternehmen vor Straf-Verfolgung zu schützen.
- Klarerweise haben sich Seibolds Anwälte deshalb des Parteien-Verrats zu Lasten ihres eigenen Mandanten schuldig gemacht.

8. Themenbereich

Der **Vertrag** zwischen **Roland Berger & Partner** und der **DMPG** lief **ohne Unterbrechung vom 03.08.1997 bis zum 31.01.1999**

Die DMPG (Auftraggeber) hatte mit der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH (Auftragnehmer) am 03.08.1997 einen Beratungsvertrag unterzeichnet, der am 01.06.1997 begann und zunächst bis zum 31.12.1997 laufen sollte.

- **Anlage 41: Beratervertrag** vom 03.08.1997, Seite 3, 2. Absatz, § 2 „Laufzeit und Kündigung“
 - „(1) Das **Vertragsverhältnis** beginnt zum 1. Juni 1997. Es **endet** am 31. Dezember 1997, jedoch spätestens mit dem **Abschluß** der notariellen **Beurkundung** des **Verkaufsvertrages**.“

Entgegen § 2, Ziff. 1 des Beratungsvertrages endete die Beratungstätigkeit der Beklagten jedoch nicht, wie von **Roland Berger & Partner GmbH** behauptet, zum 31.12.1997. Da **nachweislich keine vertragsbeendenden Maßnahmen** erfolgt sind, wie im Vertrag geregelt, hat Roland Berger & Partner die Beratung der DMPG nach dem Konkursantrag am 16.12.1998 noch bis zum 31.01.1999 fortgesetzt.

Der Projektverantwortliche und Partner der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH, **Dieter Weiß**, hatte die damaligen Gesellschafter der DMPG ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht, daß **alle Erklärungen an die potentiellen Käufer nur über Roland Berger & Partner** zu erfolgen haben. **Ausschließlich er sei** als Vertreter der Roland Berger & Partner GmbH dafür ausreichend **legitimiert**. Gleichzeitig betonte er aber, daß kein potentieller Käufer erfahren dürfte, daß Weiß auch Neugesellschafter der DMPG sei. Terminabsprachen sollten einzig und allein von ihm getroffen werden. Die potentiellen Käufer sollten die Visitenkarte von Weiß (Roland Berger & Partner) erhalten. Dies sollte die eindeutige Zuständigkeit von Roland Berger & Partner dokumentieren.

Dies war nachvollziehbar, denn Weiß hatte als Projektverantwortlicher der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH 1997 und 98 die Kunden seines Arbeitgebers zu Gesprächen über den Verkauf von Geschäftsanteilen der DMPG eingeladen. Den in Frage kommenden potentiellen Käufern sandte Weiß das von Roland Berger & Partner erstellte, herausragende Informationsmemorandum über die DMPG zu. Es ist davon auszugehen, daß diese Kunden von Roland Berger & Partner GmbH darauf vertrauten, daß Weiß ausschließlich in deren Interesse verhandelt.

Aus heutiger Sicht war dies jedoch nicht gewährleistet, denn **Weiß** war zugleich **seit Anfang 1998 Neugesellschafter der zu vermarktenden DMPG**. Daraus resultierte ein starker **Interessenkonflikt**, den der Arbeitgeber von Weiß laut seiner Aussage jedoch genehmigt habe.

Heute ist bekannt, daß **Weiß zu keiner Zeit die ernsthafte Absicht hatte, die DMPG zu vermarkten**. Spätestens bei weitergehenden Verkaufsverhandlungen hätten die potentiellen Käufer erfahren, daß der RB&P-Mitarbeiter zeitgleich auch ein Neugesellschafter der DMPG war.

8.01 RB&P hat die Vertragsbeendigung an Projektmanager Dieter Weiß delegiert

Roland Berger & Partner gibt in [Anlage 36](#) zu, daß sie die Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen RB&P und der DMPG ausschließlich ihrem Mitarbeiter Dieter Weiß überlassen hatte.

- **Anlage 36: Einreichung** von **Roland Berger & Partner** an das **Landgericht München** vom 14.05.2002, Seite 17, erster und zweiter Absatz, Zeile 1 bis 4
 - „Es fanden hiernach mehrere Besprechungen statt, die letztlich zu dem Gericht als Anlage 15 vorliegendem Letter of Intend vom 09.12.1997 führten.
 - Bei all diesen Besprechungen wurde von Herrn **D. Weiß** ausdrücklich klargestellt, daß die Tätigkeit der Beklagten zu 1 mit dem **30. November 1997** beendet sei, daß **jegliche weitere Tätigkeit seinerseits rein privat** sei und er nicht beratend für den Kläger bzw. Herrn Moos oder die DMPG tätig sein könne, sondern allenfalls auf privater Basis weiterhin versuchen könne, weiterhin Kontakte zu geeigneten Partnern zu vermitteln.“

RB&P führt mit keinem Wort aus, mit wem, wann und wo diese angeblichen Gespräche geführt wurden. Der damalige kaufmännische Geschäftsführer der DMPG, Thomas Ploss, und die Altgesell-

schafter Seibold und Moos wußten davon jedenfalls nichts. **Die Unternehmensberatung RB&P wollte damals ernsthaft behaupten, daß diese angeblich „geführten Gespräche“ eine vertragsbeendende Maßnahme sein sollten! Von diesen angeblichen Gesprächen gab und gibt es weder ein Gesprächsprotokoll noch eine Aktennotiz.** Auch eine Rückgabe aller Unterlagen erfolgte nicht, wie im Vertrag bei einer Vertragsbeendigung vereinbart. Der Projektverantwortliche Weiß hätte nach einem solchen Vorgang ein Protokoll o.ä. an seinen Arbeitgeber und an die Altgesellschafter übergeben müssen. Dies geschah nicht, da **nie ein solches Gespräch geführt wurde.**

Es gab nur ein nachweisbares Gespräch bzgl. der Vertragsdauer direkt nach Vertragsbeginn. Weiß sagte darin den Altgesellschaftern Seibold und Moos, daß der Vertrag in jedem Fall über den 31.12.1997 hinaus bis zum Erfolg weiterlaufen würde.

Glaubte RB&P tatsächlich, mit diesen nicht nachgewiesenen Behauptungen überzeugen zu können? Die Unternehmensberatung konnte sich jedenfalls auf diesem Weg aus der Verantwortung stehlen.

Es ist vollkommen unüblich, daß eine international tätige Unternehmensberatungsgesellschaft eine Vertragsbeendigung ohne die vertraglich vereinbarte kaufmännische Abwicklung, ohne Gespräche, ohne Protokoll oder andere Dokumente durchführt.

Zumindest aber gibt die Unternehmensberatung RB&P zu, daß sie die Vertragsbeendigung an ihren Projektmanager Dieter Weiß delegiert hatte, statt an ihre juristische Abteilung. Dieser hat dann möglicherweise die DMPG belogen, um sein persönliches Ziel, **die DMPG zu vernichten**, weiterführen zu können. Dies konnte Weiß nur tun, **indem er weiterhin nach Ende 1997 im Auftrag von RB&P auftrat.**

Es ist somit unstrittig, daß **das Vertragsverhältnis** zwischen RB&P und der DMPG **zum 31.12.1997 nicht beendet wurde**, denn Weiß hat die vertragsbeendenden Maßnahmen, die ihm angeblich von seinem Arbeitgeber aufgetragen wurden, nicht durchgeführt.

Roland Berger & Partner kann bis heute keine Schreiben an die damaligen Kaufinteressenten der DMPG vorlegen, aus denen hervorgeht, daß Roland Berger & Partner die Vermarktung der DMPG eingestellt hat und vor allem aus welchem Grund. Oder will Roland Berger & Partner behaupten, daß sie die Verkaufsverhandlungen mit den Interessenten ohne Benachrichtigung eingestellt haben, wie sie es angeblich auch mit der DMPG gehandhabt hatten?

So unprofessionell verhält sich keine Unternehmensberatung, die weltweit Kunden in allen Größenordnungen berät. **Bei Roland Berger & Partner ist jeder Arbeitsvorgang schriftlich vorgegeben**, die Mitarbeiter müssen sich strikt daran halten.

Unter diesem Gesichtspunkt kann ein vernünftiger Kaufmann über die Art und Weise der angeblichen Vertragsbeendigung mit der DMPG nur den Kopf schütteln.

- **Schreiben** der **Dr. Schmidt AG & Co. (Dr. Guth)** an **Dieter Weiß** (RB & P) am 10.9.2002
- Im Prozeß [Karl-Heinz Seibold](#) gegen RB&P legte die Unternehmensberatung ein **Gefälligkeits-schreiben** der Dr. Schmidt AG & Co vor. Darin behauptete Dr. Thomas Guth, daß er von Dieter Weiß erfuhr, daß dieser gering bei der DMPG beteiligt sei und RB&P nicht als Firma beteiligt sei. Ein Datum wird nicht angegeben.

Anmerkungen Seibold

Vor einem Gespräch **1998** mit Dr. Thomas Guth bei der DMPG hat Dieter **Weiß** die Altgesellschafter der DMPG Moos, Seibold und den Berater Seeger darauf eingeschworen, daß **Guth in keinem Fall erfahren dürfe, daß er, Weiß, eine Beteiligung bei der DMPG habe. Alle anderen Behauptungen von RB&P sind verzweifelte Versuche, um nicht für die vorsätzliche Vernichtung der DMPG verantwortlich gemacht zu werden.** Statt vertragsbeendende Maßnahmen nachzuweisen, versuchte es RB&P mit solchen geradezu peinlichen Schreiben.

Wenn es eine tatsächliche Vertragsbeendigung zum 31.12.1997 gegeben hätte, hätten die Altgesellschafter Seibold und Sauer Roland Berger & Partner einen umfangreichen Fragenkatalog vorgelegt. Bereits **bestehende Verhandlungen** hätten sie **eigenständig weitergeführt**. Die DMPG hätte **das Informationsmemorandum wie alle anderen Unterlagen sofort zurückverlangt**. Die Gesellschafter hätten **das** unter § 3 (Vergütung) vertraglich **vereinbarte Berichtswesen** sowie den Nachweis der durchgeführten Leistungen des Roland Berger & Partner Research Centers **eingefordert**.

Warum hätte RB&P den Vertrag dann beenden sollen, als Projektmanager und Partner Dieter Weiß sich aufgrund des positiven Informationsmemorandums bei der DMPG einkaufte?

8.02 Belege, daß der Vertrag ohne Unterbrechung bis zum 31.01.1999 lief

- **Roland Berger & Partner zahlte Weiß** und Ströbele **für alle** ihre **Tätigkeiten** für die DMPG vom 01.06.1997 **bis zum 31.01.1999** Gehälter, Spesen und sonstigen Auslagen.

So flog **Weiß** beispielsweise **Mitte 1998** anlässlich eines Besuches bei der DMPG in Dannenberg von München nach Hamburg. Dort mietete er einen Leihwagen, einen grünen BMW, und fuhr **nach Dannenberg**. Dort besichtigte er zusammen mit dem Altgesellschafter Seibold und den Besuchern Dr. Schläger und Frau Sattig (Firma Lagare) eine große Baustelle. Dort waren von der DMPG produzierte Wände, die für den Bauträger, Herrn Stellamann junior - Sohn des Erfinders der angewandten Verfahrenstechnik bei der DMPG – geliefert wurden.

Als Altgesellschafter Seibold **Weiß** fragte, warum er denn immer **die teuersten Leihwagen** nehme, antwortete er, daß **Roland Berger & Partner dies bezahle** und es ihm in seiner Position zustände.

Wenn Dieter Weiß RB&P mit der DMPG eine vertragliche Vereinbarung gehabt hätte, die DMPG als Privatmann zu vermarkten, dann hätte er seine Kosten der DMPG in Rechnung stellen müssen.

Es gab keine derartige Vereinbarung, weil **Dieter Weiß ohne die Unternehmensberatung RB&P** für die Gesellschafter der DMPG **überhaupt nicht in Frage kam**.

Möglicherweise trug Dieter Weiß seine bei der DMPG entstandenen Kosten selbst, um den Eindruck zu erwecken, daß diese Kosten RB&P übernahm und er im Auftrag von RB&P handelte.

Die **Altgesellschafter** folgten den Empfehlungen und Forderungen von Weiß und Dr. Feldhahn (Rechtsanwalt der DMPG) vom 01.06.1997 bis zum 31.01.1999, da sie auf die **Beratung von RB&P vertrauten**. Insbesondere Gesellschafter Karl-Heinz Seibold gewährte der DMPG hohe Darlehen und übernahm Bankbürgschaften, da er überzeugt war, daß Weiß RB&P nach wie vor im Namen und Auftrag der Unternehmensberatung für die DMPG tätig war.

Die Altgesellschafter hätten sich niemals für die Privatperson Dieter Weiß und seine Münchner Freunde als Neugesellschafter entschieden.

Immerhin wollten sie, daß ihr Unternehmen - auf Empfehlung der Deutschen Bank AG - von Roland Berger & Partner, einer der größten Unternehmensberatungen der Welt, vermarktet wird. Die **Altgesellschafter** waren davon überzeugt, professionell beraten und betreut zu werden. Sie wollten Fehler vermeiden und ein optimales Verhandlungsergebnis bei der Vermarktung der Geschäftsanteile erzielen. Sie **rechneten damit, daß im Schadensfall die Unternehmensberatung die Haftung für ihre Mitarbeiter übernimmt**.

- Mit Weiß wurde weder in einer Gesellschafterversammlung der DMPG noch anderweitig vereinbart, daß er als Privatperson für die DMPG tätig sein soll.
- Die DMPG hat Weiß weder Spesen noch andere Vergütungen bezahlt.

Wollte Dieter Weiß den Kunden von Roland Berger & Partner, denen er die Vermarktungsunterlagen der Beratungsgesellschaft aushändigte, gesagt haben, daß sich sein Arbeitgeber von der Vermarktung zurückgezogen habe? **Sollte Dieter Weiß, wenn er nach Dannenberg zur DMPG reiste, bei seinem Arbeitgeber Roland Berger & Partner Urlaub genommen und alle Spesen aus eigener Tasche bezahlt haben?** Sollte Weiß den potentiellen Interessenten als Privatperson ein Geschäft auf Kosten von Roland Berger & Partner angeboten haben? **Dies wäre ein völlig weltfremdes Vorgehen!**

- Die **Beratung und Betreuung** im Rahmen des laufenden Beratervertrages **erfolgte zwischen dem 01.06.1997 und dem 31.01.1999** über das Büro von Weiß bei Roland Berger & Partner in München.
- Dazu gehörten fast tägliche Telefongespräche von und zur DMPG und die Übersendung von Unterlagen per Post bzw. Telefax.

Welches Unternehmen würde einem Projektverantwortlichen und Partner neben seiner Festanstellung solche Privilegien privat genehmigen? Es ist wahrscheinlich eine aus der Not heraus geborene Behauptung von Roland Berger & Partner, daß Weiß die DMPG mit Genehmigung und allen Unterlagen seines Arbeitgebers als Privatperson bis zum 31.01.1999 vermarktet haben soll. Er bediente

sich der Klienten seines Arbeitgebers und war nachweisbar weiterhin in seiner hochdotierten Position bei RB&P tätig. Besondere Aufmerksamkeit verdient dabei die Tatsache, das Dieter Weiß all dies angeblich immerhin über einen Zeitraum von exakt 13 Monaten (01.01.1998 bis zum 31.01.1999) ohne Kenntnis und Wahrnehmung des kaufmännischen Geschäftsführers der DMPG Herrn Ploss sowie des Altgesellschafters und damaligen technischen Geschäftsführers der DMPG, Hans Moos, der Altgesellschafter Seibold und Sauer und der Neugesellschafter bis zum 31.01.1999 praktizierte.

Aus heutiger Sicht hatte Roland Berger & Partner vermutlich Angst davor - wie bereits 2004 ([Anlage 23](#)) - wieder in die Schlagzeilen zu kommen. Nur aus dieser Angst heraus wäre es nachvollziehbar, daß Roland Berger & Partner einen Klienten, der ihnen uneingeschränkt vertraute, fallenlaßt. **Möglich ist auch, daß Dieter Weiß seinen Arbeitgeber Roland Berger & Partner und zeitgleich die DMPG getäuscht hat.**

Als Seibold Roland Berger & Partner nach dem Konkurs für die Taten von Dieter Weiß zur Verantwortung ziehen wollte, entschloß sich die Beratungs-Gesellschaft Roland Berger vermutlich aus Verzweiflung zu absurden Behauptungen. Demnach sollte der Vertrag mit der DMPG bereits am 31.12.1997 enden, Dieter Weiß soll als Privatperson gehandelt haben, und die DMPG sollte plötzlich eine wertlose Produktidee gehabt haben.

Warum nach einer anfänglichen Euphorie über das Produkt der DMPG schon nach ein paar Monaten ohne jegliche Erklärung der Vertrag angeblich beendet werden sollte, ist nicht nachvollziehbar.

- Wie konnte Dieter Weiß Mitte 1998 seinen Mitarbeiter Ströbele von der weiteren Mitwirkung bei der Vermarktung der DMPG entbinden, wenn doch der Vertrag angeblich eingestellt worden war?

• **Eidesstattliche Versicherung** der Altgesellschafterin Heike Sauer vom 12.9.2001

- „Als ich Anfang **Dez. 1998** bei **Roland Berger & Partner** anrief, um mit Herrn Ströbele zu sprechen, wurde mir unmißverständlich mitgeteilt, daß ich mich bzgl. der Vermarktung von Geschäftsanteilen der DMPG bzw. der Partnersuche für die DMPG **ausschließlich an Herrn Dieter Weiß zu wenden** habe, der im Hause Roland Berger & Partner der verantwortliche Ansprechpartner für die Angelegenheit sei. Es wurde darauf hingewiesen, daß Herr Ströbele mit den Dingen nichts mehr zu tun habe.“

- Es kam nach der von Roland Berger & Partner behaupteten Vertragsbeendigung zum 31.12.1997 seitens des Auftragnehmers nichts, womit die Altgesellschafter auf eine Beendigung hätten schließen können.
- Roland Berger & Partner wäre, wie vertraglich vereinbart, verpflichtet gewesen, sämtliche ihr zur Verfügung gestellten Arbeitsunterlagen der DMPG zurückzugeben.

• **Anlage 41: Vertrag** über den Verkauf von Geschäftsanteilen der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH, Seite 6, § 7 (**Aufbewahrung und Rückgabe von Unterlagen**), 1. und 2. Absatz

- „(1) Der Auftragnehmer ist verpflichtet, sämtliche ihm zur Verfügung gestellten Arbeitsunterlagen, gleich welcher Art, **bei der Beendigung des Vertragsverhältnisses** zurückzugeben. Die Unterlagen sind der Gesellschaft oder, soweit sie dem Kunden zustehen, zurückzugeben, wobei der **Auftragnehmer die Rückgabe an den Auftraggeber nachzuweisen hat**. Hat es die Durchführung dieses Vertrages erfordert, daß der Auftragnehmer Unterlagen an Dritte gegeben hat, so hat er sicherzustellen, daß die Unterlagen seitens des Dritten in gleicher Weise an den Auftraggeber zurückgegeben werden. Der Auftragnehmer ist verpflichtet, auf Anforderung durch den Auftraggeber eine eidesstattliche Versicherung dahingehend abzugeben, daß er alle Unterlagen zurückgegeben hat, sich keinerlei Unterlagen mehr bei Dritten befinden und auch keine Fotokopien gefertigt worden sind, die nicht zurückgegeben worden sind. Ein Exemplar des Unternehmensmemorandums darf der Auftragnehmer behalten.
- (2) Ein **Zurückbehaltungsrecht**, aus welchem Rechtsgrund auch immer, **ist ausgeschlossen**. Ein Verstoß gegen die hier vorgenannte Bestimmung verpflichtet den Auftragnehmer zum Ersatz jeden Schadens hieraus, der dem Auftraggeber entstanden ist.“

An der Art und Weise der bisherigen Tätigkeit von Weiß im Auftrag seines Arbeitgebers Roland Berger & Partner änderte sich bis zum 31.01.1999 nichts (Anscheinswirkung). Wäre der Vertrag tatsächlich am 31.12.1997 ausgelaufen, hätten die Altgesellschafter sofort auf die Erfüllung des § 7 gemäß [Anlage 41](#) (Aufbewahrung und Rückgabe von Unterlagen) bestanden. **Es ist nicht nachvollziehbar, daß über ca. ein Jahr die Beratungstätigkeit einer Unternehmensberatung unverändert weiterläuft und der Auftragnehmer im Nachhinein behauptet, daß kein Vertragsverhältnis mehr bestanden habe.** Es gab für die Altgesellschafter keine Veranlassung, sich bezüglich des Vertragsendes Gedanken zu machen.

Von Dieter Weiß, Partner von Roland Berger & Partner, und von Roland Berger & Partner kam zum angeblichen Vertragsende am 31.12.1997 oder danach kein Anruf und kein Schreiben.

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Anlage 41: Vertrag vom 15.5.1997 über den Verkauf von Geschäftsteilen der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH, Seite 3, zu § 2 (Laufzeit und Kündigung), 1. Absatz <ul style="list-style-type: none"> ○ „(1) Das Vertragsverhältnis beginnt zum 1. Juni 1997. Es endet am 31. Dezember 1997, jedoch spätestens mit dem Abschluß der notariellen Beurkundung des Verkaufsvertrages.“ |
| <ul style="list-style-type: none"> • Diese Vertragsklausel stimmt mit der mündlichen Aussage von Dieter Weiß gegenüber den Altgesellschaftern überein. |

Kommentar Wirtschafts-Ethiker zur Anlage 41:

- Die Formulierung des Vertrages ist an dieser Stelle sehr unglücklich gewählt und könnte deshalb zu Mißverständnissen führen.
- Gemeint war, daß Dieter Weiß/RB&P offenbar davon ausging, die Vermarktung der DMPG incl. dem Gewinnen von Beteiligungs-Interessenten in max. einem halben Jahr bewerkstelligen zu können, weshalb davon die Rede ist, daß der Vertrag am 31. Dezember 1997 ende.
- Die Aufnahme von Beteiligungs-Interessenten in ein Unternehmen als Miteigentümer setzt allerdings die notarielle Beurkundung dieses Vorganges voraus.
- "Spätestens mit dem Abschluß der notariellen Beurkundung des Verkaufs-Vertrages" bedeutet demnach, daß Weiß als RB&P-Bevollmächtigter davon ausgegangen ist, auch diese Verträge noch vor dem 31.12.1997 unter Dach und Fach zu haben, was aber nachweislich in Bezug auf keinen einzigen Beteiligungs-Interessenten der Fall war.
- Weil es aber beim Geschäfts-Besorgungs-Vertrag zwischen RB&P und der DMPG darum ging, Beteiligungs-Interessenten in das Unternehmen aufzunehmen und dies zum Zeitpunkt 31.12.1997 noch nicht der Fall war, bedeutet dies, daß die von RB&P übernommene Aufgabe zu diesem Zeitpunkt noch nicht erfüllt war.
- Wäre die RB&P-Behauptung, der Vertrag sei ab dem 1.1.1998 abgelaufen gewesen, richtig, so hätte es die in diesem Vertrag ausdrücklich vorgesehen, "vertragsbeendenden Maßnahmen" geben müssen, die im übrigen Schriftlichkeit vorsahen.
- Diese "vertragsbeendenden Maßnahmen" aber hat es nicht gegeben, und allein daraus ergibt sich, daß der Vertrag auch über den 31.12.1997 hinaus weiterlief.
- Außerdem hätte RB&P für den Fall, daß Dieter Weiß ab dem 1.1.1998 "als Privat-Person" beratend für die DMPG tätig gewesen sein sollte, schon aus Haftungs-Gründen eine Art Abgrenzungs-Protokoll für die Zeit vor und nach dem 1.1.1998 erstellt, um eine saubere, nachvollziehbare Trennung der Beratungs-Tätigkeit vor und nach dem 1.1.1998 zu dokumentieren.
- Die Tatsache, daß es ein solches Abgrenzungs-Protokoll nicht gibt, ist ein weiterer Hinweis darauf, daß es sich bei der RB&P-Behauptung, Dieter Weiß sei ab dem 1.1.1998 nur noch "als Privat-Person" beratend für die DMPG tätig gewesen, um eine Ausrede handelt, um sich der Verantwortung zu entziehen.
- Was für jeden Handwerks-Meister oder jede Auto-Werkstatt gilt, trifft indes auch auf Unternehmens-Berater zu: Der Chef hat für die Handlungen und/oder Unterlassungen seiner Mitarbeiter zu haften, und zwar selbst dann, wenn er selbst als Person damit nicht befaßt war.

Für die Altgesellschafter gab es keine Zweifel, daß der Vertrag bei vertragskonformer Ausführung mit dem Abschluß der notariellen Beurkundung über den teilweisen oder vollständigen Verkauf der Geschäftsanteile endet.

Es ist vollkommen unüblich, daß ein Vertrag mit weitreichenden Rechten und Pflichten kommentarlos ausläuft und weder der Auftragnehmer noch der Auftraggeber informiert werden. **Ein renommiertes Unternehmen wie Roland Berger & Partner hätte schon aus haftungsrechtlichen Gründen eine**

nachweisliche Abwicklung mit der DMPG zum 31.12.1997 vollzogen, wenn Weiß im Anschluß als Privatperson bei der DMPG tätig gewesen wäre. Diese eindeutige Abgrenzung zum bisherigen Vertragsverhältnis hätte nicht nur gegenüber dem Auftraggeber, sondern auch gegenüber allen bisherigen Interessenten erfolgen müssen.

Roland Berger & Partner hätte unter keinen Umständen zugelassen, daß ihr langjähriger Projektmanager und Partner, **Dieter Weiß**, neben der **hochdotierten** Festanstellung (zwischen 500.000 und einer Millionen DM) **einen bisherigen Klienten (DMPG) als Privatperson berät.** Dies widerspricht nicht nur dem unternehmerischen Handeln, sondern spricht auch nicht gerade für die Beratungskompetenz des Unternehmens. Denn solche arbeitsrechtlichen und partnerschafts-vertraglichen Reglementierungen sind nicht nur bei Unternehmensberatungsgesellschaften üblich, sondern auch bei Firmen in jeder Branche und Größenordnung.

Auch wenn es eigentlich undenkbar ist, aber einen Gedanken mag es wert sein. **Angenommen, Roland Berger & Partner hätte dies tatsächlich zugelassen** - was jedoch für ein stringent managementorientiert geführtes Unternehmen ausgeschlossen ist -, **dann** hätte Roland Berger & Partner selbstverständlich für eindeutige Verhältnisse sorgen müssen. Der DMPG hätte nachweislich mitgeteilt werden müssen, daß das Vertragsverhältnis zum 31.12.1997 hätte beendet werden sollen. Somit **wäre Roland Berger & Partner für alle Aktivitäten**, die der langjährige Projektmanager und Partner Dieter Weiß danach ausschließlich als Privatperson mit der DMPG ausführte, **nicht mehr verantwortlich gewesen. Voraussetzung dafür wäre natürlich, daß Dieter Weiß zum 31.12.1997 bei RB&P ausgeschieden wäre, was nicht der Fall war.**

Noch unvorstellbarer wäre es, wenn Dieter Weiß RB&P sich zudem als Privatmann bei den Klienten seines Arbeitgebers hätte bedienen dürfen.

Der im Hause Roland Berger & Partner als Alkoholiker bekannte Dieter Weiß hätte von seinem Arbeitgeber mit Sicherheit keine Sonderrechte eingeräumt bekommen. Laut Dieter Weiß war sein Verhältnis zu Roland Berger außerordentlich belastet. Er könne nicht mit einer positiven Zukunft bei seinem Arbeitgeber rechnen. Möglicherweise war auch der Einstieg als Neugesellschafter bei der DMPG einer der Gründe für Weiß, sich beruflich neu zu orientieren.

Aus heutiger Sicht ist den Altgesellschaftern klar, daß **Dieter Weiß** überhaupt keine Absicht hatte, die DMPG im Rahmen des laufenden Vertrages vom 03.08.1997 zu vermarkten. Es hätte kein Beteiligungsinteressent mehr Vertrauen zu Dieter Weiß gehabt, wenn dieser erfahren hätte, daß Dieter Weiß nun **Neugesellschafter** der zu vermarktenden **DMPG** wäre. Denn aufgrund eines daraus resultierenden **Interessenkonfliktes** wäre dann auch eine **ausgewogene Beratung nicht mehr möglich** gewesen.

Die von Roland Berger & Partner akquirierten Beteiligungsinteressenten aus deren Klientel setzten selbstverständlich als RB&P-Klienten voraus, eine kompetente, sach- und fachgerechte Beratung in deren Interesse zu erhalten.

Die Unternehmensberatung **Roland Berger & Partner bemüht sich seit Jahren um eine bessere Präsenz bei mittelständischen Unternehmen.** Es wäre **unlogisch** gewesen, im Rahmen der **laufenden Beratung** und Betreuung (Vertrag vom 03.08.1997) die Beratung **eines innovativen Unternehmens** - wie der DMPG - ohne jegliche Angabe von Gründen **nicht mehr weiterzuführen.**

Somit wird es für jeden logisch und wirtschaftlich denkenden Menschen deutlich, daß die zuvor geschilderte Darstellung im wirtschaftlichen Leben absolut weltfremd ist und somit geradezu lächerlich wirkt. Aufgrund dessen läßt sich wiederum nur die logische **Schlußfolgerung** ableiten, daß der **Vertrag** eben doch – wie tatsächlich auch geschehen – vom Vertragsbeginn, also dem 01.06.1997 **bis** schlußendlich zum **31.01.1999 lief.**

8.03 RB&P-Mitarbeiter Ströbele erkundigt sich über Verkaufserfolg

Ströbele, der Autor des Informationsmemorandums aus dem Hause Roland Berger & Partner, rief in der Weihnachtszeit 1998 bei dem Altgesellschafter Seibold an und erkundigte sich danach, an wen die DMPG verkauft worden ist.

Zu diesem Zeitpunkt wußten die Altgesellschafter noch nicht, daß der Geschäftsführer der DMPG, Christoph Graf, bereits am 16.12.1998 Konkursantrag gestellt hatte. **Als Ströbele erfuhr, daß die DMPG noch nicht vermarktet war, reagierte er sehr überrascht und ungehalten.** Ströbele war davon überzeugt, daß sein Vorgesetzter Dieter Weiß die Vermarktung der DMPG nicht beabsichtigte. **Laut Ströbele sei es für ein Unternehmen wie Roland Berger & Partner mit seinen weltweiten Verbindungen eine**

Kleinigkeit, ein solches Unternehmen mit einem so innovativen Produkt **zu vermarkten**. Bereits nach Erstellung des Informationsmemorandums schlug Ströbele seinem Chef Weiß eine größere Vermarktungs-Präsentation in München und Frankfurt am Main vor. Es sollten vorerst für die DMPG in Frage kommende deutsche Firmen angesprochen werden. Weiß **gab** Ströbele dafür die entsprechende Genehmigung, die er jedoch **Mitte 1998** widerrief. Ab diesem Zeitpunkt **durfte sich Ströbele** - aus unbekanntem Gründen - **nicht weiter um die Vermarktung der DMPG kümmern**.

Nachdem Ströbele das Informationsmemorandum erstellt hatte, teilte er im Beisein der Altgesellschafter Seibold, Moos und GF Ploss der Deutschen Bank AG, Filiale Lüneburg (Direktor Heinemann) telefonisch den Firmenwert mit. Dieser sollte – selbst nach hohen Abschlägen analog der Ertragswertmethode - bereits in Deutschland bei ca. 130 bis 140 Millionen DM liegen. Als Ströbele dies seinem Vorgesetzten mitteilte, habe der ihm große Vorwürfe gemacht. Die Altgesellschafter sollten von dem Wert der DMPG nichts erfahren. **Schon damals machte sich Ströbele Gedanken über das seltsame Verhalten seines Vorgesetzten.**

- **Anlage 31: Eidesstattliche Versicherung** von Ploss, ehemaliger kaufmännischer GF. der DMPG vom 23.11.2001

Wolfgang Ströbele versprach bei dem Telefonat **Weihnachten 1998** als Seniorberater von Roland Berger & Partner, **im Rahmen seiner Möglichkeiten zu helfen. Er brachte im Januar 1999** eine Reihe von **Beteiligungsinteressenten**, wie z.B. die Firma **Goldzack, Falk und Weber Haus**. Der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold ging selbstverständlich davon aus, daß es sich um Klienten der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner handelte. **Die** Beteiligungsinteressenten **bekamen von dem Geschäftsführer Graf nie die erforderlichen Unterlagen**, wie z.B. das Informationsmemorandum. **Erneut** wurden jegliche **Vermarktungsbemühungen vereitelt**.

Noch am **16.01.1999 trafen sich Ströbele und Dr. Nötzold** (Mitarbeiter der Firma Roland Berger & Partner) gegen 14 Uhr **mit dem Altgesellschafter Seibold in München**. Dr. **Nötzold** erklärte, daß über „Venture Capital“ **kurzfristig frisches Kapital** in die DMPG **eingebraucht werden könne. Es war seinerzeit den Altgesellschaftern Seibold und Sauer jedoch noch nicht bekannt, daß** ihr Geschäftsführer (**Graf, HP**) **bereits am 16.12.1998 Konkursantrag** für die DMPG gestellt hatte.

Um dem Vorwurf einer Firmenvernichtung zu entgehen, setzte RB&P wie schon kurz vor Prozeßbeginn seinen ehemaligen Mitarbeiter Ströbele unter Druck.

Immer, wenn es für RB&P unangenehm wurde, handelten plötzlich die Mitarbeiter Dieter Weiß und Wolfgang Ströbele nicht mehr im Namen der Unternehmensberatung, sondern als Privatpersonen, für die RB&P nicht haftete.

- **Gefälligkeitsaktennotiz** von **Ströbele** RB&P für seinen Arbeitgeber. Im **Prozeß Seibold gegen RB&P** behauptete Ströbele, daß er im Januar 1999 nicht als RB&P-Mitarbeiter half, sondern als Privatperson.

Auch die Aussage von Ströbele der Deutschen Bank AG gegenüber, daß die DMPG allein in Deutschland einen Firmenwert von 130-140 DM Millionen habe, wurde heruntergespielt. Der Anwalt der ehemaligen Neugesellschafter behauptete, es habe sich um eine persönliche Einschätzung des RB&P-Mitarbeiters gehandelt.

Ströbele wollte bei dem Prozeß Seibolds gegen die Unternehmensberatung für Seibold **aussagen, wurde jedoch** einen Tag vor Beginn der Verhandlung **unter Druck gesetzt** (siehe **Anlage 37**). Er äußerte sich Seibold gegenüber, daß es für ihn gefährlich werden könne, wenn er sich weiterhin mit seinem ehemaligen, übermächtigen Arbeitgeber anlege. Es war daher zu erwarten, daß die Anwälte von RB&P alle Hebel in Bewegung setzen würden, um Ströbele gefügig zu machen. Es war abzusehen, daß Ströbele irgendwann kalte Füße bekommt.

- **Anlage 37: Schreiben** von Wolfgang **Ströbele** vom September 2002, Autor des Informationsmemorandums, an das LG-M **an Richter Dabo**, zweiter Absatz

- „Die Art und Weise, wie hier auf meine Frau und mich eingewirkt wird, empfinde ich als „normaler Zeuge“ unangenehm und beängstigend und darf Sie **bitten**, die Partei Roland Berger & Partner, Herrn Dieter Weiß und die Anwaltskanzlei Hasche & Partner zu veranlassen, **zukünftig derartige Beeinflussungen zu unterlassen.**“

Es war daher abzusehen, daß Herr Ströbele, der einen Tag vor Prozeßbeginn von der Unternehmensberatung, seinem ehemaligen Arbeitgeber, **gemobbt** wurde, weil er für Seibold aussagen wollte, irgendwann kalte Füße bekommt. Während des Prozesses Seibold gegen RB&P teilte der Berger-Anwalt Obermeyer dem Anwalt von Seibold telefonisch mit, daß dessen Mandant Sexartikel aus Fernost importiert habe. Seibold war damals Inhaber eines Textilvertriebs, der auch Strumpfhosen an deutsche Lebensmittel-Konzerne lieferte. Seibold geht davon aus, daß für verklemmte Leute eine Strumpfhose ein Sexartikel ist. Für Seibold war dies eine weitere Bestätigung dafür, daß sich **RB&P** damals solcher üblen, unseriösen Methoden bedienen mußte (**Anlage 40** vom 15.12.1999), um sich der Haftung zu entziehen.

Langsam erkennt Seibold, daß er in einen schrecklichen **Sumpf** geraten ist, in dem wahrscheinlich verschiedenste Möglichkeiten eingesetzt wurden, **um Leute gefügig zu machen**.

Die Mitarbeiter der Unternehmensberatung RB&P - Dieter Weiß und sein Untergebener Ströbele - waren trotz aller gegenteiligen Behauptungen ihres Arbeitgebers RB&P eindeutig bis zum 31.01.1999 im Auftrag der Unternehmensberatung für die DMPG tätig.

Fazit:

Roland Berger & Partner, vertreten durch ihre Mitarbeiter Weiß, Ströbele und Dr. Nötzold, waren somit **nachweislich auch noch 1999 für die DMPG tätig**. Ob Ströbele und Dr. Nötzold von dem Konkursantrag und der Auffanggesellschaft wußten, ist nicht bekannt. Desweiteren kann dahingestellt sein, ob das von Dr. Nötzold erwähnte Venture Capital eventuell für die bereits aktive Auffanggesellschaft verwendet werden sollte.

8.04 Gefälligkeitsschreiben der Firma Weber Haus

Mit Geschäftsführer Weber vom Unternehmen Weber Haus vereinbarte Altgesellschafter Seibold sofort einen Termin. Nachdem **Weber** den Film über die DMPG gesehen hatte, **wollte er sofort einen Besichtigungstermin** im Werk in Dannenberg. Weber konnte kaum glauben, daß es ein **massives, ökologisches, in der Fabrik erstelltes Bausystem** gab, bei dem alle Versorgungsleitungen und Fenster bereits in der Fabrik eingearbeitet wurden. Das ist ein **weiteres Indiz dafür, wie innovativ die DMPG war**.

Einen Tag, bevor Weber anreisen wollte, teilte ihm jedoch GF **Graf** mit, daß er den **Termin nicht** wahrnehmen könne. Seibold erklärte er, Weber würde die DMPG nur kopieren wollen. Das Informationsmemorandum über die DMPG, die wichtigste Unterlage für Interessenten, ließ Graf Weber nie zukommen.

Die Unternehmensberatung Roland Berger & Partner präsentierte Karl-Heinz Seibold im Prozeß ein Schreiben von Fa. Weber Haus GmbH & Co. KG vom 09.09.2002. Darin wurde mitgeteilt, daß Weiß (Roland Berger & Partner) Herrn Weber bereits 1997 das Produkt der DMPG angeboten habe und eine Absage bekam. Der Brief wurde von **Dr. Ralph Mühleck, Webers Schwiegersohn** und ehemaliger Mitarbeiter von Roland Berger & Partner, unterschrieben.

Hätte dies der Wahrheit entsprochen, hätte Weber dies Seibold mitgeteilt, als dieser ihn besuchte. Mühleck **war mit Weiß befreundet**, das Schreiben war eine Gefälligkeit. Weiß wollte die DMPG nicht vermarkten.

<ul style="list-style-type: none"> • Gefälligkeitsschreiben von Weber Haus an Dieter Weiß (RB&P) vom 9.9.2002

Graf, Dr. Feldhahn, Wittmark, Grundmann und der Projektverantwortliche und Manager von Roland Berger & Partner, Dieter Weiß, sahen offensichtlich vor dem 31.01.1999 keine Veranlassung, die Altgesellschafter Seibold und Sauer von dem Konkurs zu informieren. Alle Versuche, für die DMPG neues Kapital zu beschaffen oder doch noch einen Partner zu finden, waren zwecklos. Denn die **DMPG war ohne Wissen der Altgesellschafter seit dem 15.01.1999 Konkurs** (Eröffnung des Konkursverfahrens) und die Auffanggesellschaft war seit dem 15.01.1999 aktiv.

8.05 Roland-Berger-Mitarbeiter waren am 31.1.1999 in München

Die folgenden fünf Anlagen dokumentieren, daß der Vertrag zwischen Roland Berger & Partner und der DMPG erst am 31.01.1999 auslief. **Am 31.01.1999 waren Weiß und Ströbele im Auftrag ihres Arbeitgebers Roland Berger & Partner für die DMPG tätig**.

- **Fax von Graf an Seibold** bzgl. des Termins mit Dr. Nötzold vom 28. Januar 1999
 - „Ich hatte mit Herrn Ströbele vereinbart, daß er sich heute bis spätestens 12.00 bei mir meldet, sofern ein Termin in München stattfindet. Da dies trotz mehrfacher Versuche meinerseits nicht geschehen ist, was wohl auch am Zustand von Dr. Nötzold liegt, findet am kommenden Wochenende kein Termin mit den Herren statt.“

Anmerkungen Seibold

Der Termin, der dann auf den 31.01.1999 verschoben wurde, fand ohne Dr. Nötzold statt, da dieser krank war. Auch Weiß hatte den Termin kurzfristig absagt und schickte als Vertreter seinen Mitarbeiter Ströbele. **Ströbele war somit letztmalig am 31.01.1999 im Auftrag** seines Arbeitgebers **Roland Berger & Partner für die DMPG und die neue Auffanggesellschaft tätig.**

Wenn Roland Berger heute behauptet, daß Ströbele der DMPG als Privatperson geholfen hatte, so ist dies nicht nachvollziehbar und falsch. Richtig ist, daß Ströbele damals bei Roland Berger & Partner beschäftigt war und somit selbstverständlich im Namen und Auftrag seines Arbeitgebers tätig war.

- **Anlage 10: Aktennotiz** von GF **Graf** vom 03.02.1999 bzgl. des Treffens in München am 31.01.1999
- **Seibold und Sauer erfahren**, daß der GF. der DMPG Christoph Graf vor 6 Wochen **Konkursantrag** gestellt hat. Es gibt bereits eine Auffanggesellschaft. Teilnehmer waren Grundmann, Sauer, Seibold, Ströbele und Graf.

Mit der genannten Aktennotiz wird dokumentiert, daß die Altgesellschafter von Ströbele und dem Geschäftsführer Graf erstmalig über den Konkursantrag der DMPG (16.12.1998) und die neue Auffanggesellschaft (15.01.1999) informiert wurden.

- **Anlage 10: Aktennotiz** von GF **Graf** vom 03.02.1999 **bzgl. des Treffens in München** am 31.01.1999
 - „Zunächst wurden Frau **Sauer** und Herr **Seibold** darüber **informiert, daß der Konkurs** der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH am 15. Januar 1999 eröffnet wurde. Damit sind die Anteile der Gesellschafter an dieser Gesellschaft *wertlos* geworden.
 - **Mit gleichem Datum** hat die Dannenberger Fertigteile GmbH ihre Tätigkeit als **„Auffanggesellschaft“** aufgenommen. Diese Gesellschaft firmierte zuvor unter dem Namen BT Vermögens Treuhand GmbH. Sitz der Gesellschaft ist München. Alleiniger Gesellschafter ist Herr **Graf Senior.**“ (Seite 1, 1. Absatz)
 - „Am Nachmittag stieß Herr **Ströbele** zur Besprechung dazu und erläuterte das Konzept eines potentiellen Venture-Kapitalgebers. Insbesondere macht er hierbei deutlich, daß die alte Gesellschaft ja nunmehr Konkurs ist und aus diesem Grunde die **Altgesellschafter keinen Anspruch auf irgendeine Entschädigung** seitens eines neuen Kapitalgebers haben. Auch ist eine Beteiligung an einer Neugesellschaft, verbunden mit einem neuen Kapitalgeber, nur insofern möglich, als daß sich die Altgesellschafter entsprechend engagieren.“ (Seite 2)

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

- Es entspricht den Tatsachen, daß **Seibold und Sauer** anlässlich dieser Besprechung **am 31.1.1999** in München **erstmalig vom Konkurs der DMPG erfuhren.**
- Die Graf-Formulierung "zunächst wurden Frau Sauer und Herr Seibold darüber informiert, daß der Konkurs der DMPG am 15. Januar 1999 eröffnet wurde" ist jedoch schlitzohrig gewählt.
- Denn diese Formulierung ließe auch den Schluß zu, wonach GF Graf Seibold und Sauer an jenem 31.1.1999 in München lediglich davon unterrichtet habe, wonach zwei Wochen zuvor das Konkurs-Verfahren eröffnet worden sei, es sich dabei also lediglich um eine Folge-Information darüber handele, daß man ja – wie Graf immer wieder behauptet hatte – vom Konkurs-Antrag des 16.12.1998 von Graf unverzüglich informiert worden sei.
- Mit dieser bewußten Formulierungs-Unschärfe versucht Graf, seinen Kopf aus der Schlinge zu ziehen, indem er dem unbefangenen Leser überläßt, wie er die Dinge einstuft.
- **Wenn Seibold und Sauer** aber tatsächlich **unverzüglich** – also *ohne* schuldhaftes Verzögern! – **von Graf über dessen Konkurs-Antrag** vom 16.12.1998 **informiert worden wären, hätte Seibold alle Hebel in Bewegung gesetzt, den Fortbestand der DMPG zu sichern.**

- **Dazu hätte Seibold die vier bereitstehenden Beteiligungs-Interessenten** - Schockemöhle, Hensel-Brüder, Weber-Haus und Weiss-Berlin - sofort **kontaktiert, um mit diesen** die Details der Beteiligung zu besprechen und anschließend mit diesen **zum Notar zu gehen**. Siehe dazu die **Anlagen 12, 18, 20 und 50**.
- Daraus folgt erstens:
 - **Die** später gebetsmühlenartig von Geschäftsführer **Graf** aufgestellte **Behauptung, er habe Seibold** und Sauer **unmittelbar nach dem 16.12.1998 über seinen Konkurs-Antrag informiert, ist in höchstem Maße unglauwbüdig**.
 - **Denn** erstens ist ein GF ohne vorherige Konsultation der Gesellschafter – also der Eigentümer – gar nicht befugt, einen Konkurs-Antrag über das Vermögen von deren Unternehmen zu stellen.
 - Zweitens konnte Graf Seibold vom Konkurs-Antrag auch deshalb nicht *zeitnah* unterrichten, weil er ja erst zwei Tage zuvor (nämlich am 14.12.1998) jene 460.000 Mark von Seibold zum *Abwenden* eines möglichen Konkurses erhalten hatte. (Zur Erinnerung; Am Abend des 7.12.1998 war Seibold von Wittmark im Auftrag von Graf um diese 460.000 Mark gebeten worden, um einen etwaigen, weiteren Konkurs-Antrag seitens der Handwerker abwenden zu können. Denn diese waren von Graf trotz vorhandener Liquidität im Oktober und November 1998 nicht bezahlt worden, weshalb diese am 7.12.1998 Konkurs-Antrag gestellt hatten.)
 - Und drittens war GF Graf am 11.12.1998 vom Konkurs-Verwalter aufgefordert worden, die Gesellschafter um das Einschließen von 500.000 Mark zu bitten. Davon aber hat Graf Seibold und Sauer nicht unterrichtet.
- Als alledem folgt zweitens:
 - Wäre die Graf-Behauptung, Seibold und Sauer unmittelbar nach dem 16.12.1998 vom Konkurs-Antrag unterrichtet zu haben, richtig, so hätte sich Graf **dann sehr unangenehme Fragen durch Seibold** und Sauer gefallen lassen müssen, nämlich **warum Graf die o.e. 460.000 Mark nicht zur Befriedigung der KV-Forderung verwendet hat, um den Konkurs abzuwenden**. (Hätte der Konkurs-Verwalter das Fehlen der Differenz von 40.000 Mark moniert, hätte Seibold diese 40.000 Mark selbstverständlich sofort ausgeglichen.)
 - **Graf konnte also gar kein Interesse daran haben, Seibold** und Sauer – also die Alt-Gesellschafter – **von seinem eigenmächtigen Konkurs-Antrag zu unterrichten**.
 - **Denn** der Plan der Neu-Gesellschafter sah ja vor, die DMPG zu vernichten und mit Seibolds Geld eine Auffang-Gesellschaft zu gründen, ohne diesen an dieser finanziell zu beteiligen.
 - Für das Betreiben eines **Konkurs-Verfahrens** und das **Installieren einer Auffang-Gesellschaft** – diese übernahm ab dem 20.1.1999 die Geschäfts-Tätigkeit der DMPG – benötigt man ein paar Wochen Zeit, und weil das alles ja **vor Seibold verborgen werden sollte, um das strategische Ziel – die Vernichtung der DMPG – zu erreichen**, konnte Graf keinerlei Interesse daran haben, Seibold frühzeitig vom Konkurs erfahren zu lassen.
- Die **Graf-Aiassage**, Seibold habe vom Konkurs nicht erst am 31.1.1999, sondern schon sechs Wochen früher erfahren, ist also **eine dreiste Falsch-Behauptung**.

Warum sollte Ströbele, wenn er nicht mehr im Namen von Roland Berger und Partner **tätig war**, überhaupt zu einem von dem Geschäftsführer Graf anberaumten Termin **erscheinen**? Als Privatperson hatte er nichts mit der DMPG zu tun. Er hat auch keine Firma angemeldet, mit der er zu irgendeiner Zeit gegenüber der DMPG aufgetreten ist.

Es wird immer wieder deutlich, daß Ströbele bei Telefongesprächen und sonstigen Aktivitäten namens und im Auftrag seines Arbeitgebers regelmäßig mit der DMPG sowie dem Altgesellschafter Seibold vor dem 31.01.1999 zu tun hatte.

- **Anlage 10: Aktennotiz** von GF **Graf** vom 03.02.1999 bzgl. des Treffens in München am 31.01.1999, Seite 2, vorletzter und letzter Absatz:
 - „Wir sind mit Herrn Ströbele so verblieben, daß er uns die Dateien aus dem Exposé der Firma Roland Berger per eMail überläßt: Dies ist inzwischen geschehen. **Ich werde diese Dateien gemeinsam mit Herrn Grundmann durcharbeiten, um dann das weitere Vorgehen mit Ströbele zu besprechen.**“

Anmerkungen Seibold

Herr **Ströbele trat namens und im Auftrag von Roland Berger & Partner** bei der DMPG am 31.01.1999 in München **auf**. Dies wird dadurch deutlich, daß Herr Ströbele am 31.01.1999 zusagte, die Dateien aus dem Exposé der Firma Roland Berger & Partner an die in Konkurs befindliche DMPG bzw. an Graf zu senden.

Wenn Ströbele ausschließlich privat für die DMPG tätig war, warum konnte er dann Dateien des Exposé (Informationsmemorandum) von seinem Arbeitgeber Roland Berger & Partner per eMail an die in Konkurs befindliche DMPG bzw. an Graf übermitteln?

Offensichtlich hatte Ströbele als Mitarbeiter von Roland Berger & Partner **weiterhin Zugang zu kundenbezogenen Informationen und Daten** und verwertete diese privat. Somit bestätigt Roland Berger & Partner, daß einer ihrer Mitarbeiter kunden-bezogene Daten widerrechtlich nutzte. Es ist auch **arbeitsvertragsrechtlich** in hohem Maße **ausgeschlossen**, daß Ströbele **ohne das Wissen seines Arbeitgebers** diese Daten nutzte.

- **Anlage 13: Schreiben** von **Rechtsanwalt** Jürgen Sicht von Roland Berger & Partner **und Fiehn** im Auftrag seines Mandanten Grundmann vom 18.05.2001 an das LG-F/O (**Prozeß** des Altgesellschafters **Seibold gegen** den ehemaligen Berater des Geschäftsführers **Graf**)

- **Fiehn bestätigt**, daß im Frühjahr (**31.01.1999**) im Münchner Intercity-Hotel eine **Unterredung** stattfand, an der auch „mehrere Mitarbeiter der Unternehmensgruppe „Berger Unternehmensberatung“, die bereits seit längerer Zeit in die Beratung der Firma involviert war“, teilnahmen. (Zeugnis des Herrn Graf)

Seite 5, vorletzter Absatz

- **Schreiben** vom **Anwalt** von Herrn Grundmann (**Fiehn, HP**) an LG-F/Oder vom 28.01.2002 (Rechtsstreit **Seibold gegen Grundmann**)

- „der Beklagte ist nun auch weiterhin in den Besitz der Notiz gelangt, die der Geschäftsführer, Herr Graf, seinerzeit anlässlich des diesseits vorgetragenen Treffens im Inter City Hotel München gefertigt hat. Das Treffen fand am 31.01.1999 im Inter City Hotel in München statt. **Anwesend** waren die auf der **Anlage 8** überreichten Aktennotiz bekannten **Personen**, wobei es sich bei dem erwähnten Herrn Ströbele um den Mitarbeiter der Berger-Unternehmensberatung handelte. Die Aktennotiz wurde vom Geschäftsführer Graf gefertigt.“

Anmerkungen Seibold

Die Aussagen des Rechtsanwaltes Jürgen Fiehn lassen keine Zweifel offen, daß Ströbele **auch 1999** noch im Auftrag seines Arbeitgebers Roland Berger & Partner bei der DMPG tätig war. Wer konnte dies besser beurteilen als Grundmann, einer der Berater des ehemaligen Geschäftsführers der DMPG GmbH? Als Beweis führt Rechtsanwalt Fiehn im Auftrag von Grundmann das Zeugnis des Herrn Graf auf. Graf konnte natürlich bestätigen, daß Dieter **Weiß und Ströbele im Auftrag von Roland Berger handelten**.

Ein **weiterer Beweis**: Der Beteiligungsinteressent **Wolfgang Weiss** GmbH & Co. Tiefbau KG, vertreten durch **Dr. Rollny**, bekam bei einem Telefongespräch mit Weiß Anfang Juli 1998 bestätigt, daß allein Roland Berger & Partner beauftragt und autorisiert sei, Anteile der DMPG zu verkaufen.

- **Anlage 18: Eidesstattliche Erklärung** von Dr. **Rollny**, Firma Wolfgang Weiss Berlin, Seite 2, Absatz 3 und 4

- „Ich habe mich daraufhin verärgert mit der Unternehmensberatung Roland Berger & Partner GmbH direkt in Verbindung gesetzt. Nach mehreren vergeblichen Versuchen im Haus Roland Berger erreichte ich Herrn Weiß schließlich Anfang Juli 1998 über sein Handy.
- Statt mir zu erläutern, wieso er als entscheidender Partner der Roland Berger & Partner GmbH nicht an der Unterredung in Dannenberg und Stolpe teilgenommen hatte, belehrte mich **Weiß** darüber, daß Gespräche mit den Herren Graf und Wittmark ohnehin bedeutungslos seien, da **allein** die **Roland Berger & Partner GmbH beauftragt und autorisiert** sei, Anteile der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH zu verkaufen und daß man dabei sei, dieses gerade zu tun, indem man mit einem Dr. Schläger verhandelt habe und an diesen verkaufen wolle.“

Weitere Eidesstattliche Versicherungen der Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer sowie diverse Aktennotizen des Altgesellschafters Hans Moos bestätigen, daß der Vertrag zwischen Roland Berger & Partner und der DMPG GmbH nicht - wie von Roland Berger & Partner behauptet - am 31.12.1997 beendet wurde. **Wittmark**, Berater von Seibold, **bestätigt dies ebenfalls**.

8.06 Roland Berger & Partner hätte für die Fehler seiner Mitarbeiter haften müssen

Die Beteiligung von Weiß an der DMPG und das äußerst positiv ausgefallene Informationsmemorandum von RB&P ließen bei den Altgesellschaftern nicht den geringsten Zweifel an einer Vertragsverlängerung aufkommen. Warum sollte Roland Berger & Partner kein Vertrauen zur DMPG haben, wenn ihr Mitarbeiter - der Projektmanager und Partner - selbst als Neugesellschafter dort einsteigt?

Dies war für RB&P die glaubwürdigste Beurteilung der DMPG GmbH.

Die **Neugesellschafter haben sich nur an der DMPG beteiligt, weil** das von Roland Berger & Partner erstellte **Informationsmemorandum so positiv** ausgefallen ist **und** weil der **Vermarktungsauftrag** mit RB&P **weiterlief**.

Hätte Weiß nicht im Namen von RB&P gehandelt, hätte Altgesellschafter Seibold nicht:

- die Bankbürgschaften von Moos übernommen,
- seine Lebensversicherungen aufgelöst,
- 955.000 DM für die DMPG an die Commerzbank gezahlt.

Von einem Dieter Weiß als Privatperson hätten sich die Altgesellschafter in keinem Fall beraten lassen. Der Altgesellschafter Seibold hätte keine Bürgschaften übernommen und/oder irgendwelche Vorschläge von der Privatperson Dieter Weiß ausgeführt, wie z.B. neues Kapital in die DMPG zu investieren.

Sollte allerdings der Projektverantwortliche **Dieter Weiß die Altgesellschafter** der DMPG **belogen haben**, weil es vermutlich nicht in seine persönlichen Absichten bzw. Planungen paßte, **trägt** selbstverständlich **Roland Berger & Partner die Verantwortung dafür und haftet** für alle verursachten Schäden. Für die Altgesellschafter war wichtig, daß sie auch für 1998 und 1999 einen Vertrag mit Roland Berger & Partner hatten. Nicht nur aus Haftungsgründen wäre eine andere Konstellation für die Altgesellschafter in keinem Fall in Frage gekommen.

Außerdem ist zu bemerken, daß Dieter Weiß noch lange nach dem Konkurs der DMPG in derselben Position für die Unternehmensberatung tätig war ([Anlage 26](#)). **Dieter Weiß wurde erst während des Prozesses** der DMPG **gegen Roland Berger & Partner** von der Unternehmensberatung **entlassen**. Das Unternehmen hatte dann scheinbar erkannt, was sein Mitarbeiter im Namen der Unternehmensleitung angerichtet hatte. Trotzdem sah man keine Veranlassung, die Verantwortung für die Machenschaften ihres Top-Managers und Partners zu übernehmen.

In Dannenberg bei der DMPG waren nur Dieter Weiß und Ströbele von RB&P bekannt. Als Weiß Mitte 1998 Ströbele von der Vermarktung der DMPG entbunden hatte, konnte er völlig eigenständig und ohne jegliche Kontrolle seines Arbeitgebers schalten und walten.

Von dem im Beratungsvertrag aufgeführten Principal Dr. Bauer von Roland Berger und Partner **hörte man in Dannenberg** selbst vor und nach der angeblichen Beendigung des Vertrages am 31.12.1997 **nie etwas**.

Dieter Weiß sagte anfangs, daß der Vertrag nur eine sehr kurze Laufzeit habe, weil er überzeugt sei, daß sein Arbeitgeber ein solches Produkt am Telefon vermarkten wird. Da der **Vertrag** ohnehin **bis zum Erfolg** weiterlaufen sollte, hat Seibold nie weitere Fragen gestellt.

- **Gefälligkeitsschreiben** Dr. Schmidt AG & Co. an Dieter Weiß RB & P am 10.9.2002
- [Anlage 46: Schreiben](#) von Hans Moos an F. Seeger vom 27.8.2000
- Dieter Weiß RB & P gab Dr. Guth und Herrn Gartmann bei deren Besuch in Dannenberg seine Visitenkarte von RB&P

RB&P versuchten mit Gefälligkeitsschreiben zu retten, was nicht mehr zu retten ist.

Das dem Gericht vorgelegte **Schreiben** der Firma **Dr. Schmidt** ist **nicht richtig**. Darin wird behauptet, daß Weiß Guth in Dannenberg darauf hingewiesen hat, daß er nicht im Auftrag von RB&P auftritt. Tatsächlich hat Weiß eine Stunde vor dem Gespräch mit Guth die Gesellschafter der DMPG darauf eingeschworen, Guth NICHTS von seiner Beteiligung an der DMPG zu erzählen. Wenn die Unternehmensberatung RB&P sich bei einer Vertragsbeendigung nicht meldet, kein Gespräch anbietet und keine Unterlagen, wie vertraglich vereinbart, zurückschickt und ihr Mitarbeiter Dieter Weiß den Altgesell-

schaftern der DMPG mündlich mitteilt, daß der Vertrag bis zum Erfolg weiterläuft, dann hat es **keine Vertragsbeendigung** gegeben.

Die Unternehmensberatung **Roland Berger & Partner haftet für** alles, was ihr Mitarbeiter und Partner bis zum 31.01.1999 bei der DMPG angerichtet hat. Es waren **Folgeschäden, die der DMPG durch die Beteiligung von Dieter Weiß entstanden waren**. Selbst wenn der Vertrag mit Roland Berger & Partner im Jahr 1998 nicht mehr weitergelaufen wäre, wäre der entstandene Schaden der Unternehmensberatung zuzurechnen. Es würde sich dann um einen Folgeschaden bzw. um einen mittelbaren Schaden handeln, welcher **aus der falschen Beratung betreffend des Einstiegs der Neugesellschafter** resultiert. Vorstehendes gilt umso mehr angesichts der verwerflichen Gesinnung und der Tatsache, daß **Weiß** hier in einer Doppelfunktion ein **Insidergeschäft betrieb**.

- **Anlage 41: Vertrag** über den Verkauf von Geschäftsanteilen der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH, **Ausschließlichkeitsbindung**, Seite 5, Absatz 4

Selbst wenn man davon ausgehen würde, daß der Vertrag mit der Beratung zum 31.12.1997 beendet worden wäre, was nachweisbar nicht der Fall ist, kommt man zu keinem anderen Ergebnis: Die Beratung hätte für alle Folgeschäden haften müssen. Dieter Weiß war noch lange nach Konkurs der DMPG als Roland Berger & Partner - Manager tätig. (Siehe [Anlage 26](#))

8.07 Seibold's Anwälte lehnten *strafrechtliche* Maßnahmen ab

Seibold's Anwälte kamen der Unternehmensberatung RB&P sehr entgegen, indem sie auf eine strafrechtliche Verfolgung verzichteten. Stattdessen gingen sie zivilrechtlich vor. **Aus gesundheitlichen Gründen mußte sich Seibold darauf verlassen**.

Erst **nach jahrelanger Arbeit** ist es **Seibold** gelungen, viele neue Beweise zu sammeln. Nun **kann er den betrügerischen Sumpf aufdecken**, in den er damals geraten war. Nur durch die Empfehlung der Deutschen Bank AG hatte er sich von deren damaliger Tochtergesellschaft, der Unternehmensberatung **Roland Berger & Partner**, beraten lassen. Die Unternehmensberatung RB&P **hatte** den Altgesellschaftern **versprochen, die DMPG in kürzester Zeit weltweit zu vermarkten und an die Börse zu führen**. Ein Jahr später war das Unternehmen Konkurs und die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer ruiniert.

An Hand der **vielen nachweisbaren Straftaten** fühlt sich Seibold als Bürger verpflichtet, andere vor diesen Machenschaften zu warnen, um sie vor Schaden zu bewahren.

Roland Berger & Partner sollte sich nicht weiter hinter den in München für sie gefällten rechtsfehlerhaften Urteilen verstecken. Die sind durch die Aufarbeitung aller strafrechtlichen Geschehnisse widerlegt worden. Außerdem hat der Fall der DMPG nichts an Brisanz verloren.

Die Art und Weise, wie Roland Berger & Partner sich aus der Verantwortung zieht, paßt bestens zu allem, was sich die Unternehmensberatung mit der DMPG und deren Altgesellschaftern geleistet hat.

Seibold ist jederzeit bereit, sich Diskussionen auf allen Ebenen zu stellen. Mit seinen Unterlagen, die nur auszugsweise auf dieser Homepage ausgestellt sind, **kann er die Richtigkeit seiner Vorwürfe lückenlos dokumentieren**. Selbst der ehemalige Ministerpräsident von Niedersachsen und spätere Bundespräsident Wulff hat im Beisein von Roland Berger öffentlich bei Christiansen im Ersten die Machenschaften und Seilschaften der Unternehmensberatung RB&P angeprangert.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Wie auch immer man zu Wulff *heute* steht: Seine damalige Kritik an Berger war berechtigt. Das kann der Kommentator beurteilen, weil auch er die Sendung bei Christiansen damals gesehen hat.

Zusammenfassung Themenbereich 8

Der **Vertrag** zwischen der Unternehmensberatung RB&P und der DMPG **lief** nachweisbar ohne Unterbrechung vom 03.08.1997 **bis** zum **31.01.1999** weiter. Es gab von Seiten RB&P keine vertragsbeendenden Maßnahmen. Dieter Weiß RB&P hat den angeblich erteilten Auftrag seines Arbeitgebers, den Vertrag mit der DMPG Ende 1997 zu beenden, nachweisbar nicht ausgeführt. Die Mitarbeiter von Roland Berger & Partner waren weiterhin im Namen des Unternehmens tätig, es erfolgte daher

zweifelsfrei eine fortgesetzte Beratungstätigkeit. Der Projektverantwortliche Dieter Weiß hat bis zum 31.01.1999 im Namen und im Auftrag seines Arbeitgebers für die DMPG gehandelt.

Um sich dem berechtigten Vorwurf zu entziehen, die DMPG vorsätzlich vernichtet zu haben, behauptete RB&P nach dem Konkurs der DMPG, daß ihr Vertrag mit der DMPG Ende 1997 beendet worden sei. Danach habe ihr Mitarbeiter Dieter Weiß zwar weiterhin bei ihnen gearbeitet. Jedoch sei er für die Vermarktung der DMPG privat tätig gewesen. Daß ein führender Mitarbeiter solche Sonderprivilegien erhält, ist bekanntlich vollkommen absurd. Geradezu unmöglich ist auch, daß ein knallhart geführtes Unternehmen wie RB&P solche weltfremden Vereinbarungen mit ihrem Mitarbeiter per Handschlag regelt.

Mit der DMPG wurde keine solche "Privat-Vereinbarung" getroffen.

Ob Dieter Weiß als Privatperson für die DMPG tätig war (was nicht der Fall war) oder als RB&P-Mitarbeiter, ist für den Ruf der Unternehmensberatung letztendlich kein geringeres Desaster. Für die Öffentlichkeit ist es unfäßbar, was für einen Manager eine der größten Unternehmensberatungen der Welt auf höchster Ebene beschäftigt hat. **RB&P übernahm für die Versprechungen, Aussagen und Handlungen ihrer Führungskraft Dieter Weiß keine Haftung.**

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Die Einlassung von Roland Berger, der **Vertrag** mit der DMPG sei zum Zeitpunkt von deren Konkurs bereits **beendet** gewesen, ist eine **Schutz-Behauptung zwecks Abwehr jeglicher Verantwortlichkeit** und deren für Roland Berger negativen Folgen.

Jeder – an einem fairen Verfahren interessierte – Richter würde deshalb sofort nach jenen "vertragsbeendenden Maßnahmen" fragen, die Gegenstand des Geschäfts-Besorgungs-Vertrages zwischen Roland Berger und der DMPG sind. Da **es** solche "**vertrags-beendenden Maßnahmen**" jedoch *vor* dem 31.1.1999 – dem Tag, an dem der Geschädigte Seibold vom Konkurs seiner DMPG angesichts einer Besprechung in München erfuhr – **nicht gab**, hat der Vertrag zwischen Roland Berger und der DMPG deshalb bis zum 31.1.1999 bestanden.

Im übrigen hat Roland Berger – wie jeder andere Arbeit-Geber auch – **für die Handlungen und/oder Unterlassungen seines Mitarbeiters** Dieter Weiß **einzustehen**. Denn Gewinn und Haftung gehören nicht nur *zusammen*, sondern deren Zusammengehörigkeit ist die entscheidende Voraussetzung für die gesellschaftliche Akzeptanz unseres Wirtschafts-Systems.

Roland Berger indes glaubt bis heute, sich durch seine Macht-Fülle - und die diese tragenden Verbindungen – jeglicher Verantwortlichkeit entziehen zu können.

Daß die Anwälte von Seibold hier nicht nachgehakt haben und entsprechend *straf-prozessual* **tätig geworden sind, wirft weitere Fragen auf**, nämlich die **nach dem Berufs-Ethos von Anwälten**. Fakt jedenfalls ist, daß die Seibold-Anwälte – und damit ist jetzt nicht der Advokat Feldhahn gemeint – nicht die Interessen ihres Mandanten Seibold vertraten, sondern die des Gegners Roland Berger.

- Juristen nennen so etwas **Parteien-Verrat**, begangen von den Seibold-Anwälten Bauer und Baumann.
- Dabei ist ebenso auffällig wie merkwürdig – also des Merkens würdig -, daß sowohl Roland Berger nicht die Interessen seines Klienten Seibold vertreten hat als auch die Seibold-Anwälte nicht die Interessen ihres Mandanten vertraten.

Zufall?

- Sofern man sich wie der Kommentator der Mühe unterzogen hat, diesen "system-relevanten" Wirtschafts-Krimi der Extra-Klasse bis in dessen feinste Verästelungen hinein zu ergründen, kann und mag man an diesen Zufall nicht glauben.
- Dafür, an diesen Zufall *nicht* zu glauben, spricht auch die Tatsache, daß **Roland Berger** später auf seinen Mitarbeiter Ströbele **massiven Druck ausgeübt hat**, nicht zu Gunsten von Seibold auszusagen.

Recherchen zum Thema Vertrag haben ergeben:

- Weiß hat zunächst ohne Vertrag am 1.6.1997 mit seiner Arbeit für die DMPG in Dannenberg begonnen; denn er war angesichts der vielen, innovativen Ideen, die er dort zu Gesicht bekommen hat, so begeistert, daß er sofort mit seiner Arbeit beginnen wollte.
- Daraufhin ist ein ziemlich **langer Vertrags-Entwurf** aufgesetzt worden, und Seibold's **Anwalt** hat damals den **Auftrag** bekommen, diesen sehr **sorgfältig zu prüfen**.
- **Vor** Beendigung dieser Prüfungs-Arbeit ist Weiß zu Seibold gekommen und hat einen **Kurz-Vertrag** präsentiert, der **den Rahmen absteckte** und insoweit das Wesentliche enthielt.
- Seibold und dessen damaliger Partner Moos haben dann diesen Kurz-Vertrag zusammen mit Weiß unterschrieben, und dabei ist man mit Weiß so verblieben, daß dieser **kurze Vertrag in den langen eingeht und später dann nur noch die Lang-Version Gültigkeit hat**.
- Der Kurz-Vertrag hat einen Letter of intend enthalten, die lange Version drei davon.
- Nachdem der **Anwalt** die **Lang-Version** geprüft und für **gut** befunden hatte, ist Seibold **zu Weiß nach München** gefahren, und **dort** ist die Lang-Version von der Berger-Geschäfts-Führung und Seibold **unterschrieben worden**.
- **Ausschlaggebend ist** somit die zweite Version, nämlich **die Lang-Fassung** des Vertrages.

9. Themenbereich

Wie Roland Berger & Partner nach dem Konkurs der DMPG plötzlich eine andere Meinung hatte

9.01 Nur eine Produktidee?

VOR DEM KONKURS

- [Anlage 34](#): Informationsmemorandum, Seite 4, Absatz 3-4
 - „Das marktreif entwickelte, optimierte und geschützte **Wandsystem** wurde bisher im Haus und Geschoßwohnsystem eingesetzt und hat sich **seit mehreren Jahren bautechnisch bewährt.**“

NACH DEM KONKURS

- [Anlage 36](#): Einreichung von **RB&P** ans **LG-M** vom 14 Mai 2002
 - „Die **DMPG** hatte eine Produktidee, war jedoch selbst **keineswegs in der Lage**, die Entwicklungsmöglichkeiten und Marktchancen aus dieser selbst wahrzunehmen.“

Demnach habe die DMPG ([Anlage 36](#)) plötzlich nach dem Konkurs angeblich keine Zukunft gehabt. Die **Produktidee sei fehlerhaft**, ungeschützt **und** von Anfang an **wertlos** gewesen. Außerdem seien die Altgesellschafter der DMPG nicht in der Lage gewesen, mit dem Produkt erfolgreich zu arbeiten. Es habe ihnen zudem die Erfahrung gefehlt. Die DMPG habe nur eine Produktidee gehabt.

Obwohl **die Unternehmensberatung** die DMPG - wie in der Verhandlung behauptet - angeblich von Anfang an so negativ einschätzte, **hatte** sie jedoch **ein unglaublich positives Informationsmemorandum ([Anlage 34](#)) erstellt** und einen Verkaufsvertrag mit der DMPG abgeschlossen. Der Chef des Autors des Informationsmemorandums, Dieter Weiß, war zudem so begeistert, daß er sich bei der DMPG beteiligte.

Tatsache ist, daß die Unternehmensberatung RB&P erst diese negative Beurteilung der DMPG verfaßte, als sie für den Schaden an dem Unternehmen verantwortlich gemacht wurde. Getreu dem Motto: Ein wertloses Unternehmen kann keinen Schaden nehmen. Diese Doppelbewertung der DMPG kann für das zukünftige Image von RB&P katastrophale Folgen haben.

Die sehr positive Aussage von Roland Berger & Partner aus dem über 50-seitigen Informationsmemorandum ([Anlage 34](#)) ist die tatsächliche Beurteilung der DMPG. Das Memorandum wurde noch vor dem Abschluß des Beratervertrags verfaßt und veranlaßte die Unternehmensberatung überhaupt, diesen abzuschließen.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Was die DMPG im Kern ausmachte und dadurch ihren herausragenden [Wettbewerbs-Vorteil](#) begründete:

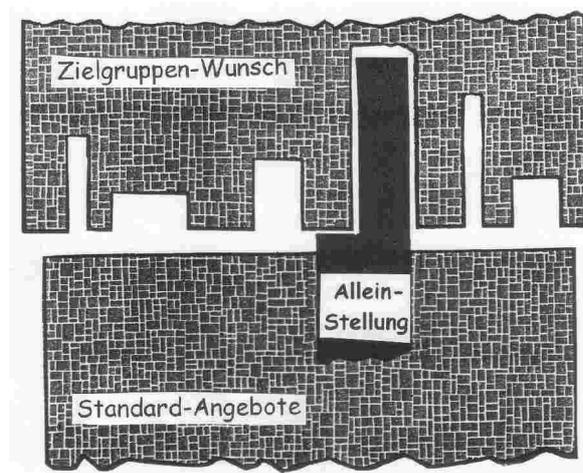
- Konkurrenzlos kurze Bau-Zeiten durch [System-Bauweise](#) in millimetergenauer Präzisions-Technik;
- konkurrenzlos günstige Bau-Kosten durch industrielle Vor-Fertigung;
- individuell gestaltbare Massivhaus-Bauweise (Los-Größe 1) in öko-logischer Qualität;
- vollinstalliert und auch bei Regen und Frost montierbar, und zwar
- durch die System-Bauweise mit nur wenigen Fach-Kräften auf der Baustelle.

Dieser *letzte* Punkt bedarf der näheren Beleuchtung:

- Die millimetergenaue, industrielle Vor-Fertigung durch [patentierte Präzisions-Technik](#) hat die Arbeitsschritte während der Montage auf der Baustelle stark vereinfacht.

- Aufstrebende Länder wie Libyen oder Korea hatten Ende der 1990er Jahre einen enormen Nachhol-Bedarf an bezahlbaren Wohnungen und verfügten einerseits über lediglich althergebrachtes Bau-Knowhow sowie andererseits über nicht genügend Fach-Kräfte, um diesen Nachhol-Bedarf in angemessener Frist decken zu können.
- **In genau diese Lücke stieß die innovative und zugleich öko-logische System-Technik der DMPG:**

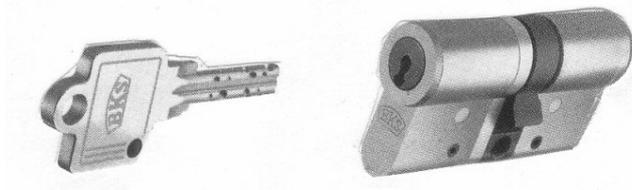
- Durch konkurrenzlos kurze Bau-Zeiten und einen unschlagbar günstigen Preis.
- Auf Grund der – durch die o.e. Präzisions-Technik ermöglichten - Montage-Routine auf der Baustelle war es möglich, Heerscharen von Ungelernten in diesen Ländern binnen kürzester Zeit (drei Wochen) das Montage-Knowhow beizubringen.
- Beides zusammen machte die **DMPG-System-Technik** gerade auch **für aufstrebende Länder** wie Libyen oder Korea außerordentlich interessant, ja **wegweisend**.
- Der Berliner Bau-Unternehmer Wolfgang Weiss verfügte über konkrete Bau-Kontakte z.B. in Libyen und war deshalb an einer Beteiligung an der DMPG sehr interessiert. Weil auch er von der überlegenen System-Bauweise der DMPG außerordentlich überzeugt war und z.B. in Libyen mehrere Fabriken mit DMPG-Knowhow errichten und vor Ort produzieren wollte, unterbreitete er Seibold deshalb das Angebot, sich an seinem Unternehmen gegen Zahlung von 32 Mio. US-\$ zu beteiligen.



Die DMPG verfügte über ein klares *Alleinstellungs-Merkmal*, mit dem sie in die Lücke zwischen Angebot und Bedarf stieß

- Die DMPG war also in der Lage, deutsche, **werthaltige Qualitäts-Arbeit zu Gunsten bislang unterentwickelter Länder** bereitzustellen.
 - Dies **ist durch** den von **Roland Berger** eingesetzten DMPG-Geschäftsführer Graf **vereitelt worden**, indem der von Seibold akquirierte Bau-Unternehmer Weiss von diesem ebenso abgewiesen wurde wie alle anderen Beteiligungs-Interessenten auch.
- Individuelle, auf den jeweiligen Bauherren zugeschnittene Pläne konnten mit diesem *flexiblen* Wand-System in die Praxis umgesetzt werden, und daraus folgt:
 - Es handelt sich dabei nicht um ein Fertighaus in Standard-Bauweise, sondern um individuell gestalteten Wohnraum in Massiv-Bauweise auf Basis öko-logischer Baustoffe und Materialien (Blähton) zu Gunsten *gesunden* Raum-Klimas.
 - Durch den konkurrenzlos günstigen Preis – ermöglicht durch die System-Bauweise und die industrielle Vor-Fertigung incl. aller bereits *vorinstallierten* Wasser- und Elektro-Anschlüsse – war dieses *einzig-artige* Bau-System in der Lage, **öko-logische Bau- und Wohn-Qualität für Käufer-Schichten** zu realisieren, **die sich so etwas bislang nicht leisten konnten**.
 - Zum Beispiel kinderreiche Familien in Deutschland, anderen EU-Ländern oder den USA.
 - Aufstrebende Mittel-Schichten in [Schwellen-Ländern](#), die auf Grund der Prosperität ihrer Volkswirtschaften auch persönlich am wachsenden Wohlstand teilhaben wollten.

- Daraus aber ergab sich die **einzigartige, konkurrenzlose Markt-Chance** der DMPG.



Die DMPG hatte den *Schlüssel* für eine glorreiche Zukunft in der Hand

- Außerdem war dieses Bau-System **patentiert**, und zwar beim Deutschen Patent- und Marken-Amt in München.

Wodurch aber kam der entscheidende Wettbewerbs-Vorteil der DMPG-System-Technik zustande?

- Die **DMPG-System-Technik** ist nicht von einem Bau-Ingenieur, sondern **von** einem **Maschinenbauer entwickelt worden**, und der arbeitet **millimetergenau**.
- Genau darin aber kommt **der zentrale Wettbewerbs-Vorteil** der DMPG zum Ausdruck:

- Deren **Wand** hat aus **einer Art Schublade** bestanden, die auf **individuelle Maße** (Los-Größe 1) angefertigt worden ist, und **in dieser wurden alle Ver- und Entsorgungs-Rohre incl. aller Elektro-Leitungen und Fenster bzw. Türen industriell vorinstalliert**.



Hier entsteht die o.e. 'Schublade'; es wird gerade ein Wasser-Rohr verlegt (Quelle: Film über die DMPG)

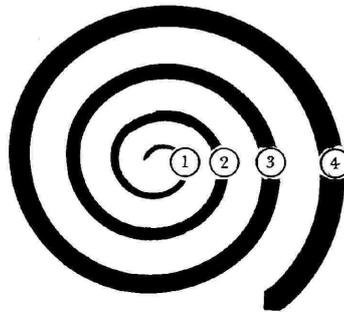


Vorinstallierte Wasser-, Heizungs- und Elektro-Leitungen sowie Fenster, schon mit Glas (Quelle: Film über die DMPG)



Alles paßt millimetergenau auf- und zueinander. Hier sieht man die Fermazell-Platte, die als *malerfertige* Innen-Wand fungiert (Quelle: Film über die DMPG)

- Auch dabei war und ist die millimetergenaue Präzisions-Technik erneut entscheidend, und zwar **geschoßübergreifend**. Denn nur dadurch hat alles wirklich perfekt zu- und aufeinander gepaßt.
- **Der Erfinder** dieser System-Bauweise **hatte** sich als Maschinenbau-Ingenieur ein Haus **errichten** lassen und dabei **beobachtet**, was bei der konventionellen Bauweise alles schief läuft, und **daraus** - aus diesen eigenen Beobachtungen - **ist das öko-logische System-Haus entstanden**, um den zentralen Engpaß der konventionellen Bauweise – das Schludern auf der Baustelle – zu beseitigen.
- In Bezug auf den erwähnten **Wettbewerbs-Vorteil** spielt die **Fermazell-Platte** eine weitere, entscheidende Rolle:
 - Nach dem Ausgießen der 'Schublade' stellte die Fermazell-Platte den **malerfertigen Innen-Putz** der Wand dar, so daß auf der Baustelle die montierte Wand **sofort** gestrichen oder tapeziert werden konnte.
 - Beim konventionellen Fertig-Haus hingegen wird nach dem Aufstellen der Wände deren Putz wieder aufgeschlagen, um die Ver- und Entsorgungs-Leitungen incl. der benötigten Elektro-Kabel montieren zu können, was einen erheblichen Zeit- und Kosten-Nachteil mit sich bringt.
 - Noch sehr viel mehr Zeit und Geld verschlingt dies alles natürlich beim traditionellen Hausbau 'Stein auf Stein'.
- Aus alledem folgt:
 1. **Die millimetergenaue Präzisions-Technik setzt das Knowhow des Maschinenbauers voraus.**
 2. **Denn erst dadurch konnten all die zuvor genannten Vorteile überhaupt realisiert werden.**
 3. **Das hat das Bauen revolutioniert**, weil hier zum ersten Mal die millimetergenaue Verfahrens- und Ablauf-Technik des Maschinenbaus auf den Bau von Häusern übertragen wurde.
 4. Bei der **System-Technik der DMPG** handelt es sich deshalb um die **Bau-Technik des 21. Jahrhunderts.**



Bau-kybernetische Erfolgs-Spirale energetischer System-Technik

Ausschlaggebend für die *weltweite* Dimension dieses Kriminal-Falles ist deshalb:

- **All diese *entscheidenden* Wettbewerbs-Vorteile sind von RB&P-Manager Wolfgang Ströbele in dessen Info-Memorandum klar herausgearbeitet worden.**
 - Als Dieter Weiß am 15. Mai 1997 Karl-Heinz Seibold an dessen Geburtstag das Informations-Memorandum präsentierte, sagte dieser zu ihm, jetzt könne er *unbesorgt* Geld investieren. Denn bei diesem Info-Memorandum handele es sich um ein *Zertifikat*, das *weltweit* als Tür-Öffner wirke.
 - Daraufhin wähnte sich Seibold mit der Unternehmens-Beratung Roland Berger an seiner Seite in sicheren Händen und investierte sieben Mio. Mark in die mit RB&P verabredete Expansion der DMPG.
- Zu dem von Ströbele erarbeiteten und mit Seibold abgestimmten Vermarktungs-Konzept gehörten zunächst zwei **Präsentations-Veranstaltungen** in München und Frankfurt a.M.
 - Dafür hatte Seibold entsprechende Wände zum detaillierten Aufzeigen der *bahnbrechenden* DMPG-System-Technik bereitgestellt.
 - Denn dieses Konzept **sollte Beteiligungs-Interessenten** von der *durchschlagenden* Vorteilhaftigkeit dieses innovativen Bau-Systems **überzeugen**.
- Der Projekt-Verantwortliche **Dieter Weiß/RB&P hingegen hat diese** zuvor von ihm genehmigten Präsentations-Veranstaltungen **wieder *abgesagt* und** seinen Untergebenen Wolfgang **Ströbele von der weiteren *Vermarktung* *entbunden***.
- Zufall? Mit Sicherheit nicht.
 - Denn was ursprünglich – durch das Informations-Memorandum – als entscheidender Vorteil auf dem Weg zur [weltweiten Vermarktung](#) erschienen war – nämlich den mit weltweiter Erfahrung und entsprechenden Verbindungen ausgestatteten **Roland Berger** auf ***Empfehlung der Deutschen Bank*** engagiert zu haben - **stellte sich anschließend als Sarg-Nagel für die DMPG heraus**.
 - **Denn** dieses [weltweit einmalige, innovative Bau-System](#) wurde genau von diesem Mann bzw. dessen Beratungs-Unternehmen nicht an die Börse, sondern in den Konkurs geführt.
 - **Also jenem Mann, der**
 - erstens noch immer **Berater der Bundes-Regierung** ist;
 - zweitens regelmäßig Preise verleiht, z.B. für besonders innovative Unternehmen und
 - drittens Seibold von der Deutschen Bank dringend mit den Worten empfohlen wurde, "damit Sie keine Fehler machen."
 - Doch Roland Berger **hat die DMPG** seines Klienten Karl-Heinz Seibold nicht prämiert, sondern binnen eines Jahres ***vernichtet***.
- Der dringenden Empfehlung der Deutschen Bank gefolgt zu sein, stellte sich für Seibold – rückwirkend – als der größte Fehler seines Lebens heraus.
 - **Dafür** aber **ist** nicht Seibold ***verantwortlich***, sondern

➤ **Roland Berger** und die Deutsche Bank.

- Das alles wird selbst dem bau-technischen Laien sofort klar, wenn er das Informations-Memorandum gelesen und den Film über die DMPG angeschaut hat.

Die aufgezeigten bau-technischen Zusammenhänge kann der Kommentator im übrigen deshalb beurteilen, weil er über mehr als zwei Jahrzehnte Beratungs-Erfahrung mit Architekten und dem Bauwesen verfügt.

9.02 Drei falsche Firmenwertberechnungen der DMPG?

- **Anlage 22: Stellungnahme** des Wirtschaftsprüfers **Upheber** am 10.03.2003 zum Aussagewert des Informationsmemorandums

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Wölke hat auf Grundlage des von Roland Berger & Partner erstellten Informationsmemorandums eine **Firmenbewertung** der DMPG durchgeführt. Wirtschaftsprüfer **Upheber** tat dies nach IDW-Standard der „Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen“. Die Berechnung ergab **allein in Deutschland einen Wert von 207 Millionen DM**. Auch der Autor des Informationsmemorandums - **Ströbele** aus dem Hause RB&P - errechnete nach unüblich hohen Abschlägen einen Firmenwert der DMPG von **130-140 Millionen DM**. Der Unternehmensberater **Uwe Schröder** aus Rostock errechnet einen Firmenwert der DMPG nur in Dannenberg von **92 Millionen DM**.

- **Grundlage** aller drei Firmenwertberechnungen war das von **Roland Berger & Partner** erstellte **Informationsmemorandum**.
- Roland Berger & Partner behauptete jedoch während des Prozesses - ohne ein Gegengutachten vorzulegen -, daß das Wölke-Gutachten nicht auf Grundlage des Informationsmemorandums durchgeführt werden könne.

9.03 RA Dr. Feldhahn macht vor Gericht eine *Falschaussage*

- **Anlage 11: Einreichung** von RA Dr. **Feldhahn ans LG-M** vom 30.6.2005

- „Das Produkt der DMPG ist weder zum damaligen Zeitpunkt - Beteiligung der Beklagten an der DMPG - noch zum Zeitpunkt der Insolvenzanmeldung vom Markt angenommen worden, so daß die vom Kläger behaupteten Werte des Unternehmens niemals erreicht worden wären.“ (Seite 2, Absatz 3)
- „**Das Produkt** war weder im Zeitraum Ende 1997 noch Anfang 1998 fertig entwickelt. Es **wies viele Fehler auf**. Die Produktion mußte ständig nachgebessert werden. Die Produktreife war aber dadurch nicht gewährleistet, als daß es bisher nur vereinzelte Prototypen von Häusern gab, nicht aber jedoch Häuser, die mit Massivwänden errichtet waren, aufgrund derer dann die Verlässlichkeit nachgewiesen wäre.“ (Seite 2, letzter Abschnitt)

Anmerkung Seibold:

Erstaunlich, daß die Herren alles getan haben, um dieses angeblich marode Produkt ohne die Altgesellschafter Seibold und Sauer zu besitzen.

Dr. Feldhahn belügt vorsätzlich das Gericht, obwohl ihm das von RB&P vor Vertragsabschluß mit der DMPG erstellte, äußerst positive Informationsmemorandum vorliegt. Diese peinlichen Aussagen hätte er sich genau wie RB&P ersparen können.

Die **DMPG hat ca. 600 massive Häuser** – damals als Prototypen bezeichnet - **gebaut** – alle Häuser bestanden aus Massivwänden. Wände aus anderem Material gab es nicht. Es handelte sich um Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäuser, Bürogebäude usw., die **ohne Reklamationen** gebaut wurden.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

- Zum Zeitpunkt der DMPG-Übernahme durch Seibold hatte diese bereits etwa 200 Häuser in Massivwandbauweise erreicht.
- Unter Seibolds Regie kamen dann weitere 400 Häuser hinzu.
- Deshalb muß man von insgesamt 600 Häusern sprechen.
- Der Begriff "Prototypen" ist irreführend, denn Prototypen waren dies nur ganz am Anfang, weil es sich ja um ein neues, **revolutionäres Bau-System** handelte. Bautechnisch handelt es sich um individuell,

von Architekten nach Maßgabe der Bauherrenwünsche gestaltete Häuser. Also keine Häuser von der Stange.

- Jenseits der konkurrenzlos kurzen Bau-Zeiten und des ebenso konkurrenzlos niedrigen Preises lag der Vorteil des öko-logischen DMPG-Bausystems also darin, industrielle Fertigung mit Individuellen Bauherren-Wünschen zu verbinden.

Wie zufrieden die **Kunden** der DMPG waren, erkennt man daran, daß sie **nur auf Empfehlungen kamen**. Die DMPG hatte zu diesem Zeitpunkt noch keinen Vertrieb. Es entstanden vor allem in Dannenberg ganze Siedlungen, in denen jeweils mehr als 60-70 Häuser standen, die von der DMPG gebaut wurden.

Dr. Feldhahn hat diese Siedlungen besucht und **war begeistert**.

Dr. Feldhahn besaß wie RB&P die Frechheit, die DMPG nach dem Konkurs als am Markt nicht umsetzbare Produktidee darzustellen. Obwohl er zusammen mit dem GF Graf, Grundmann, der Deutschen Bank AG **und** dem Konkursverwalter die neue Auffanggesellschaft gegründet hat. Obwohl Dr. Feldhahn **sich selbst bei der DMPG beteiligt hat**. Obwohl er hinter dem Rücken der Altgesellschafter Seibold und Sauer alles getan hat, damit die Neugesellschafter ohne Seibold und Sauer über die neue Auffanggesellschaft in den alleinigen Genuß dieses einmaligen Produktes kommen.

9.04 Ungeprüftes Zahlenmaterial im Informationsmemorandum?

VOR DEM KONKURS

- **Anlage 41: Vertrag** über den Verkauf von Geschäftsanteilen, § 8 Haftung

- „Alle **Empfehlungen und Prognosen** durch den **Auftragnehmer** folgen nach bestem Wissen und Gewissen des Auftragnehmers.“
- „Der Auftraggeber verpflichtet sich in diesem Zusammenhang, dem Auftragnehmer alle Daten und Informationen zur Verfügung zu stellen, die vom Auftragnehmer angemessenerweise benötigt werden, um die Leistungen dieses Vertrages - insbesondere die Erstellung des Unternehmensprofils oder Unternehmensmemorandums – durchzuführen sowie für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Information.“

NACH DEM KONKURS

- **Anlage 36: Einreichung** von **Roland Berger & Partner** an das **Landgericht München** vom 14.05.2002, Seite 23, erster Absatz, Zeile 2

- „Die Beklagte zu eins (**Roland Berger & Partner**) **übernahm** lediglich die Aufbereitung der zur Verfügung gestellten **Informationen**. Eine Überprüfung derselben war nicht Gegenstand des der Beklagten zu 1 erteilten Auftrages und erfolgte demzufolge auch nicht.“

Anmerkungen Seibold

Dann könnte ja ein Unternehmer, der sein Unternehmen zum höchstmöglichen Preis verkaufen will, Roland Berger und Partner falsche Unterlagen übergeben. Im Anschluß würde er ein weltweit anerkanntes Informationsmemorandum von einer der größten Unternehmensberatungen der Welt erhalten. Sein Unternehmen könnte er damit dann für einen wesentlich höheren Preis verkaufen.

Ströbele soll demnach das Zahlenmaterial, welches er für das Informationsmemorandum bekam, auf Anweisung seines Arbeitgebers nicht auf seine Richtigkeit hin überprüft haben.

Die Angst von RB&P, für die Vernichtung eines hochinnovativen Unternehmens verantwortlich zu sein, veranlaßt die Unternehmensberatung zu solch peinlichen Aussagen.

Natürlich garantiert der Auftraggeber dem Auftragnehmer die **Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen**. Dies entbindet aber in keinem Fall eine korrekt arbeitende Unternehmensberatung **davon, alle** übernommenen Zahlen, Analysen und **Fakten** auf deren Richtigkeit **zu überprüfen**. Immerhin

entsteht daraus das Informationsmemorandum, das kauf- oder beteiligungswilligen Interessenten als Entscheidungshilfe dient.

Sollte Roland Berger & Partner ihrem Mitarbeiter Ströbele tatsächlich diese vollkommen unseriöse Vorgehensweise vorgeschrieben haben, so hat er sich nicht an diese absurde Anweisung gehalten. **Ströbele hat sich stattdessen das gesamte Zahlen- und Informationsmaterial selber erarbeitet und auf seine Richtigkeit hin überprüft.** Bei dieser Vorgehensweise war das Erstellen des Informationsmaterials und die Prüfung auf seine Richtigkeit ein Arbeitsvorgang.

Heute stellt sich die Frage, warum RB&P ihre Mitarbeiter Ströbele und Adam überhaupt für ca. zwei Wochen nach Dannenberg geschickt haben, sie hätten sich die gewünschten Unterlagen nach München schicken lassen können.

9.05 Wert der DMPG nur eine persönliche Einschätzung?

Der Rechtsanwalt der ehemaligen DMPG, Dr. Feldhahn, nahm Stellung zu der telefonischen Aussage von **Ströbele**, nachdem dieser das Informationsmemorandum erstellt hatte. Der RB&P-Mitarbeiter teilte der Deutschen Bank Lüneburg mit, daß der **Firmenwert der DMPG** bei ca. 130 bis 140 Mio. DM liege, was er **aus dem Informationsmemorandum schloß.**

NACH DEM KONKURS

• Schreiben von Dr. Feldhahn an das LG Darmstadt vom 22. April 2005

- „Untauglich zur objektiven Ermittlung des Unternehmenswertes ist auch das Beweisangebot, der Beklagte zu 3) habe im Sommer 1997 gegenüber dem Direktor der Deutschen Bank Lüneburg geäußert, das **Unternehmen** habe einen **Wert** von DM 130.000.000. Hierbei handelt es sich **allenfalls** um **eine persönliche Einschätzung** des Antragsgegners zu 3), die eine objektive Bewertung nicht ersetzen kann.“

Anmerkungen Seibold

Wenn Aussagen der führenden Mitarbeiter von RB&P negative Auswirkungen haben, werden sie scheinbar in persönliche Einschätzungen umgewandelt.

9.06 Informationsmemorandum stelle nicht den Ist-Zustand der DMPG dar?

NACH DEM KONKURS

• [Anlage 36](#): Einreichung an das LG-M, Seite 22, Absatz 6

- „Das von der Beklagten zu 1 erstellte **Informationsmemorandum diene** deshalb wie gesagt allein dem Zweck, Entwicklungsmöglichkeiten für solche Investoren darzustellen und selbstverständlich **nicht dem Zweck, den Ist-Zustand des Unternehmens darzustellen.**“

Anmerkungen Seibold

Diese Aussage von einer Unternehmensberatung ist besonders peinlich.

Wie kann man von einer zukünftigen Entwicklung sprechen, ohne vorher einen Ist-Zustand zu erarbeiten?

Der RB&P-Mitarbeiter Ströbele hat auf 50 Seiten ein Informationsmemorandum erstellt, um Entwicklungsmöglichkeiten für Investoren darzustellen. Der größte Teil des Informationsmemorandums stellt den Ist-Zustand der DMPG dar.

9.07 DMPG sei von Anfang an konkursreif gewesen?

Nach dem Konkurs der DMPG behauptete RB&P, daß die DMPG zur Zeit der Erstellung des Informationsmemorandums bereits Konkurs war. Ihre Rettung habe das Unternehmen nur dem Eingreifen der Neugesellschafter zu verdanken. **Warum hat dann RB&P allen Beteiligten, Altgesellschaftern, Banken und Kaufinteressenten nach langer Prüfung eine unglaublich positive Bewertung ausgehändigt**, wenn sie selber überzeugt waren, daß die DMPG bereits vor Erstellung des Informationsmemorandums ein konkursreifes, vollkommen marodes Unternehmen war?

Unglaublich: **RB&P lehnt nach dem Konkurs der DMPG das eigene Informationsmemorandum ab**. Nachdem der Altgesellschafter der DMPG, Karl-Heinz Seibold, **das** unglaublich **positiv** ausgefallene **Informationsmemorandum** an seinem Geburtstag, dem 15.05.1997, erhalten hatte, hatte dieser nicht die geringsten Bedenken. Handelte es sich doch um ein Gutachten einer der größten Unternehmensberatungen der Welt. Er (**Seibold, HP**) **gewährte der DMPG daraufhin weitere Kredite auf Bitten von RB&P und seinem Anwalt Dr. Feldhahn**. Noch am gleichen Tag entschloß er sich zu einer Abtretung eines seiner Depots bei der Commerzbank Ludwigshafen in Höhe von 2,5 Millionen DM zu Gunsten der DMPG, falls diese in finanzielle Schwierigkeiten geraten sollte.

- **Anlage 58: Abtretung des Bankdepots von Seibold am 15.05.1997 an die Geschäftsleitung der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH**

Bis zu deren Konkursantrag am 16.12.1998 steckte Seibold **insgesamt ca. 7 Millionen DM** in die DMPG. Die DMPG war daher durch die finanziellen Mittel Seibolds nie Konkurs, auch nicht beim Konkursantrag ein Jahr später. **Für** den vollkommen unnötigen **Konkurs der DMPG**, die auf Grund ihrer vielen Rettungsmöglichkeiten zu keiner Zeit in Gefahr war, **sorgten erst ihre angeblichen Retter** - die Neugesellschafter und deren Berater.

9.08 Neugesellschafter hätten die DMPG vor dem Konkurs gerettet?

Die Altgesellschafter der DMPG haben sich auf den Deal mit den Neugesellschaftern nicht wegen deren Kaufpreiszahlung über 1,8 Mio. DM (vereinbart waren 3 Mio.) eingelassen. Sondern sie glaubten Dieter Weiß RB&P, daß die DMPG mehr Wert sei, wenn sich RB&P-Leute bei dem Unternehmen beteiligen würden. Außerdem **gingen** die Altgesellschafter **davon aus, daß Dieter Weiß RB&P erfolgreicher für die DMPG arbeiten würde, wenn er selbst beteiligt wäre**.

Die Neugesellschafter nach dem Konkurs als Retter der DMPG darzustellen, bedarf einer besonders abenteuerlichen Phantasie. Wie im Themenbereich 7 ausführlich dokumentiert, waren gerade sie es, die spätestens nach dem Ausstieg des Altgesellschafters Moos das Produkt der DMPG in ihren Besitz bringen wollten. Sie planten dies und führten es ohne Wissen der Altgesellschafter Seibold und Sauer durch.

Nach dem Konkurs wurden **die Neugesellschafter** der DMPG plötzlich als Samariter dargestellt, die durch ihren Einstieg und die Kaufpreiszahlung von 3 Millionen DM die DMPG gerettet haben sollen. Tatsächlich zahlten sie aber nur 1,8 Millionen DM und **verhinderten die vielen Vermarktungsmöglichkeiten**. (Bsp.: Firma Weiss Berlin wollte für 50 % der Anteile 32 Mio. DM zahlen.)

9.09 Neugesellschafter hätten nichts mit dem Konkurs zu tun?

Die Neugesellschafter haben nur 1,8 Millionen DM für 30 % der DMPG-Anteile bezahlt. Dabei hatte der Autor des Informationsmemorandums Ströbele RB&P das Unternehmen auf 130-140 Millionen DM allein in Deutschland geschätzt. **Ein Jahr, nachdem sich die Neugesellschafter bei der DMPG eingekauft hatten, gehörte ihnen zu 100 % die schuldenfreie, vom Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold finanzierte Auffanggesellschaft**. Sie hatte nahtlos den Geschäftsbetrieb der in Konkurs getriebenen DMPG übernommen, **die Altgesellschafter waren an ihr nicht mehr beteiligt**.

Wie abgebrüht müssen die Neugesellschafter der DMPG und ihre Berater sein, wenn sie nach der ihnen nachweisbar zur Last gelegten, vorsätzlichen Vernichtung der DMPG und derer Altgesellschafter behaupten, die Geschädigten zu sein? Die Richter vom Landgericht und vom Oberlandesgericht München schlossen sich der Meinung von RB&P an, daß die Neugesellschafter zu keiner Zeit die DMPG vernichten wollten. Da diese Aussage von Seibolds Anwälten aus unerklärlichen Gründen nicht ausreichend widerlegt wurde, gelangten die Richter ohne viel Arbeit zu einem schnellen Urteil zu Gunsten RB&P.

9.10 Der erste von zwei Verträgen soll gültig sein?

Roland Berger behauptet nach dem Konkurs, daß von den zwei geschlossenen Verträgen der erste gültig sei. Der erste Vertrag wurde zwischen den Altgesellschaftern der DMPG (Hans Moos und Karl-Heinz Seibold) und Roland Berger & Partner am 22.07.1997 geschlossen (siehe [Anlage 47](#)), der zweite Vertrag wurde am 03.08.1997 (siehe [Anlage 41](#)) zwischen der DMPG und Roland Berger geschlossen. Es gelten beide Verträge, im Zweifelsfall ist juristisch gesehen jedoch der letzte Vertrag vom 03.08.1997 der gültige Vertrag.

Die Unternehmensberatung Roland Berger & Partner ist wieder einmal der Meinung, nach eigenen, unverständlichen Regeln handeln zu können und besteht darauf, daß der erste Vertrag Gültigkeit hat. Während der Laufzeit beider Verträge hat der Projektverantwortliche Dieter Weiß RB&P durch Letter of Intent bekundet, daß er sich bei der DMPG als Gesellschafter einkaufen möchte, was er dann auch tat. Während der Laufzeit des ersten Vertrags tat er dies einmal, während des zweiten Vertrags tat er dies dreimal. Fakt ist, daß der Projektverantwortliche und Partner von RB&P, Dieter Weiß, mit Genehmigung seines Arbeitgebers während der Laufzeit des Vertrages zwischen RB&P und der DMPG die Letter of Intent verschickte.

Ausgerechnet Roland Berger & Partner beschuldigte Seibold des Prozeßbetrugs, weil er dem Gericht den gültigen, letzten Vertrag vorgelegt hatte.

9.11 Roland Berger & Partner hätte den Vertrag beendet?

Nach dem von **Roland Berger & Partner** verursachten Konkurs der DMPG behauptete die Unternehmensberatung, der **Vertrag** habe bereits **Ende 1997 geendet**. In [Anlage 36](#) gibt RB&P schriftlich zu, Mitarbeiter **Dieter Weiß** Ende 1997 mit der Vertragsbeendigung beauftragt zu haben. Weiß **hat jedoch nachweisbar diesen angeblichen Auftrag seines Arbeitgebers nicht ausgeführt**.

Laut RB&P hat Weiß „Gespräche geführt“, in denen er klar zum Ausdruck brachte, daß der Vertrag zwischen RB&P und der DMPG Ende 1997 beendet wurde. Danach habe er als Privatmann die Tätigkeit seines Arbeitgebers übernommen. Mit wem, wann und wo diese Gespräche stattgefunden haben, wird nicht angegeben. Es existiert keine schriftliche Bestätigung, kein Protokoll dieser Gespräche. Auch **die im Vertrag genauestens festgelegte Abwicklung bei Beendigung des Vertragsverhältnisses erfolgte weder mündlich noch schriftlich**.

Dieter Weiß hat daher seine Tätigkeit im Auftrag seines Arbeitgebers **RB&P** für die DMPG **bis zum 31.01.1999 ohne Unterbrechung weitergeführt** (Anscheinswirkung).

Die Unternehmensberatung hat den Vertrag nicht beendet. Sie hat sich wegen einer angeblichen Vertragsbeendigung nicht gemeldet, kein Gespräch angeboten und keine Unterlagen zurückgeschickt, wie vertraglich vereinbart. Ihr Mitarbeiter und Partner Dieter Weiß hat hingegen den Altgesellschaftern der DMPG mündlich mitgeteilt, daß der Vertrag bis zum Erfolg weiterläuft und er seine Arbeit unverändert fortführe.

Glaubt RB&P mit diesen fadenscheinigen, absurden, nicht belegbaren Behauptungen beweisen zu können, daß der Vertrag 1997 auslief und die Unternehmensberatung mit allen Geschehnissen *danach* nichts zu tun habe? Für das Image der Unternehmensberatung RB&P ist es letztendlich vollkommen egal, ob ihr Mitarbeiter Dieter Weiß ab 1998 im Auftrag und Namen seines Arbeitgebers handelte oder als Privatperson (was natürlich nicht der Fall war). **Es zählt einzig und allein, daß die DMPG und ihre Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer vom RB-Manager Dieter Weiß ins Verderben getrieben wurden**. Und zwar von dem Dieter Weiß, der im Auftrag und Namen der Unternehmensberatung RB&P die DMPG weltweit vermarkten sollte. Außerdem war Dieter Weiß trotzdem weiterhin **gleichzeitig** als Mitarbeiter und Partner bei RB&P auf höchster Ebene beschäftigt.

In Zukunft zählt allein die erschreckende Tatsache, was für einen Mitarbeiter und Partner RB&P auf höchster Ebene beschäftigt hat.

9.12 Es habe keine Interessenten für die DMPG gegeben?

In [Anlage 36](#) behauptet RB&P, daß keiner der von ihnen angesprochenen Interessenten für die DMPG wirkliches Interesse zeigte.

Wenn RB&P angeblich nicht in der Lage war, das Versprechen einzuhalten, die DMPG am Telefon zu

vermarkten, **warum bekamen dann die von Karl-Heinz Seibold kurz vor und nach dem Konkursantrag gebrachten Kaufinteressenten keine Chance?**

Firma **Weiss** Berlin, Fa. **Weber Haus** und die **Hensel-Brüder** aus Mannheim wurden abgelehnt, obwohl sie sehr interessiert waren. Die Firma **Schockemöhle** hatte lt. Schreiben des GF. der DMPG Christoph Graf bereits 14 Tage vor dem Konkursantrag ihr OK für eine Beteiligung bei der DMPG gegeben.

Die Neugesellschafter unter Leitung von Dieter Weiß RB&P hatten geplant, die DMPG und deren Altgesellschafter Seibold und Sauer zu vernichten, um anschließend mit einer schuldenfreien Auffanggesellschaft ohne Seibold und Sauer neu durchzustarten.

Ein Geschäftsführer handelt kriminell, wenn er alle Möglichkeiten ablehnt, sein Unternehmen zu retten. Dies ist unter anderem im Themenbereich 7 ausführlich dokumentiert.

Zusammenfassung Themenbereich 9

Die Aussagen von **RB&P** nach dem Konkurs der DMPG zeigen eindeutig, wie **sich** die Unternehmensberatung verzweifelt **aus der Verantwortung stehlen wollte**. Auf keinen Fall durften sie für die Vernichtung der DMPG und der Altgesellschafter Seibold und Sauer verantwortlich gemacht werden, denn dies wäre daß Schlimmste, was man einer Unternehmensberatung vorwerfen kann.

RB&P übernahm für die Aussagen, Versprechen und Handlungen des Projektverantwortlichen und Partner Dieter Weiß **keine Haftung**.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Die hier vorgelegte – und vom Kommentator einer monatelangen Überprüfung unterzogene – Dokumentation der Ereignisse ist auf Basis langjähriger Erfahrung im Umgang mit solchen Dokumenten als glaubwürdig einzustufen.

- **Wäre dies anders, Roland Berger hätte** – da sich diese Dokumentation ja im Internet befindet und somit weltweit zugänglich ist – **seine Advokaten längst damit beauftragt, eine Unterlassungsklage zu erheben.**
- Deshalb gilt im Umkehr-Schluß – und auf Basis langjähriger Lebens- und Berufs-Erfahrung -, daß von der Richtigkeit der hier von Seibold präsentierten Abläufe auszugehen ist.

Vor diesem Hintergrund aber ist die Dreistigkeit - mit der hier **seitens Roland Berger** und dessen Gewährs-Leuten versucht wird, das zuvor als *wegweisend* eingestufte Bau-System der DMPG *nachträglich* als negativ, weil nicht praxistauglich erscheinen zu lassen – **noch sehr viel weniger zu verstehen.**

- Denn bei nüchterner, der Wahrhaftigkeit verpflichteter Lektüre erschließt sich einem *unzweifelhaft*, daß die Dinge sich eben nicht so – wie von Roland Berger und dessen Satrapen im Nachhinein behauptet – zugetragen haben, sondern so, wie Seibold sie – durch viele Beweise untermauert - darstellt.
- **Daß Seibold dennoch – im Zivil-Prozeß, bei dem es um Schaden-Ersatz ging – mit seiner, faktengestützten Sicht der Dinge nicht durchdrang, wirft im übrigen ein äußerst schlechtes Licht auf die Justiz.**
- Denn diese **hat ganz eindeutig Täter-Schutz praktiziert**, und dabei ist völlig unerheblich, wie die Richter zu ihrem Fehl-Urteil gelangten.
- **Denn ganz offensichtlich sind hier Fakten nicht in der notwendigen Weise gewürdigt und dreiste Lügen höher als diese bewertet worden.**
- Seibolds Anwälte aber hätten diese Richter 'zum Jagen tragen' müssen, und daß diese auch dies unterließen, macht deren Parteien-Verrat noch schwerwiegender.

Im übrigen hat ein **Unternehmens-Berater** bei einem Auftrag wie diesem eine **treuhänderische Fürsorge-Pflicht**, bei der es darum geht, die ihm vorgelegten **Daten und Fakten** genauestens **zu prüfen** als Voraussetzung dafür, dieses Investment *mit gutem Gewissen* Dritten anempfehlen zu können.

- **Dies ist mittels** des vom Weiß-Koillegen Ströbele erarbeiteten **Informations-Memorandums geschehen**, in das all das – von der DMPG zur Verfügung gestellte und hernach auf Herz und Nieren geprüfte – Daten-Material entsprechend einfloß.
- Nach Lage der Dinge aber ging es dem Roland Berger-Agenten Dieter Weiß von vornherein um etwas ganz anderes, nämlich um *eigen-wirtschaftliche* Interessen, und diese haben hernach ihre *negative* Eigen-Dynamik voll entfaltet.

- Jedenfalls ist es nicht nur **grotesk**, sondern außerordentlich peinlich, **wenn** ein Unternehmens-Berater von Welt-Ruf wie **Roland Berger nach dem Konkurs plötzlich behauptet, die** von ihm zuvor auf einen Wert von 130 bis 140 Mio. Mark taxierte **DMPG habe gar keinen Wert gehabt.**
- **Diese** – auch von Laien erkennbare – Schutz-Behauptung **hätte das Gericht** im Zivil-Prozeß gegen Roland Berger entsprechend **herausstellen und juristisch bewerten müssen**, und daß es dies ganz offensichtlich nicht tat – wie man vom Urteil her schließen muß -, stellt ohne Zweifel ein *besonders groteskes Justiz-Versagen* dar.
- Und erneut stellt sich die Frage, ob es Zufall ist, daß **Seibolds Anwälte auch hier nicht intervenierten**. An diesen Zufall glauben zu können, muß nach Erfahrung des Kommentators mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen werden.

10. Themenbereich

Aussagen von Roland Berger & Partner im Informationsmemorandum ([Anlage 34](#)) vor dem Konkurs

10.01 Aussagen im Informationsmemorandum über die DMPG

Nur einige Auszüge aus dem von Roland Berger & Partner auf über 50 Seiten erstellten Informationsmemorandum.

• [Anlage 34](#): Informationsmemorandum von RB&P über 50 Seiten vom 15.05.1997, Seite 4

- „Mit der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH steht ein bisher kleines, aber produktseitig **hoch innovatives Unternehmen** aus dem Bereich Bauelemente zu Teil- oder Ganzverkauf [...]. Das Unternehmen produziert und vertreibt vorgefertigte massive, [vollinstallierte Wandelemente](#) flexibler Form **mit weitreichenden Vorteilen gegenüber allen bekannten Wettbewerbsprodukten**. [...] Das marktreif entwickelte, optimierte und geschützte Wandsystem wurde bisher im Haus- und Geschößwohnsystem eingesetzt und hat sich **seit mehreren Jahren bau-technisch bewährt**. [...] Das Wandsystem hat breite Einsatzfelder im

- Ein und Mehrfamilienbau
- Geschößwohnungsbau
- Bau von Ausbau und Systemhäusern (1.000 DM/qm Wfl.)
- Kindergärten / Sozialwohnungen, Serienbauten

Hauptvorteil des Wandsystems ist die **Überwindung des in der Bauindustrie vorhandenen Zielkonfliktes** zwischen Individualität, Massivität und Ökologie einerseits, sowie Vorfertigungsmöglichkeiten, kostengünstiger Produktion bei hoher Qualität und bauzeit-optimierter Montage andererseits.“

• [Anlage 34](#): Seite 21

- „die **wesentlichen Teile** des Dannenberger Wandsystems **sind rechtlich geschützt**.“

• [Anlage 34](#): Seite 10

- „Das **Dannenberger Wandsystem ermöglicht** aufgrund seiner innovativen Merkmale **individuelles, flexibles, ökologisches und gleichzeitig kostengünstiges, massives Bauen**.
- Durch den ausschließlichen Einsatz von *natürlichen* Baustoffen und die sehr guten bauphysikalischen Merkmale weist die Wand hervorragende ökologische Eigenschaften auf. [...]
- Das fertige Wandsystem ist vollinstalliert, d.h. es werden je nach Anforderungen bereits in der Wandfertigung alle Leitungen – auch geschoßübergreifend - für Elektro, Wasser/ Abwasser, Heizung (z.B. Gas), Staubsauger, sowie Fenster, Türen und Fliesen integriert. [...]
- Die individuelle Herstellung der Wände (Losgröße 1) weist mit äußerst geringen Fertigungstoleranzen eine sehr hohe Maß auf und ist bezüglich Höhe, Länge und Wandstärke vollkommen flexibel, es bestehen keinerlei Maßbeschränkungen.“

• [Anlage 34](#): Seite 11

- „Das Dannenberger Wandsystem ermöglicht aufgrund seiner innovativen Merkmale **individuelles, flexibles, ökologisches und gleichzeitig kostengünstiges, massives Bauen**.
- [...] lassen sich **extrem kurze Bauzeiten** realisieren. Der Einsatz der Wand ist in ein- und mehrgeschossigen Wohn- und Nichtwohngebäuden als Innen-, Außen- und auch als Kellerwand möglich.
- Die **Vorfertigung** zusammen mit der **Vollinstallation** ermöglicht einschließlich der Folge-gewerkeinsparungen im Vergleich zu anderen Massivbauformen erhebliche Kostenvorteile.

- Durch die **einfache Montage** der Wandelemente innerhalb einzelner Geschosse und geschoßübergreifend.

- **Anlage 34:** Seite 15

- „Mit dem heutigen Entwicklungsstand hat die Dannenberger Massivwand **deutliche Vorteile** gegenüber den im Massivbau eingesetzten Materialien und Verfahren.“

- **Anlage 34:** Seite 19

- „Bei der Dannenberger Massivwand können **im Vergleich zu anderen** massiven Bauformen deutliche Preisreduzierungen abgeschätzt werden.“

Roland Berger & Partner widerspricht nach dem Konkurs der DMPG dem eigenen Informationsmemorandum in [Anlage 36](#),

- **Anlage 36:** Einreichung von Roland Berger & Partner an das Landgericht München vom 14.05.2002, Seite 9, letzter Absatz, Zeile 8 und Seite 10, erster Absatz

- Lt. Roland Berger & Partner waren folgende Gründe verantwortlich für das Scheitern ihrer Bemühungen:
- „...Die **verkehrsungünstige Lage** der Fertigung, der **hohe Investitionsbedarf** zur Expansion und letztlich auch die **fehlende Konzernfähigkeit**, etc.[...] hatte, insbesondere auch kein Management, keine gesicherten betriebswirtschaftlichen Daten - und letztlich auch für die bevorstehende Entwicklungsphase **keinen gesicherten Absatz** nachweisen konnte. Bezüglich des Produkts waren die Gründe in erster Linie das fehlende Patent, die **fehlenden Erfahrungen** mit einem Produkt dieser Art, die fehlenden Erfahrungen mit der bauphysikalischen Haltbarkeit - und damit insbesondere auch das unkalkulierbare Risiko möglicher Gewährleistungs- und Garantiefälle.“

10.02 Seibold zur „verkehrsungünstigen Lage der Fertigung der DMPG“

Der **Sitz der Firma DMPG** lag an der ehemaligen DDR-Grenze, einem der **günstigsten** Lohngebiete Deutschlands mit hoher Arbeitslosigkeit. Die Lage war äußerst verkehrsgünstig, denn **Berlin, Hamburg, Magdeburg, Braunschweig** usw. lagen **im Einzugsbereich** der DMPG und boten beste Absatzmöglichkeiten.

Unabhängig vom Standort hätten die massiven Wandelemente, wie bei allen anderen Fertighausfirmen, auch über große Entfernungen transportiert werden können.

10.03 Seibold zum „hohen Investitionsbedarf“ und der „fehlenden Konzernfähigkeit“

Die **Fabrikationsanlage** der DMPG **war auf dem neusten Stand**, da die Altgesellschafter größere Geldsummen (Bankbürgschaften) investiert hatten. Durch die nachweisbar hohen Auftragseingänge hätte das Unternehmen den Bau neuer Fabrikationsanlagen schnell finanzieren können. **RB&P sollte neue Kapitalgeber oder Beteiligungsinteressenten hinzuziehen, damit eine schnellere Umsetzung dieser Pläne erfolgen kann und die DMPG sich weiterentwickelt.**

Die Altgesellschafter hofften durch die Versprechungen von RB&P, daß die DMPG bald auch konzernfähig werden würde.

10.04 Seibold zum „fehlenden Management“, „unsicheren Absatz“ und „ungesicherten betriebswirtschaftlichen Daten“

Das Management der DMPG bestand aus einem kaufmännischen und einem technischen Geschäftsführer, was **in der damaligen Phase ausreichte. Leider haben sich die Altgesellschafter** der DMPG **von Dieter Weiß**, projektverantwortlicher Mitarbeiter und Partner von RB&P, **überreden lassen, das Management der DMPG „zukunftsorientiert“ zu verändern.** So wollte man sich qualitativ der weltweiten Vermarktung der DMPG durch RB&P anpassen. Der Berater Weiß machte es zur Bedingung, daß angebliche Spitzenkräfte aus seinem persönlichen Münchner Umfeld die Stabsstellen im Unter-

nehmen besetzten. So wurde Christoph **Graf** kaufmännischer Geschäftsführer und Dr. **Feldhahn** wurde der Anwalt der DMPG.

Nach weniger als einem Jahr (siehe Themenbereich 7) **war das innovativste Unternehmen im Baugewerbe Konkurs**. Aus heutiger Sicht bemängelt Seibold nicht nur die Qualifikation dieser Herren, sondern vielmehr deren **kriminelle Zielsetzung**.

Unter anderem der zu erwartende Auftragsboom nach Aufbau eines Vertriebs veranlaßte die Altgesellschafter, sich hilfesuchend an die Unternehmensberatung RB&P zu wenden.

10.05 Seibold zu den „fehlenden Erfahrungen mit dem Produkt, der bauphysikalischen Haltbarkeit und [zum] unkalkulierbaren Risiko“

Von fehlender Erfahrung der DMPG zu sprechen, ist eine Frechheit. Die DMPG hat ca. 600 verschiedene Häuser gebaut - Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Doppelhäuser, mehrstöckige Büro- und Wohngebäude usw. Es entstanden ganze Siedlungen von jeweils 60 bis 70 nur von der DMPG erbauten Gebäuden. Die meisten dieser Bauten wurden in und um Dannenberg errichtet, was der beste Beweis für **zufriedene Kunden** war. Denn Reklamationen gab es keine.

10.06 Seibold zum angeblich fehlenden Patent

Für die DMPG wurden die **Patente** ordnungsgemäß angemeldet (siehe [Anlage 17](#)):

Gebrauchsmuster : DE 296 06 399 U1

Gebrauchsmuster : DE 296 09 297 U1

Patent : 97916439.9-2303-0830 485
2 2222 203 + 08/952 468 + 535836/ 1997

Auskunft beim Deutschen Patent- und Markenamt München

10.07 Seibold zum Auftreten der Unternehmensberatung vor Gericht

- [Anlage 36](#): Einreichung von **Roland Berger & Partner** an das **Landgericht München** vom 14.05.2002, Seite 21, letzter Absatz und Seite 22, erster Absatz
 - „Die **DMPG hatte** eine Produktidee, war jedoch selbst keineswegs in der Lage, die Entwicklungsmöglichkeiten und Marktchancen aus dieser selbst wahrzunehmen. Zum damaligen Zeitpunkt [hatte sie] keinerlei Betriebsorganisation, keinerlei Unternehmenskonzeption - und, wie sich leider erst später herausstellte - auch keinen Schutz für Ihre Produktidee und **nicht einmal eine Produktionsgenehmigung**.“

Anmerkungen Seibold

Die **DMPG hat über 600 Häuser in allen Größenordnungen gebaut**. Mit einer Produktidee ist dies kaum möglich, dazu benötigt man ein ausgereiftes Produkt. Das Produkt war selbstverständlich geschützt.

Die Anwälte der Unternehmensberatung RB&P hätten sich viele Peinlichkeiten ersparen können, wenn sie ihr eigenes Informationsmemorandum gelesen hätten.

10.08 Sinn des Informationsmemorandums

Das äußerst positive Informationsmemorandum - erstellt von einer der größten Unternehmensberatungen der Welt - veranlaßte den Altgesellschafter der DMPG, Karl-Heinz Seibold, weitere Millionen als Darlehen zu gewähren. Die **Banken sollten** durch das positive Informationsmemorandum **zu weiteren Investitionen veranlaßt werden**.

Selbst **Roland Berger & Partner hat auf Grund des Ergebnisses seines Informationsmemorandums entschieden, die DMPG zu vermarkten**. Laut Aussagen des Hauses Roland Berger aus dem Jahr 1997 sollte das **Informationsmemorandum** potentiellen Beteiligungsinteressenten einen objektiven Einblick in das Unternehmen (DMPG) geben. So hätten diese eine **verlässliche** Unterlage als **Entscheidungshilfe** für die geplanten Investitionen in die DMPG.

Auch Dieter Weiß, der Projektverantwortliche aus dem Hause Roland Berger & Partner, **die** von ihm gebrachten **Neugesellschafter** der DMPG und deren Berater **haben dem Informationsmemorandum vertraut**. Wie sonst läßt sich erklären, daß sie gemeinsam (siehe Themenbereich 7) das Unternehmen und die Altgesellschafter vernichtet haben, um über eine schuldenfreie Auffanggesellschaft alleinige Besitzer dieses einmaligen Produktes zu werden? **Für eine marode, nicht verwertbare Produktidee hätten sie nicht über ein Jahr lang dieses Theater veranstaltet.**

Zusammenfassung Themenbereich 10

Das vor Vertragsabschluß für die DMPG erstellte, äußerst **positive Informations-Memorandum** ([Anlage 34](#)) und die katastrophale, geradezu **niederschmetternde Bewertung nach dem Konkurs** ([Anlage 36](#)) wurden tatsächlich **von der gleichen Unternehmensberatung** vorgenommen!

- Die erste, sehr positive Bewertung der DMPG wurde in 14-tägiger Arbeit von zwei RB&P-Mitarbeitern bei der DMPG erstellt.
- Die zweite, negative Bewertung der DMPG wurde erstellt, als es um Schadensregulierung ging, weil die DMPG auf Grund der Beratung in Konkurs gegangen war.
- Dieser Bewertung wurde nicht das Produkt zu Grunde gelegt, stattdessen **verdrehen die Rechtsanwälte der Unternehmensberatung aus taktischen Gründen die Meinung von RB&P.**
- Plötzlich hatte die DMPG eine nicht umsetzbare, ungeschützte, wertlose Produktidee, die der Markt ablehnte.
- Damit konnten die Anwälte argumentieren: Denn **wo kein Wert** war und ist, kann **auch kein Schaden** entstanden sein.

Dies ist ein Schock für alle, die eine Bewertung, ein Exposé oder ein Informationsmemorandum von Roland Berger & Partner für viel Geld erstellen ließen, oder erstellen lassen wollen. **Laut** der damaligen Muttergesellschaft **Deutsche Bank AG**, Filiale Lüneburg, **sollte dieses Memorandum weltweit als Zertifikat erster Güte zu bewerten sein.** Kann nach diesen Fakten daran noch jemand glauben?

Diese variable, der Situation angepaßte Bewertung eines Unternehmens durch RB&P zeigt, welcher Mittel sich die Unternehmensberatung RB&P bedient, wenn es um die Rettung ihres seit 2004 stark ramponierten Rufes geht. Roland Berger & Partner hat wieder einmal, wie schon 2004, der Berater-Branche keinen Gefallen getan.

Wollte der Top-Unternehmensberater RB&P den Beteiligungsinteressenten, die teilweise aus dem eigenen Kundenstamm kamen, **völlig wertlose, nicht geeignete Unterlagen für deren Beteiligungsvorhaben vorlegen?** Wollte RB&P seine Kunden durch Übergabe von angeblichen Falschinformationen zu einer Beteiligung an der DMPG bewegen?

Die Strategie der Unternehmensberatung RB&P nach dem Konkurs der DMPG ist unfaßbar, aber eindeutig. Nach dem wohl schlimmsten Vorwurf, den man einer Unternehmensberatung machen kann, verantwortlich für die Vernichtung eines Kunden zu sein, war das zuvor hochgelobte Produkt der DMPG plötzlich nur eine nicht umsetzbare Produktidee. **Kein Wert, kein Schaden.** Um mit der Vernichtung der DMPG nichts zu tun zu haben, handelte ihr Manager Dieter Weiß nach Aussage seines Arbeitgebers RB&P plötzlich 13 Monate lang als Privatmann. Wichtige Aussagen von RB&P-Mitarbeitern wurden zu persönlichen Einschätzungen verändert.

Egal, wie **RB&P** sich aus der Affaire ziehen will, Fakt ist, daß die Unternehmensberatung ihren Mitarbeiter und **Partner Dieter Weiß** zur weltweiten Vermarktung der **DMPG** nach Dannenberg schickte. Selbst wenn der Vertrag mit der DMPG Ende 1997 beendet wurde, was allerdings nicht der Fall ist, war es der Projektverantwortliche Dieter Weiß, Manager von **RB&P**, der sich mit Leuten aus seinem Münchner Umfeld durch falsche Versprechungen und Genehmigung seines Arbeitgebers in die DMPG einkaufte und diese **in den Konkurs führte.**

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Es gibt nur zwei Möglichkeiten:

- Entweder sind die Roland Berger-Aussagen im Memorandum richtig;
- oder die dem LG-M gegenüber vorgebrachte Kritik am Unternehmen DMPG.

Denn beide Positionen schließen einander ja aus.

Wenn die Aussagen im Memorandum stimmen – wofür nach Lage der Dinge alles spricht -, dann gab es keinen – sachgerechten - Grund, dieses [zukunftsträchtige Innovations-Unternehmen](#) der Bau-Industrie in

den Konkurs zu schicken. Es sei denn, man wollte die *eigen-wirtschaftlichen* Interessen von Dieter Weiß und dessen Kohorten als "sachgerecht" einstufen.

Sollte jedoch die dem LG-M gegenüber geäußerte Kritik richtig sein, dann sind zwei Fragen an Roland Berger zu richten:

- Erstens, warum Roland Berger dann bzw. gleichwohl bereit war, Investoren für ein nach eigener Ansicht bzw. Einschätzung untaugliches Unternehmen zu gewinnen, denn das hätte für diese dann eine Fehl-Investition bedeutet und deren Kapitel-Interessen massiv geschadet.
- Und zweitens, warum Roland Berger dann bzw. gleichwohl seinem hochdotierten Projekt-Manager Dieter Weiß die finanzielle Beteiligung bei einem solchen Unternehmen erlaubte (oder diese gar befürwortete, siehe Kommentar am Ende von Themen-Bereich 7).

Nach Lage der Dinge ist die zweite Variante – **Bergers Kritik** an der DMPG und deren angeblich nicht vorhandenem Wert - *unglaublich* und **eine Schutz-Behauptung, um Haftungs-Ansprüche abzuwehren**. Da ist man im Hause *Roland Berger offenbar bereit, die Selbst-Demontage der eigenen Glaubwürdigkeit hinzunehmen*.

Sehr fragwürdig aber sind nicht nur die beiden Urteile – in den beiden Zivil-Prozessen vor dem LG-M und dem OLG-M gegen Roland Berger -, die faktisch Roland Berger von jeglicher Schuld freisprachen, sondern vor allem **das Verhalten der Seibold-Anwälte** Bauer und Baumann. Denn daß diese es nicht geschafft haben, angesichts der Fakten-Lage diese beiden Gerichte von der Schlüssigkeit und Richtigkeit der Seibold-Argumente zu überzeugen, kann nur als **krasses Anwalts-Versagen** klassifiziert werden.

Angesichts der Tatsache, daß Roland Berger Druck auf seinen Mitarbeiter Ströbele ausübte, im Prozeß nicht gegen Roland Berger auszusagen, ist die Frage zwingend, ob Roland Berger auch Einfluß auf Seibolds Anwälte Bauer und Baumann genommen hat. Jedenfalls ist es schon erstaunlich, daß immer nur die Berger-Advokaten obsiegten. Die Lebens-Erfahrung jedenfalls legt nahe, hier nicht an Zufall zu glauben.

In jedem Fall wäre es die Pflicht der Seibold-Anwälte gewesen, die beiden Gerichte in München zur Einvernahme des Zeugen Ströbele zu zwingen. *Ein Schelm, der glaubt, daß dies nicht ohne Absicht unterlassen wurde*.

11. Themenbereich

Firmenwertermittlung der DMPG unter anderem durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Dr. Woelke

- [Anlage 39: Woelke-Gutachten](#); Bewertungsstichtag: 15. Mai 1997
Firmenwert der DMPG wird auf 207.596.000 DM taxiert

11.01 Drei Wertermittlungen

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Dr. Woelke in Herford hat **an Hand** des von **Roland Berger & Partner** erstellten **Informationsmemorandums** vom 15. Mai 1997 ein Gutachten zum Wert der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH (**DMPG**) erstellt. Der errechnete **Wert** lag nach vergleichsweise niedrigen Abschlägen bei **207 Mio. DM**.

Der Unternehmensberater **Uwe Schröder** aus Rostock berechnete an Hand des Informationsmemorandums einen Unternehmenswert der DMPG allein in Dannenberg von **92.552.759 DM**.

Selbst der Autor des Informationsmemorandums **Ströbele** aus dem Haus Roland Berger & Partner hat aus dem von ihm erstellten Informationsmemorandum nach hohen Abschlägen einen Firmenwert von **130 von 140 Mio. DM** errechnet. Dies teilte er telefonisch im Beisein der Altgesellschafter der Deutschen-Bank-Filiale Lüneburg mit.

Anlage 36: Einreichung von Roland Berger & Partner an das Landgericht München im Prozeß Seibold gegen RB&P vom 14.05.2002, Seite 23, 4. Absatz

- „Das vom Kläger und seinen Beratern vorgelegte Gutachten ist deshalb in keiner Weise geeignet, realistische Aussagen zum Unternehmenswert der DMPG zu machen, der **Aussagengehalt** desselben ist gleich **Null**, ein Firmenwert der DMPG kann aus diesem nicht abgeleitet werden, und schon gar nicht zum Bewertungsstichtag 15.05.1997.“

11.02 Roland Berger widerspricht seinem eigenen Fachmann Ströbele

Unglaublich, die **Anwälte** der Unternehmensberatung **RB&P**, die mit Sicherheit keine Ahnung von Firmenbewertungen haben, **widersprechen ohne Gegengutachten** ihrem **eigenen**, für diese Aufgaben von RB&P eingesetzten **Fachmann Ströbele**.

Der Anwalt der Neugesellschafter, Dr. Feldhahn, behauptete sogar, daß die Bewertung der DMPG von Ströbele nur eine persönliche und unbedeutende Einschätzung gewesen sei. Folgt man also der Argumentation von RB&P vor Gericht, kommt man zu dem **Schluß: Aussagen und Bewertungen führender Mitarbeiter von RB&P dürfen keinesfalls ernstgenommen werden.**

- [Anlage 22: Stellungnahme](#) zum **Urteil** des Landgerichtes München 1 vom 04.12.2002 von Wirtschaftsprüfer Upheber (Dr. Woelke), Autor des Gutachtens, Seite 1

- „Der von uns ermittelte **Unternehmenswert** beträgt zum Stichtag 15. Mai 1997 **207.596.000 DM**. Es ist am 04.12.2002 ein Urteil ergangen, welches uns, soweit es unser Gutachten betrifft, zur Stellungnahme vorgelegt wurde.
- Nach Durchsicht der Urteilsbegründungen sind aus unserer Sicht folgende Punkte noch einmal klarstellend hervorzuheben:
- Der Wert des Unternehmens Dannenberger Massivwand Produktions GmbH wurde **zum Bewertungsstichtag 15.05.1997** ermittelt. Der gutachterlichen Stellungnahme wurde der IDW-Standard „Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen“ zu Grunde gelegt.
- Als Bewertungsverfahren wurde das **Ertragswertverfahren** als anerkanntes Bewertungsverfahren sachgerecht angewandt und hat bei verständiger Würdigung der verfügbaren Informationen nachvollziehbar einen „fairen“ Einigungswert geliefert.
- **Grundlage** der [Unternehmensbewertung](#) ist das **Informationsmemorandum** der **Roland Berger & Partner GmbH**, welches eingeschränkt, aber ausreichend auf Plausibilität geprüft wurde. Eine objektive Unternehmensbewertung der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH konnte auf Grundlage der Berechnungen und Planungen der Roland Berger & Partner GmbH durchgeführt werden.“

Zusammenfassung Themenbereich 11

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Dr. Wölke aus Herford konnte wie der Autor des Informationsmemorandums Ströbele (RB&P) ein Gutachten zum Wert des Unternehmens der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH errechnen. Dieses Gutachten basierte auf den Erkenntnissen des Informationsmemorandums. Es ist daher egal, ob man das Dokument „**Informationsmemorandum**“, „Exposé“ oder „Firmenbewertung“ nennt. Es kommt einzig und allein darauf an, daß es **die erforderlichen Informationen**, Daten, Fakten, Analysen und Prognosen für eine objektive Unternehmensbewertung **enthält**. RB&P konnte dies nicht durch ein Gegengutachten widerlegen.

Obwohl RB&P einen Tag vor Prozeßbeginn ihren Mitarbeiter **Ströbele**, den Autor des Informationsmemorandums, mobbte, wollte dieser als **Kronzeuge** für Karl-Heinz Seibold aussagen.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Der Kommentator hat zu der Zeit, als er noch betriebs-wirtschaftliche Beratungen durchführte, selbst Firmen-Wert-Berechnungen angestellt und weiß darum, worauf diese basieren.

- Die übliche Methode ist das sog. Ertrags-Wert-Verfahren, bei dem anhand verschiedener Indikatoren und auf Basis des Ist-Zustandes das ökonomische Potential eines Unternehmens eingeschätzt und daraus dann der Unternehmens-Wert errechnet wird.
- Dabei sind je nach Einschätzung bzw. Bewertung der einzelnen Indikatoren unterschiedliche Abschläge möglich, weshalb die Resultate differieren.
- Es entspricht deshalb der Praxis, wenn Dr. Woelke auf 207, Ströbele auf 130 bis 140 und Schröder auf 92,5 Mio. Mark Unternehmens-Wert gekommen sind.

Die Woelke- und Schröder-Gutachten wurden von Seibold nach dem Konkurs in Auftrag gegeben, um der Berger-Behauptung - es sei gar kein Schaden entstanden, weil es ja gar keinen Wert gegeben habe - entgegenzutreten.

- Der von der Unternehmens-Beratung **Roland Berger** ermittelte **DMPG-Wert von 130 bis 140 Mio. Mark** liegt ungefähr in der Mitte der beiden anderen Wert-Berechnungen.
- In jedem Fall ist es **völlig unglaubwürdig, wenn Roland Berger** – sich selbst gleichsam dementierend – **nach dem Konkurs davon spricht, es habe gar keinen Wert gegeben**, weshalb kein Schaden entstanden sei und es deshalb auch keine Grundlage für etwaigen Schaden-Ersatz geben könne.
- Diese Vorgehensweise einer der renommiertesten Unternehmens-Beratungen der Welt kann nur als **peinlich** bezeichnet werden.
- Auch hier hätte es eine **entschiedene Intervention** der Seibold-Anwälte Bauer und Baumann geben müssen. Zufall, daß auch dies unterblieb? Wohl eher nicht.
- Außerdem wäre es zwingend geboten gewesen, **Straf-Anzeige gegen Roland Berger** zu stellen **und** einen **Straf-Prozeß** gegen diesen zu führen. Auch dieses **Versäumnis der Seibold-Anwälte** kann nur erstaunen und wirft deshalb zum wiederholten Male die Frage nach deren *Motiven* auf.

12. Themenbereich

Was wirft Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold den Neugesellschaftern der DMPG und deren Beratern vor?

12.01 Roland Berger-Mitarbeiter Dieter Weiß

Die Firma Roland Berger & Partner Strategy Consultants GmbH wurde vertreten durch Dieter Weiß. Er war

- zuständiger und hauptverantwortlicher Sachbearbeiter
- Partner der Firma Roland Berger & Partner Strategy Consultants GmbH.
- Gesellschafter der Dannenberger Massivwand Produktion GmbH.

Dieter Weiß hat die Neugesellschafter Graf, Kall und den Anwalt Dr. Feldhahn mit nach Dannenberg gebracht. Weiß legte Wert darauf, daß Graf Geschäftsführer der DMPG und Dr. Feldhahn der Anwalt der neuen und alten Gesellschafter werden. Somit waren **die zwei wichtigsten Positionen im Unternehmen durch Leute aus dem Umfeld von Dieter Weiß RB&P besetzt.**

Dieter Weiß hat den Altgesellschaftern **viel versprochen und nichts davon eingehalten.**

- So sollte **zum Beispiel** die Muttergesellschaft **Deutsche Bank AG** genügend **Kapital** für die DMPG bereitstellen.
- Über RB&P wollte er das **Unternehmen in kürzester Zeit vermarkten** und an die Börse zu führen.
- Auch die von Ströbele vorgeschlagene **Präsentation** in Frankfurt/Main und München **für potentielle Beteiligungsinteressenten** der DMPG wurde von Weiß zuerst genehmigt ([Anlage 41](#)) und später widerrufen.

Weiß kaufte sich mit Genehmigung seines Arbeitgebers bei der DMPG ein. Dafür zahlte er offiziell einen lächerlichen Betrag von 3 Mio. DM, wirklich bezahlt wurde nur gut die Hälfte. Alle drei Letter of Intend, in denen Dieter Weiß sein Kaufinteresse an der DMPG signalisierte, gingen während des laufenden Vertrages zwischen RB&P und der DMPG mit Absender RB&P ein. Dieter Weiß versprach den Altgesellschaftern, daß die **DMPG mit Mitgesellschaftern** aus dem Hause **Roland Berger** einen **wesentlich höheren Wert habe und leichter zu vermarkten sei.**

Weiß verlangte, daß der Altgesellschafter Hans Moos sofort aus der DMPG aussteigt. Roland Berger & Partner vermarkte keine Firma, die so jemanden in der Geschäftsleitung sitzen habe.

Weiß überredete Seibold, für ein paar Tage die Bankbürgschaften von Moos mit zu übernehmen. Dabei halfen ihm GF. Christoph Graf, Dr. Feldhahn und Berater [Erich Wittmark](#). Die **Bankbürgschaften wurden nie wie versprochen auf alle Gesellschafter aufgeteilt.**

- Heute ist Seibold klar, daß dies der Beginn der von Anfang an geplanten Vernichtung der DMPG war.
- Am **15.10.1998** teilte Dieter **Weiß** RB&P Seibold und Sauer telefonisch mit, daß jetzt alle Probleme gelöst seien, da **heute die 3 Mio. DM von Dr. Schläger eingegangen seien** (siehe [Anlage 53](#)).
- Laut Weiß und Dr. Feldhahn sollte ein Großteil des Geldes an Seibold gehen, damit dessen Darlehen ausgeglichen werden.
- Im Anschluß würden auch die Bankbürgschaften endlich auf alle Gesellschafter aufgeteilt.
- Weiß bat Seibold außerdem, die Bankbürgschaften von 955.000 DM bei der Commerzbank abzulösen, weil RB&P wolle, daß die DMPG nur noch mit der Deutschen Bank arbeite.
- Seibold hat darum diese Bankbürgschaften von 955.000 DM bei der Commerzbank ausgeglichen (siehe [Anlage 53](#)).
- Er war überzeugt, diesen Betrag in den nächsten Tagen durch die Zahlung von Dr. Schläger zurückzubekommen.

Einige Tage später stellte sich heraus: Dieter Weiß von RB&P hat die Altgesellschafter reingelegt. **Dr. Schläger** war zahlungsunfähig und hatte **kein Geld überwiesen**. Die Bankbürgschaften wurden nicht aufgeteilt.

Am 31.1.1999 sagte Christoph Graf den Altgesellschaftern in München, daß er nur das mache, was Weiß von ihm verlange. Weiß würde ihm jederzeit durch seine vielen Verbindungen durch Roland Berger & Partner einen Arbeitsplatz besorgen. (Eidesstattliche Versicherung von Heike Sauer und Karl-Heinz Seibold.) Alles, was Graf in Dannenberg tat, erfolgte im Auftrag und in Absprache mit **Weiß. Der Roland**

Berger & Partner-Mitarbeiter stellte eine Gruppe zusammen, mit der er vorsätzlich die DMPG und die Altgesellschafter Seibold und Sauer vernichtete.

Weiß war bis zum 31.01.1999 als zuständiger Mitarbeiter von Roland Berger & Partner und im Auftrag seines Arbeitgebers für die DMPG tätig. (siehe Themenbereich 7) .

Nach allem, was **Dieter Weiß** RB&P in Dannenberg angerichtet hat, **ist** er als glaubwürdiger Zeuge **für die Unternehmensberatung ungeeignet**.

12.02 Ehemaliger RB&P-Mitarbeiter Bernhard Kall

Dieter Weiß brachte Kall zusammen mit Graf und dem Anwalt Dr. Feldhahn nach Dannenberg. Kall war ein ehemaliger Mitarbeiter von Roland Berger & Partner. Später wurde er Geschäftsführer bei der Fluggesellschaft LTU.

Laut Weiß **sollte** Kall die **DMPG an die Börse führen**. Kall hat nach der Erstellung des **Informationsmemorandum**s die DMPG einer zweiten, sehr aufwendigen Prüfung unterzogen. Er **kam zu einem ebenso guten Ergebnis wie Ströbele** im Informationsmemorandum. Beide Prüfungen waren für die Neugesellschafter Voraussetzung für eine Beteiligung.

12.03 Geschäftsführer Christoph Graf

Graf war Privatperson und wurde zum Mitgesellschafter sowie Geschäftsführer der Dannenberger Massivwand Produktions GmbH.

Damit sich Seibold nicht bei allen **Anschuldigungen** gegen den Geschäftsführer Graf wiederholt, weist er auf die ausführliche Dokumentation im **Themenbereich 7** hin. Dort wird eindeutig aufgeführt, daß Graf den größten Anteil an der **Vernichtung der Altgesellschafter und der DMPG** zu verantworten hat. Dieter Weiß machte es zur Bedingung, daß Christoph **Graf neuer GF** der DMPG wurde. **Aus Dankbarkeit arbeitete Christoph Graf ausschließlich auf Anweisung seines Mentors**.

Christoph **Graf** hat über Seibolds Berater Wittmark die positiven Schreiben über die Entwicklung der DMPG an den Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold geschickt - selbst wenige Tage vor dem geplanten Konkursantrag ([Anlage 13](#)). Er führte Gesellschafterversammlungen ohne die Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer durch. Er verteilte Anteile der DMPG an Merkel (der plante die neue Fabrikation), ohne Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer zu informieren. Er **setzte** Seibolds Berater Erich **Wittmark ein, um Seibold zu weiteren Zahlungen zu überreden**.

Christoph **Graf hat** keinem der Kaufinteressenten, die Seibold angeworben hatte, Unterlagen geschickt oder einen Besuchstermin in Dannenberg gegeben. Der GF. hat **Rettungsmöglichkeiten der DMPG mit allen Mitteln verhindert** ([Anlage 50](#)).

Am 01.12.1998 teilte der GF. Seibold schriftlich mit ([Anlage 12](#)), daß Paul Schockemöhle das OK für eine Beteiligung bei der DMPG gegeben hat. Es müßten nur noch einige Details besprochen werden.

- **Graf hätte als Geschäftsführer der DMPG alle Register ziehen müssen, einen Konkurs abzuwenden.**
- Stattdessen führte er keine weiteren Gespräche mit Schockemöhle. 14 Tage später stellte er Konkursantrag. Es ist eindeutig: Die DMPG und ihre Altgesellschafter wurden vorsätzlich vernichtet.
- Karl-Heinz Seibold organisierte 1999 mit Hilfe von Ströbele (Roland Berger & Partner) für den Interessenten Weber Haus einen Besichtigungstermin in Dannenberg.
- Einen Tag vor dem Besuch sagte Graf den Termin ab. Er behauptete, daß Weber nur das Produkt kopieren wolle.

Unglaublich, aber wahr:

- Zu *dieser* Zeit hatte der Geschäftsführer Christoph Graf längst Konkursantrag über die DMPG gestellt.
- Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer erfuhren davon erst 6 Wochen nach dem Konkursantrag am 31.01.1999 in München.
- Bereits am 15.01.1999 hatte eine neue Auffanggesellschaft die Aufgaben der DMPG übernommen.

- Christoph **Graf**, Berater Joachim **Grundmann** und Anwalt Dr. **Feldhahn** haben die **Auffanggesellschaft** zusammen mit **Unterstützung der Deutschen Bank und des Konkursverwalters ohne Wissen der Altgesellschafter** Seibold und Sauer **geplant und gegründet**.

Das letzte Mal setzte Christoph Graf Erich Wittmark am 7.12.1998 ein, um Seibold zu überzeugen, er solle **weitere 300.000 DM** nur zum Abwenden eines möglichen Konkurses der DMPG treuhänderisch zur Verfügung stellen.

- Nach Eingang der 300.000 DM zahlte Christoph Graf lt. Erich Wittmark zwei Erfolgsprämien. Er zahlte sich sein Gehalt, und an Wittmark überwies er 20-30.000 DM. Provision.
- Der Rest der 300.000 DM wurde ebenfalls **zweckentfremdet** für die neue Auffanggesellschaft verwendet.
- Einen Tag später stellte Graf Konkursantrag über die DMPG.

Karl-Heinz Seibold hat immer wieder neues Kapital in die DMPG eingeschossen, denn die vielen mündlichen wie schriftlichen Mitteilungen über Ist-Zustand und Zukunftschancen seiner DMPG sprachen für sich (zuletzt eine Woche vor Konkursantrag). Deshalb gab es für ihn keinen Grund für Zweifel.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

Lebens- und Berufs-Erfahrung des Kommentators besagen:

- Wenn der eigene Unternehmens-Berater immer wieder nicht nur mündlich, sondern dezidiert schriftlich (wie z.B. in [Anlage 15](#)) Ist-Zustand und Zukunfts-Potential der DMPG darstellt, gibt es an Wahrheitsgehalt und Intentionen solcher Aussagen keinen begründeten Zweifel.
- Denn die *schriftliche* Dokumentation der Unternehmens-Beratung Roland Berger würde ja für den Fall einer Falsch-Behauptung einen Haftungs-Fall begründen.
- Natürlich war Seibold in einem Punkt mit der RB&P-Arbeit nicht zufrieden, nämlich der Tatsache, daß und wie die von Seibold präsentierten Beteiligungs-Interessenten von RB&P abgelehnt wurden.
- An dieser Stelle wird die **verhängnisvolle Rolle der Deutschen Bank** nochmals deutlich. Denn sie war es, die Seibold mit dem überzeugenden Argument – wonach es sich bei RB&P um *den* weltweit erfahrenen Berater überhaupt handele – dazu brachte, RB&P als Expansions-Berater zu engagieren.
- Auch wg. des – damals – noch vorhandenen Renommees der Deutschen Bank gab es deshalb keinen Grund, an den Aussagen dieser Institution zu zweifeln.
- Daß sich Seibolds Vertrauen in die Integrität der Deutschen Bank später als unbegründet herausstellte, kann man ihm deshalb nicht vorwerfen, zumal Tausende anderer der Deutschen Bank ebenfalls vertraut haben.

Tage, nachdem Seibold schriftlich mitgeteilt wurde, welche wunderbare Zukunft die DMPG habe, wurde diese ohne Not in den seit langem geplanten Konkurs getrieben.

Seibolds Anwälte haben es nach dem Konkurs abgelehnt, gegen den Geschäftsführer Graf sowie Weiß RB&P, Dr. Feldhahn, Wittmark und Kall strafrechtlich vorzugehen.

12.04 Rechtsanwalt Dr. Michael Feldhahn

In einer Gesellschafterversammlung in München wurde nach dem Einkauf der Neugesellschafter in die DMPG festgelegt, daß Dr. Feldhahn ab sofort der Anwalt der DMPG und der neuen *und* alten Gesellschafter in DMPG-Angelegenheiten ist. Aus heutiger Sicht spielte Dr. Feldhahn eine **besonders üble Rolle** in Dannenberg.

Dr. Michael **Feldhahn** hat seinen Mandanten Karl-Heinz **Seibold** entscheidend beeinflußt, ja geradezu **manipuliert**.

- Ein Jahr lang hat er ein Vertrauensverhältnis zu Seibold aufgebaut.
- Somit war es den Neugesellschaftern überhaupt erst möglich, ein **systematisch aufgebautes, strategisches Intrigenspiel** gegen die DMPG und deren Altgesellschafter zu vollenden.
- Nur so konnten sie die DMPG in den Konkurs steuern.

Dr. Feldhahn beriet den Altgesellschafter Seibold bei der Übernahme der gesamten Bankbürgschaften vom ausgeschiedenen Altgesellschafter Hans Moos. Diese sollten später unter den Neugesellschaftern aufgeteilt werden, was jedoch nie geschah.

In seinem Schreiben vom 14.06.2004 an RA Bauer behauptet Dr. Feldhahn jedoch, nie der Berater oder Anwalt von Seibold gewesen zu sein (siehe [Anlage 74](#)). Dabei hat Feldhahn Seibold in allen Angelegen-

heiten der DMPG beraten, denn Feldhahn war Anwalt der DMPG und zugleich Anwalt der Alt- und Neugesellschafter.

Seibold übergab Feldhahn *treuhänderisch* seine Lebensversicherungen. Damit sollten Probleme der DMPG verhindert werden. Stattdessen hat er sie mit großen Verlusten für Seibold - ohne Rücksprache und grundlos - für die DMPG eingelöst. Seibold schoß 500.000 DM auf Anweisung seines Anwalts in die DMPG ein. Später stellte es sich heraus, daß die 500.000 DM nicht nachgeschossen werden mußten. Stattdessen sollten sie mit Gewinnen verrechnet werden.

<ul style="list-style-type: none"> • Anlage 33: Urkundenrolle 18 vom 11.2.98, Seite 5
--

Lange vor dem Konkurs ([Anlage 27](#) vom 19.12.1998) haben Feldhahn, Christoph Graf und dessen Berater Grundmann *ohne* Wissen der Altgesellschafter Verhandlungen wegen der Gründung einer **Auffanggesellschaft** mit Löwenthal (Firma Bau-Grund) geführt.

- Die KWG GmbH (Roland-Berger & Partner-Mitarbeiter Bernhard Kall, Dieter Weiß und Christoph Graf) wurde beim Einstieg in die DMPG durch **Rechtsanwalt Dr. Feldhahn** vertreten.
- Er wurde Anwalt aller Beteiligten (Alt- und Neugesellschafter), nachdem die Unternehmensberatung Roland Berger die Beteiligung an der DMPG umsetzte.
- Er war Rechtsanwalt aller Gesellschafter der DMPG, als es darum ging, die Fam. Moos aus der DMPG hinauszudrängen und den Altgesellschaftern die *Mehrheit* der Geschäftsanteile *abzunehmen*.
- Er war danach Rechtsanwalt, Interessenvertreter und Treuhänder Seibolds und überzeugte ihn, weitere Gelder einzubringen.
- Er war im Anschluß Anwalt und Mitgesellschafter der DMPG, nachdem er die Anteile Dr. Schlägers (vormals Fam. Moos) – für nur eine Mark - übernommen hatte. **Dadurch erhielt das Umfeld des Hauses Roland Berger auch juristisch eindeutig die Entscheidungsgewalt.**
- Er war schließlich Anwalt der Neugesellschafter rund um das Haus Roland Berger. Diesmal *gegen* den Altgesellschafter Karl-Heinz Seibold, nachdem dieser Klage gegen die Betrüger beim Landgericht München eingereicht hatte. **Dr. Feldhahn hätte wegen *Mandatsverrats* nicht gegen Karl-Heinz Seibold prozessieren dürfen.**

Wegen des Vorwurfs des Mandats- bzw. Parteienverrats hat Dr. Feldhahn am 26.11.2013 Seibold abgemahnt wegen angeblich übler Nachrede (siehe [Anlage 75](#)):

- **Seibold betreibe** durch die Veröffentlichungen auf seiner Homepage **Rufschädigung** und verletze somit Feldhahns Persönlichkeitsrechte und wolle deshalb Seibold auf Unterlassung Schadenersatz verklagen.
- Dabei bezieht sich Feldhahn insbesondere auf den Vorwurf des Parteienverrates.
- Genau der aber **ist gegeben, weil Feldhahn hinter Seibolds Rücken** zusammen mit Weiß und Graf **die DMPG-Vernichtung betrieb**. Dazu aber hätte Feldhahn wegen Interessenkonflikts das Seibold-Mandat *niederlegen* müssen.
- Später ist **Feldhahn** sogar im Prozeß gegen seinen eigenen Mandanten Seibold aufgetreten und **hat** ganz offen **die Interessen von RB&P vertreten** (siehe [Anlagen 11, 70](#) und [71](#)).
- Ein Anwalt aber darf nicht widerstreitende Interessen vertreten; **Feldhahn hat** somit auch **gegen Standesrecht verstoßen**.
- Seibold hat deshalb überhaupt nichts zurückzunehmen und sieht daher einer möglichen Feldhahn-Klage mit großer Gelassenheit entgegen.

Mehr als ein Jahr lang hat Dr. Feldhahn diese Angelegenheit auf sich beruhen lassen, doch am 8.1.2015 kam er auf diese zurück (siehe [Anlage 76](#)).

- Es ist delikant, daß hier ein Jurist versucht, dem eigenen, ehemaligen Mandanten vorzuwerfen, er würde ihn in seinem Ehrgefühl und in seinen Geschäftsinteressen durch unwahre Behauptungen beeinträchtigen.

- Nein, derjenige, der **dreisteste Lügen** verbreitet, ist Dr. jur. Michael **Feldhahn**, und dieser destruktiven Absicht wird massiv entgegengetreten.
- Es war Roland Berger, der Feldhahn – und Obermeyer – *falsch* vortragen ließ (siehe [Anlagen 11](#) und [36](#)) und zugleich dafür sorgte, daß **von Seibolds Anwälten** Bauer und Baumann **keinerlei** Gegenwehr kam (siehe [Anlagen 60](#) bis [68](#)).
- Das Gericht hat nicht nachgefragt, und weil von Seibolds Anwälten keine Gegenwehr kam, hat das Gericht die Falschaussagen von Feldhahn und Obermeyer für wahr befunden, und **deshalb hat Seibold die Münchner Prozesse verloren** (siehe Anlagen 11 und 36).
- Ob man das nun Parteienverrat nennt oder nicht, ist vollkommen gleichgültig. Fakt ist, daß sowohl **Feldhahn** als auch **Bauer und Baumann als Seibold-Anwälte** tätig waren, doch zugleich und tatsächlich **haben diese die Interessen von RB&P vertreten**, um diesen vor Strafverfolgung zu schützen.
- Feldhahn ist also – wie Obermeyer – derjenige, der falsche Behauptungen aufgestellt hat, nicht Seibold. Denn der wehrt sich nur gegen die dreisten Entgleisungen eines Advokaten, der offenbar Lust dabei empfindet, andere niederzumachen.
- Der von Feldhahn am 8.1.2015 angedrohten Klage auf Schadenersatz und Unterlassung wird Seibold deshalb mit großer Gelassenheit entgegensehen.

Nach dem Konkurs *sorgte Dr. Feldhahn dafür, daß Seibold eine Eidesstattliche Versicherung abgeben mußte*. Es wurde alles getan, um Seibold psychisch und physisch zu vernichten.

Unfaßbar, Seibold vertraute seinem Anwalt, der plötzlich - nach dem Konkurs der DMPG - behauptete, gar nicht sein Anwalt, sondern nur der Anwalt der Neugesellschafter und somit Anwalt der späteren Gegner von Seibold zu sein. Diese verfolgten nur ein Ziel: Die Vernichtung von Karl-Heinz Seibold, Heike Sauer und der DMPG.

Aus heutiger Sicht hatten die **Neugesellschafter** unter Führung von Dieter Weiß, Roland Berger & Partner, mit den Altgesellschaftern Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer ein leichtes Spiel. Sie **sprachen alle Aktivitäten und strategischen Vorgehensweisen mit Dr. Michael Feldhahn ab**. Er konnte dann die Altgesellschafter manipulieren, denn sie hörten ca. 13 Monate auf ihren Rechtsanwalt und befolgten dessen Ratschläge.

Im Prozeß gegen Roland Berger & Partner ging der Rechtsanwalt des Altgesellschafters Karl-Heinz Seibold trotzdem nicht gegen Dr. Michael Feldhahn vor. Er stellte *keinen* Antrag auf Ausschluß wegen Parteiverrats.

12.05 Berater Joachim Grundmann

Grundmann kam als Computerfachmann nach Dannenberg und wurde Berater von Graf. Grundmann versprach Seibold, alles zu tun, damit dieser sein in die DMPG investiertes Geld wiederbekomme. Er **baute Vertrauen auf und nutzte es wie die Neugesellschafter *schamlos* aus**. Grundmann rief eine Woche vor Konkursantrag bei Seibold zu Hause an, um ihn über die neuesten Zahlen der DMPG zu informieren. Er bot an, noch am selben Abend vorbeizukommen, denn er könne Seibold einmal mehr bestätigen, wie gut es der DMPG gehe.

Auch Grundmann redete an diesem Abend am Telefon auf Seibold ein, er solle 300.000 DM *treuhänderisch* der DMPG zur Abwehr eines eventuellen Konkursantrages zur Verfügung stellen. So könne die äußerst positive Zukunft der DMPG nicht gefährdet werden.

Grundmann, Feldhahn und Graf haben lange vor dem Konkurs ohne Wissen der Altgesellschafter über eine Auffanggesellschaft verhandelt, die nahtlos den Geschäftsbetrieb der DMPG übernehmen sollte und auch übernahm (und zwar *ohne*, daß die **Altgesellschafter** an dieser beteiligt wurden, HP).

Die Anwälte von Seibold gingen nach dem Konkurs nicht gegen Dieter **Weiß** (Roland Berger & Partner), Dr. **Feldhahn**, Christoph **Graf**, **Wittmark** und **Kall** strafrechtlich wegen **organisierter Kriminalität** vor. Stattdessen verklagten sie zur Freude von Roland Berger & Partner den unwichtigsten Betrüger, nämlich Grundmann. Der hatte bereits eine Eidesstattliche Versicherung abgegeben, in der er sich zahlungs-

unfähig erklärte. Grundmann, der bereits vorbestraft war, wurde zur Rückzahlung der 300.000 DM an Seibold und zu einem Jahr auf Bewährung verurteilt.

12.06 Berater Erich Wittmark

Unternehmensberater Wittmark wurde von Seibold als persönlicher Berater engagiert, um den Neugesellschaftern auf die Finger zu schauen und ihm ständig zu berichten. In vielen privaten Gesprächen gab er Seibold freundschaftliche Tips bzgl. der DMPG. Wittmark **baute ebenfalls ein Vertrauensverhältnis zu Seibold auf.**

Inoffiziell wurde er Berater vom GF. der DMPG Christoph Graf. Das Zahlenmaterial über die positive Entwicklung der DMPG, das Graf regelmäßig an Seibold schickte, wurde meistens von Graf und Wittmark erarbeitet und unterschrieben.

<ul style="list-style-type: none"> • Anlage 50: Schreiben der Hensel-Brüder
--

Der Berater Wittmark, der GF. Christoph Graf und der Anwalt Dr. Feldhahn waren schuld daran, daß die Hensel-Brüder aus Mannheim absprangen. Einer ihrer **Kunden** hatte sehr **großes Interesse an der Übernahme der DMPG.**

<ul style="list-style-type: none"> • Anlage 13: Schreiben von Rechtsanwalt Jürgen Fiehn ans LG Frankfurt/Oder
--

Wittmark überredete Seibold immer wieder, noch mehr Geld in die DMPG zu investieren. So war es auch am 7.12.1998, als Wittmark mit dem neusten sehr positiven Zahlenmaterial der DMPG Seibold besuchte. „Nur aus Sicherheitsgründen“ bat er ihn, „treuhänderisch“ der DMPG letztmalig 300.000 DM nur zum Abwenden eines eventuellen Konkursantrags zu überweisen. **Wittmark, der von Graf eingesetzt wurde, verstand es besonders gut, Seibold zu dokumentieren, welch gute Zukunft die DMPG habe.**

12.07 Rolle der Deutschen Bank

Die **Deutsche Bank Hamburg** und der Konkursverwalter **planten** zusammen mit dem GF. Graf, dem Anwalt Dr. Feldhahn und dem Berater Grundmann die neue **Auffanggesellschaft**, die *ohne* Wissen der Altgesellschafter Seibold und Sauer nahtlos den Geschäftsbetrieb der DMPG übernahm.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

- Die Deutsche Bank Lüneburg ist eine *Dependance* der Deutschen Bank Hamburg.
- Insoweit ist auch Hamburg als übergeordnete Haupt-Niederlassung der Deutschen Bank für die Geschäfte von Lüneburg zuständig.

Seibold hatte ursprünglich mit seinem ehemaligen Partner Moos bei der Deutschen Bank die Produktionsanlage der DMPG finanzieren lassen und gesamtschuldnerisch dafür gebürgt. Moos garantierte Seibold, daß die Produktionsanlage nicht seiner Immobilie zugeordnet werde, da sie mit dieser nicht fest verbunden sei. Moos, der zu diesem Zeitpunkt mit Seibold befreundet war, hatte Seibold überzeugt, daß die Anlage jederzeit ausgebaut werden könne und daher kein fester Bestandteil der Immobilie sei.

Erst vor kurzem hat Seibold erfahren, daß die Deutsche Bank *Hamburg* schon vor Jahren die Zustimmung zur Veräußerung der Anlage auf Forderung des Rechtsanwaltes Baumann (Anwalt von Seibold und Moos) gegeben hat. Wie es aussieht, wurde der Erlös der Anlage Moos gutgeschrieben. Moos, der seinerzeit zusammen mit Seibold bei der Deutschen Bank für die Anlage mit seinem Vermögen haftete, hat die Bank und Seibold betrogen, denn er hatte gar kein Vermögen. Die **Deutsche Bank AG hat die Vermögensaufstellung von Moos damals nicht auf Richtigkeit hin überprüft.**

Seibold haftet allein für die Bankbürgschaften bei der Deutschen Bank. Moos, der keinen Pfennig in die Anlage investiert hat, wird dafür belohnt, daß er Seibold und die DB betrogen hat.

Die Deutsche Bank setzte Seibold über den Verkauf nicht in Kenntnis. Ebenfalls erkundigte sich die Deutsche Bank nicht bei Seibold, ob es eine Absprache (Vereinbarung) zwischen Seibold und Moos gab, ob die Anlage zur Immobilie gehört.

Zusammenfassung Themenbereich 12

Die **Neugesellschafter** der DMPG und ihre Berater **traten** bei der Vernichtung der DMPG **als Tätergruppe auf**, deren Kopf Dieter Weiß RB&P war. **Es handelte sich um organisierte Wirtschaftskriminalität.**

Die Altgesellschafter der DMPG hatten die Vermarktung ihres Unternehmens für viel Geld Leuten anvertraut, die mit übelsten Methoden die Vermarktung verhinderten. Dies wird anhand zahlreicher Dokumente nachgewiesen. Die beteiligten Personen waren sich ihrer Sache scheinbar sehr sicher. **Sie dokumentierten ihre verwerfliche Gesinnung und unredliche Strategie in den wesentlichen Punkten schriftlich.**

Sie informierten die Altgesellschafter der DMPG Karl-Heinz Seibold und Heike Sauer fast täglich schriftlich und mündlich darüber, wie gut die DMPG laufe und welche positive Zukunft sie habe. Gleichzeitig waren die Neugesellschafter und ihre Berater, unter Mithilfe der Deutschen Bank AG und des Konkursverwalters, bereits handelseinig über die Gründung einer Auffanggesellschaft *ohne* die Altgesellschafter der DMPG. Die sollte nahtlos den Geschäftsbetrieb der ohne Not in Konkurs getriebenen DMPG übernehmen und tat dies auch ([Anlage 27](#)).

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Im Kern geht es um *einen* Vorwurf:

- Den der **Untreue** in Folge vorsätzlich herbeigeführten Konkurses des florierenden und von Roland Berger zuvor als außerordentlich chancenträchtig eingestuften Unternehmens seines eigenen Klienten.
- Dabei ist es *unerheblich*, ob diese Untreue von der Person Roland Berger oder von dessen Mitarbeiter(n) begangen worden ist.
- Denn ein Unternehmer hat für die Handlungen und/oder Unterlassungen seiner Untergebenen einzustehen.

Den **Seibold-Anwälten** Bauer und Baumann **hat** es Roland **Berger zu verdanken, daß er nie** wg. Untreue **angeklagt und verurteilt worden ist.**

Zufall?

Die Versäumnisse der Seibold-Anwälte wiegen umso schwerer, als Seibold in Folge des von Roland Berger herbeigeführten Konkurses der DMPG schwer erkrankte und dadurch mehrere Jahre selbst nicht handlungsfähig war.

Gerade in einer solchen Situation aber sind die Fürsorge- und Treue-Pflicht eines Anwaltes in *besonderer* Weise gefordert, um dem in Not Geratenen beizustehen.

Deshalb muß zusätzlich zum Parteien-Verrat von einer **groben Mißachtung der Fürsorge- und Treue-Pflicht** seitens **der Seibold-Anwälte gegenüber ihrem Mandanten** gesprochen werden.

13. Themenbereich

Rechtsfehlerhafte Urteile - Ein Recht auf Rechtsstaatlichkeit

Nach dem Konkurs der DMPG wurde der Altgesellschafter **Seibold von seinen Anwälten vollkommen falsch beraten**. Nachdem einer der Anwälte sich dreimal mit dem RB&P-Anwalt zwecks einer außergerichtlichen Einigung getroffen hatte, bestand er darauf, daß Seibold nicht die Staatsanwaltschaft einschaltet. Die Unternehmensberatung RB&P wurde in einem **Zivilverfahren** vor dem **Landgericht München** angeklagt.

Der Unternehmensberatung **Roland Berger & Partner GmbH International Management Consultants** wurde dort **vorgeworfen**:

- Positive Vertragsverletzung
- Verletzung von Kardinal-, Neben- und Schutzpflichten aus einem Beratervertrag
- Falschberatung
- Nichtberatung
- sittenwidriger Einkauf in das Unternehmen unter Verwendung von Insiderwissen unter Ausnutzung der Sach- und Zwangslage und des Vertrauensverhältnisses.

Aus heutiger Sicht **kämpften die Anwälte von Seibold auf Nebenkriegsschauplätzen**.

Trotz der vielen nachweisbaren, strafrechtlichen Handlungen wurde Seibold davon abgeraten, die Staatsanwaltschaft einzuschalten. **Seibold war** durch die Vernichtung seines gesamten Lebenswerkes so **traumatisiert**, daß er sich auf seine Anwälte verlassen mußte. Der RB&P-Anwalt teilte dem Anwalt von Seibold sogar mit, daß dieser seinen Lebensunterhalt durch den Vertrieb von Pornographie verdiene. Dies sollte sicherlich die Anwälte dazu veranlassen, ihr Mandat niederzulegen.

Seibold vermutet, daß RB&P noch andere Mittel gegen ihn einsetzte.

Vor Münchner Gerichten hatte die Unternehmensberatung RB&P ein Heimspiel. Karl-Heinz Seibold hat trotzdem in einer Kurzfassung die rechtsfehlerhaften Urteile gegen die Unternehmensberatung zusammengefaßt.

13.01 Seibold gegen RB&P vor dem Landgericht München 1

2002 reichte Seibold beim Landgericht München gegen die Unternehmensberatung R. Berger und die Neugesellschafter der DMPG (Dannenberger Massivwand Produktion GmbH) Klage ein.

- **Anlage 69:** Das **Landgericht München 1 wies** am 4.12.2002 die **Klage** von K.-H. Seibold gegen Roland Berger & Partner **ab**.
- Der Kläger habe „entgangenen Gewinn“ geltend gemacht und diesen nicht umfassend genug dargestellt.

Anmerkungen Seibold:

Das Landgericht München hätte sich Klarheit darüber verschaffen müssen, welches Begehren der Kläger verfolgt.

- Nur so hätte ein faires Verfahren gewährleistet, ein richtiges, sachgerechtes Prozeßergebnis - nach materieller Gerechtigkeit - erzielt werden können.
- Auch die Fürsorgepflicht gegenüber den Parteien hätte beachtet werden müssen.
- Hierzu hätte das Gericht entweder im Rahmen der mündlichen Verhandlung am 18.09.2002 an den Kläger entsprechende Fragen richten oder aber einen schriftlichen Hinweis geben müssen.
- Das gilt umso mehr, da die Schlußfolgerung des Gerichts rechtliche Bedenken beinhaltet, weil der Vortrag des Klägers nicht schlüssig war. Das Landgericht hat den Kläger darauf nicht aufmerksam gemacht. Es hat sich einer fairen Urteilsfindung dadurch entzogen, daß **der sehr substantiierte Vortrag der Klägerseite ignoriert wurde**.
- **Die Klage wurde aus Gründen abgelehnt, die der Kläger überhaupt nicht genannt hatte!**

13.02 Berufung vor dem Oberlandesgericht München

Der Kläger Seibold ging am 17.03.2003 in Berufung vor das OLG München ([Anlage 70](#), Seite 5/6). Die Berufung **wurde** am 26.11.2003 **zurückgewiesen**.

In der Berufung stellt der **Kläger** dar, daß er entgegen der Auffassung des Landgerichts München 1 gerade keinen „entgangenen Gewinn“ geltend gemacht habe, sondern ganz klar „**Schadenersatz**, wegen Verletzung eines Beratervertrages mit Schutzwirkung zugunsten Dritter“ **anzeigte**.

- Selbst die Beklagten haben zu keiner Zeit von entgangenem Gewinn gesprochen.
- Der **Richter** hat im Termin klar signalisiert, daß für Ihn der **Sachverhalt zu Gunsten des Klägers eindeutig** ist.
- Es ging dem Richter nur um zwei Dinge:
 - Die Verträge waren von den richtigen Leuten unterschrieben und
 - die Position von Dieter Weiß bei Roland Berger & Partner war relevant.

- Das **OLG München** ignorierte den „entgangenen Gewinn“ und behauptete dafür etwas ebenso **Unlogisches**.
 - Da der Kaufpreis der Neugesellschafter für eine Kapitalerhöhung verwendet wurde, habe es keinen Verkauf von Geschäftsanteilen gegeben. Somit sei auch **kein Schaden** entstanden.

Anmerkungen Seibold

Diese Aussage ist unfassbar und zeigt, daß die bayrische Unternehmensberatung **RB&P in München Heimrecht hatte**. Die Neugesellschafter haben vor dem Notar 30 % der DMPG-Anteile gekauft! Die Altgesellschafter hatten danach nur noch 70 %. Es hat ganz klar ein Kauf stattgefunden. Die Verwendung des Kaufpreises ändert nichts an der Tatsache, daß vor dem Notar ein Kauf stattgefunden hat.

13.03 Prozeßkostenhilfesuch

- Der Antrag auf **Prozeßkostenhilfe** wurde am 02.08.2005 vom Landgericht Darmstadt **zurückgewiesen**.
- Die beabsichtigte Klage sei unzulässig, weil ihr die Rechtskraft des Landgericht München 1 vom 04.12.2002 entgegenstehe. Außerdem sei die **Rechtsverfolgung mutwillig**.

Anmerkungen Seibold

Die Richterin im **LG-DA übernahm die Aussagen der Münchner Gerichte**. Gegen den Beschluß des Landgerichts Darmstadt hat der Kläger sofort **Beschwerde beim OLG Ffm** eingelegt.

- [Anlage 71](#): **Beschluß des OLG Frankfurt/Main** am 03.01.2006
 - Der Senat könne sich der Ansicht des Landgerichts, das dem geltend gemachten Anspruch des Antragstellers, die rechtskräftige Abweisung der beim Landgericht München 1 anhängig gemachten offenen Teilklage entgegenstehe, nicht anschließen.
 - Desweiteren führt der Senat aus: „**daß es zu weit ginge** und dem Grundsatz der Chancengleichheit widersprechen würde, **dem Antragsteller Mutwillen vorzuwerfen**, wenn er, nachdem seine Teilklage rechtskräftig abgewiesen worden ist, nunmehr in einem zweiten Anlauf unter sachlicher Auseinandersetzung mit den ergangenen Urteilen und unter Ergänzung und Vertiefung seines Vortrags versucht, seine noch nicht rechtskräftig beschiedenen Ansprüche durchzusetzen.“

Das **PKH-Gesuch** ging wieder zur Entscheidung an das Landgericht München zurück. Dort wurde es **abgelehnt, weil der Kläger den Vorsatz nicht nachweisen konnte**. Daß vorsätzliches Handeln der Beklagten vom OLG-F nicht erkannt wurde, kann der Kläger heute nachvollziehen. **Einige seiner wichtigsten Dokumente** rund um den Konkurs (siehe Themenbereich 7) **wurden von seinen (Seibolds, HP) Anwälten nicht eingereicht oder nur mangelhaft vorgetragen**. Nur ein Schreiben (siehe Themenbereich 2, Seite 2, [Anlage 27](#) vom 19.12.1998) hätte das vorsätzliche Handeln der Beklagten zu 100 % nachgewiesen.

- **Anlage 72:** Im **Beschluß vom Landgericht-München 1** vom 16.3.2006 wird die **Klage abgewiesen**.
 - Der **Kläger** habe in den Schriftsätzen **nicht ausreichend substantiiert** vorgetragen, daß der Einstieg der Beklagten den Konkurs der DMPG verursacht bzw. daß ohne deren Einstieg der Konkurs vermieden worden wäre.

Unverständlicherweise haben Seibolds Anwälte die Aufstellung aller strafrechtlichem Geschehnisse (siehe Themenbereich 7) **nicht der Staatsanwaltschaft übergeben**. Beim LG-M und dem OLG-M wurde diese Aufstellung ebenfalls nicht vorgelegt.

- **Anlage 73:** Beschluß des **OLG-München** vom 24.05.2006, Seite 6/7
 - Entgegen der Auffassung des OLG-Ffm (Beschluß vom 3.01.2006, AZ. 22W62/05) hält der Senat des OLG-M vom 24.05.2006 die beabsichtigte **Rechtsverfolgung** für **mutwillig** im Sinne § 114 ZPO.

Die Richter Mayr, Bauer und Dr. Gremmer vertraten tatsächlich folgende Meinung:

- „Der Senat war überzeugt, daß der **Kläger** einen **Rechtsstreit** – jedenfalls nicht in Höhe der kompletten Restforderung – **nicht führen würde, müßte er ihn aus eigener Tasche finanzieren** und hätte er die erforderlichen Mittel. Ein bedürftiger Kläger dürfe nicht besser gestellt sein als ein nicht bedürftiger Kläger, der sich den Prozeß leisten könnte, aber nicht führen würde. Der vom OLG-Ffm angeführte Grundsatz der Waffengleichheit gelangt hier nicht mehr zum Zuge. Ein nicht Bedürftiger würde schon aus ökonomischen Gründen angeblich auf einen Rechtsstreit mit einem Streitwert von über 20 Millionen Euro verzichten.“

Anmerkungen Seibold

Solche unlogische Behauptungen tragen nicht dazu bei, den ohnehin stark **ramponierten Ruf der deutschen Justiz** zu verbessern. Die hellseherischen Fähigkeiten der Richter sind beachtlich, sollten aber eher bei Kindergeburtstagen als in der Rechtsprechung eingesetzt werden.

Nach über vier Jahren stellt das **OLG München** plötzlich das **Wolke-Gutachten** und das **Berger-Exposé (Informations-Memorandum, HP)** als **seriös** dar. Das Wölke-Gutachten entspricht jetzt dem allgemeinen Standard der Wirtschaftsprüfer und das Exposé sei eine ausreichende Grundlage. Der Firmenwert von 207 Millionen DM wurde also vom Gericht **anerkannt**, so sah es jedenfalls der Anwalt des Klägers. Das OLG München meinte allerdings, es **trage rechtlich den geltend gemachten Schaden nicht**. Im übrigen komme es schon **wegen der fehlenden Kausalität** auf den Verschuldungsgrad nicht mehr an.

Die Zusammenfassung im Themenbereich 7 hätte jedes Gericht der Welt von der Kausalität überzeugt. Fakten, um deren Anerkennung der Kläger verbissen gekämpft hatte, wurden nun anerkannt. Dafür sprachen die Richter über Dinge, von denen bisher kein Mensch sprach.

Zum Verständnis: Das LG Darmstadt schloß sich der Meinung des OLG München in Bezug auf die Prozeßkostenhilfe an und sprach von einem mutwilligen Begehren. Das OLG Frankfurt/M hielt das Gesuch nicht für mutwillig. **Das OLG München sprach** in der letzten Instanz wieder **von Mutwillen**.

13.04 Weitere, unverständliche Argumente

Die **Richter** vertraten ebenfalls die Meinung (**Anlage 73**, Seite 8), daß das vom Kläger in Auftrag gegebene **Wölke-Gutachten** als **Parteivortrag** behandelt werden müsse, da es ein privat in Auftrag gegebenes Gutachten ist. Schon deswegen verbiete sich die Einholung eines Sachverständigengutachtens dazu.

- **Anlage 73, Seite 8**

Anmerkungen Seibold

Gerade, weil es ein Parteivortrag ist, muß ein Gericht einen neutralen Gutachter einsetzen. Andernfalls muß es das Insidergutachten akzeptieren.

Die Richter behaupteten, das OLG-Ffm würde deutlich zu erkennen geben, daß eine Klage chancenlos sei. Zur Wiederholung: **Das OLG-Ffm legte fest, daß dem Kläger eine weitere Chance gegeben werden muß.**

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Anlage 73, Seite 7 |
|--|

Anmerkungen Seibold

Das **OLG München** stellte klare Sachverhalte **zu Gunsten der Beklagten falsch** dar.

13.05 Verfassungsbeschwerde vor dem Bundesverfassungsgericht

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Anlage 2: Seibolds Anwalt reicht beim Bundesverfassungsgericht am 15.01.2007 Sachverhaltensschilderungen ein, die er beim Land- und Oberlandesgericht München versäumt hatte, einzureichen. |
|---|

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ „In dem Verfassungsbeschwerdeverfahren des Herrn Karl-Heinz Seibold ist dem Beschwerdeführer durchaus bekannt, daß die nachfolgende Sachverhaltsschilderung (die nachfolgenden Ausführungen) für die Entscheidung in der Sache selbst nicht ausschlaggebend sein dürfte (dürften). Um allerdings das Gesamtbild des in Frage stehenden Sachverhalts abzurunden und um dem Senat auch einen abschließenden Überblick zu verschaffen, darf sich der Antragsteller vielleicht dennoch erlauben, die nachfolgenden Ausführungen zur Akte zu reichen. Dazu nachstehend.“ |
|---|

Das OLG-Ffm, das LG-M und das OLG-M konnten keine Kausalität erkennen, da die **Anwälte des Klägers dort nicht den erforderlichen Nachweis erbrachten, daß die Beklagten für den Konkurs der DMPG verantwortlich waren.**

Es war daher zu erwarten, daß die **Verfassungsbeschwerde** des Klägers nach 10 Monaten vom Bundesverfassungsgericht **nicht zur Entscheidung angenommen wurde.**

Zusammenfassung Themenbereich 13

Die Richter am Land- und Oberlandesgericht München interessierten sich weder für die vielen Beweise von Seibold noch für seine Gutachten, Zeugen oder Eidesstattliche Versicherungen.

- Namhafte Kaufinteressenten, die die DMPG vor dem Konkurs gerettet hätten, wurden nicht vernommen.
- Der Prozeß hätte in erster Instanz für Seibold entschieden werden müssen.
- Sein **Kronzeuge Ströbele**, der Autor des Exposés und der Ermittler des Firmenwertes der DMPG aus dem Hause Roland Berger & Partner, hätte sämtliche Fragen zu Gunsten von Seibold beantworten können.
- Auch ihn **hat das Gericht nicht vernommen.**
- Ströbele RB&P wurde kurz vor Prozeßbeginn von RB&P gemobbt. Man wollte verhindern, daß er für Seibold aussagt.
- **Richter, die auf einen so wichtigen Zeugen verzichten, können unmöglich ein korrektes Urteil sprechen.**
- Das Wölke-Gutachten, das den Firmenwert der DMPG taxierte, wurde von den Richtern als Luftschloß bezeichnet.
- Die Gerichte wären verpflichtet gewesen, wegen fehlender, eigener Fachkompetenz ein neutrales Gutachten erstellen zu lassen, oder das von den Altgesellschaftern eingereichte Wölke-Gutachten anzuerkennen.
- Die Gerichte sind der Bitte von Seibolds Anwälten nicht nachgekommen, ein Gegengutachten in Auftrag zu geben. Stattdessen glaubten die Richter der in München ansässigen Unternehmensberatung Roland Berger & Partner deren unsubstantiierte Aussagen.
- Da keiner der vielen Beweise von Seibold vor Gericht Beachtung fand, haben keine fairen Prozesse stattgefunden. **Durch die Handhabung der Gerichte wurde Seibold sowohl in seinen Grund-**

rechten, als auch in seinen Rechten nach der europäischen Menschenrechtskonvention verletzt.

- Die beim LG- und OLG-München mit der Angelegenheit befaßten Richter wurden bei der Staatsanwaltschaft München wegen **Rechtsbeugung** angezeigt. Wie konnte es anders sein, die Richter sind **ungeschoren** davongekommen.
- Solche rechtsfehlerhaften Urteile sind nicht im Namen des Volkes.
- Richter müßten in Zukunft wie jeder Mensch kontrolliert und nicht nur bei Vorsatz, sondern auch bei fahrlässigem Verhalten angeklagt werden können.
- Außerdem sollten Richter in Zukunft nur auf Zeit gewählt werden.

Nachdem **Seibolds damaliger Anwalt** mit dem RB&P-Anwalt drei Einigungsgespräche geführt hatte, **lehnte er es trotz der vielen strafrechtlichen Beweise ab, die Staatsanwaltschaft gegen die Unternehmensberatung einzuschalten**. So wurde beim Land- und Oberlandesgericht München Zivilklage eingereicht.

Obwohl Seibold seine Anwälte pausenlos bedrängte, wenigsten jetzt beim Gericht eine Aufstellung aller *strafrechtlichen* Geschehnisse einzureichen, wurde dies immer wieder aufgeschoben.

Da diese strafrechtlichen Schilderungen bei den Vorgerichten nicht angezeigt wurden, konnten sie jetzt vom Bundesverfassungsgericht natürlich nicht mehr berücksichtigt werden. Diese sinnlose Einreichung geschah sicherlich sehr zur Freude der Unternehmensberatung RB&P.

Das OLG-Ffm, das LG-M und das OLG-M konnten daher auf Grund dieser Versäumnisse keine Kausalität erkennen, der Kläger hat nicht den Nachweis erbracht, daß die Beklagten für den Konkurs der DMPG verantwortlich waren.

Wie zu erwarten, wurde daher die Verfassungsbeschwerde des Klägers nach 10 Monaten vom Bundesverfassungsgericht nicht zur Entscheidung angenommen.

Der **Rechtanwalt von Seibold, Bauer**, der drei persönliche Gespräche zwecks einer außergerichtlichen Einigung mit dem Anwalt von Roland Berger ohne Seibold geführt hatte und verantwortlich dafür war, daß die Staatsanwaltschaft nicht gegen die wirklichen Rädelsführer eingeschaltet wurde, **legte unerwartet das Mandat nieder**.

Zur Wiederholung, diesmal ohne Kommentar:

Die Richter Mayr, Bauer und Dr. Gremmer vom OLG-M vertraten tatsächlich folgende Meinung:

- *Der Senat war überzeugt, daß der Kläger einen Rechtsstreit – jedenfalls nicht in Höhe der kompletten Restforderung – nicht führen würde, müßte er ihn aus eigener Tasche finanzieren und hätte er die erforderlichen Mittel.*
- *Ein bedürftiger Kläger dürfe nicht besser gestellt sein als ein nicht bedürftiger Kläger, der sich den Prozeß leisten könnte, aber nicht führen würde.*
- *Der vom OLG-Ffm angeführte Grundsatz der Waffengleichheit gelangt hier nicht mehr zum Zuge.*
- **Ein nicht Bedürftiger würde schon aus ökonomischen Gründen angeblich auf einen Rechtsstreit mit einem Streitwert von über 20 Millionen Euro verzichten.**

Für die Altgesellschafter der DMPG **verkörperte Dieter Weiß** als Mitinhaber der Unternehmensberatung und Projektverantwortlicher eindeutig **die Unternehmensberatung Roland Berger & Partner**. Die Altgesellschafter haben weder **Roland Berger** noch andere Leute aus der Führungsebene von RB&P persönlich kennengelernt. Die Altgesellschafter vertrauten uneingeschränkt dem Berater RB&P, und das war für sie der zeichnungsberechtigte Partner von RB&P, Dieter Weiß. Ob der Vertrag mit der DMPG Ende 1997 abgelaufen war - was nicht der Fall ist - oder nicht, spielt daher jetzt keine Rolle mehr. Fakt ist, RB&P **hat für ihren Manager und Partner**, der sich durch falsche Versprechungen mit zwei Leuten aus seinem Münchner Umfeld bei der DMPG einkaufte und diese im Eiltempo in den Ruin trieb, ohne wenn und aber **zu haften**.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker

Neben dem eklatanten Versagen des Unternehmens-Beraters Roland Berger sowie der Seibold-Anwälte haben wir es hier mit einem **Justiz-Skandal** zu tun. Dieser ist **dadurch** entstanden, daß der Münchner Gerichts-Standort – bei dem Roland Berger offenbar einen Heim-Vorteil genoß – dem durch Roland Berger in die Mittellosigkeit katapultierten Seibold die **PKH** – die Prozeß-Kosten-Hilfe – **verwehrte**.

Das ist deshalb skandalös, weil der Gesetz-Geber die PKH ausdrücklich für solche Fälle erschaffen hat, in denen mittellos Gewordene Anwalts- und Gerichts-Kosten nicht mehr selbst tragen können und deshalb der Fürsorge des Staates – hier der Justiz-Organen der Rechts-Pflege – bedürfen. Seibold indes wurde in München *trotz Mittellosigkeit* auferlegt, seine Anwalts- und Gerichts-Kosten selbst zu tragen. Er hat deshalb bis heute entsprechende Schulden bei seinen Anwälten und bei Gericht.

Das besonders **Skandalöse** aber ist **die Begründung der Münchner Richter**, mit der diese die PKH verweigert haben (siehe Themen-Bereich 13.03):

- **Sie** ist abenteuerlich und zugleich weltfremd. Denn sie **unterstellt einem** bis auf die Knochen **Ausgeraubten Böswilligkeit**, nur **weil er** sich gegen das erlittene Unrecht zur Wehr setzen und **seine – ihm zustehenden! – Rechte als Staats-Bürger wahrnehmen möchte**.
- Die **Justiz ist** – man glaubt es kaum – **sehr begabt darin, den Glauben an den Rechts-Staat** mehr als nur **zu erschüttern**. Denn immer mehr Bürger machen die krasse Erfahrung, daß sich der Rechts-Staat für Benachteiligte auch deshalb immer mehr in sein Gegenteil verkehrt – und somit zur Schimäre wird -, **weil es Richter wohl als ihre vorderste Aufgabe angesehen, Betuchte bzw. Privilegierte wie Roland Berger vor Straf-Verfolgung zu schützen**.

14. Themenbereich

Warum dieser Fall noch nicht verjährt ist

14.01 Schwerer Betrug

Der **schwere Betrug** gemäß § 263 StGB wird **charakterisiert** dadurch, daß der Täter

- gewerbsmäßig oder als Mitglied einer Bande handelt;
- einen Vermögensverlust großen Ausmaßes herbeiführt oder
- eine andere Person in wirtschaftliche Not bringt.
- Diese Punkte treffen auf diesen Fall zweifelsfrei zu.

14.02 Dauer-Delikt

Das **Dauerdelikt** wird **charakterisiert** dadurch, daß

- ein rechtswidriger Zustand dauerhaft aufrechterhalten wird und die Tat deshalb noch nicht beendet ist;
- mit dem Herbeiführen des Zustandes die Straftat zwar vollendet, aber erst mit deren Beseitigung beendet wird;
- die *Folgewirkungen* die Auswirkungen der Tat für das Opfer *verschlimmern*.
- Gemeint ist damit eine Art Dauerschuld aus fortlaufendem Vertrag, weil das Delikt nicht eng eingegrenzt werden kann, sondern massive Folgewirkungen hat, und zwar *weit* über die Anfangstat *hinaus*.
- Auch dies trifft auf diesen Fall ohne jeden Zweifel zu, und zwar u.a. deshalb, weil die Gerichte durch Falschbehauptungen in die Irre geführt und der Fortsetzungszusammenhang (Dauer-Delikt) dadurch begründet wurde.

14.03 Seibolds Anwälte haben das Dauer-Delikt herbeigeführt

- Die Berger-Anwälte haben in den Zivilprozessen in München falsch vortragen lassen und wurden darin von Seibolds Anwälten nachhaltig unterstützt.
- Auch haben die Seibold-Anwälte durch [falsche Prozeßstrategie](#) – die Seibold schadete und Berger vor Strafverfolgung schützte – die Causa Seibold versus Berger über Jahre in die Länge gezogen und verschleppt.
- In verschiedenen Schreiben und unzähligen Telefonaten hat Seibold immer wieder zu den strafrechtlichen Vorwürfen und zur [Verjährung](#) Stellung genommen.
- Folgende Anlagen belegen eindeutig, daß **Seibolds Anwälte Bauer und Baumann verhinderten, daß die strafrechtlichen Vorwürfe angezeigt wurden.**

□

- [Anlage 60](#): Schreiben Seibold-Anwalt Bauer an Seibold-Anwalt Baumann vom 7.5.2001

Baumann fordert Unterlagen an, die er schon seit 2000 hatte und durch Frau Sauer in 2001 ein weiteres Mal erhielt.

- [Anlage 61](#): Schreiben vom 2.11.2000:

Seibold macht Druck bei seinem Anwalt Bauer.

- [Anlage 62](#): Schreiben **Rechtsanwalt Bauer** an Seibold vom 22.10.2001:

Herr Bauer spricht schon um diese Zeit von **Verjährung**.

- [Anlage 63](#): Schreiben **Seibold** an Anwalt Bauer vom 04.12.2000:

"**Strafrechtliche Vorwürfe** müssen **in Klage** eingebaut werden. Wir können nicht zuschauen, wie strafrechtliche Vorwürfe verjähren."

- [Anlage 64](#): Schreiben Anwalt **Bauer an Seibold** vom 07.05.2001:

"Das von Ihnen und Baumann gewünschte Abstellen auf **strafrechtlich** relevante Tatbestände bzw. unerlaubte Handlungen seitens Roland Berger **verjährt bis Ende des Jahres**" (also nach bereits zweieinhalb Jahren, gerechnet vom 16.12.1998, dem Datum des Konkursantrages).

Seibold machte bereits **2001** gegenüber Anwalt Bauer **Druck** im Hinblick auf *strafrechtliche* Vorwürfe.

- Bauer forderte die Unterlagen aus strafrechtlich relevanten Tatbeständen bzw. unerlaubten Handlungen an.
- Diese Unterlagen haben sowohl Bauer als auch Baumann wiederholt bekommen.
- Interessant, denn **Bauer setzte** diese **Unterlagen erst nach Dauerdruck von Seibold ein, allerdings erst in der dritten Instanz**, beim Bundesverfassungsgericht am 18.01.2007. Dort aber konnten sie nicht mehr berücksichtigt werden (siehe Themen-Bereich 13.05).
- Die **Staatsanwaltschaft wurde** trotz der unglaublichen, strafrechtlichen Vorwürfe **nicht eingeschaltet**.
- In seinem o.e. Schreiben spricht Bauer von einer *dreijährigen* Verjährung. **Als Strafanwalt wußte Bauer, daß Betrug nach fünf Jahren und schwerer Betrug erst nach zehn Jahren verjährt.**
- Seibold hätte selbst 2007 noch genügend Zeit gehabt, strafrechtlich gegen RB&P vorzugehen. Durch dieses Fehlverhalten seiner Ex-Anwälte hat Seibold nicht nur viel Geld, sondern vor allem wertvolle Jahre verloren. Denn bei richtiger Prozeßstrategie gegen Roland Berger und dessen Mitarbeiter hätte der Fall schon vor rund zehn Jahren für ihn zum Abschluß gebracht werden können.
- Auf Grund all dieser Versäumnisse ist Seibold noch immer mit der Aufarbeitung dieses Falles von schwerem Betrug befaßt und sieht sich deshalb im Jahr 2014 gezwungen, nun selbst strafrechtlich gegen Roland Berger vorzugehen, nachdem er Ende 2013 erfahren hat, daß sein Fall auf Grund des Dauerdeliktes noch nicht verjährt ist.
- Mit der Prüfung dieses Sachverhaltes hatte Seibold einen bundesweit renommierten Verjährungsspezialisten beauftragt, und dessen Prüfung hat das Dauerdelikt eindeutig belegt.

Bauer sprach damals zwar von strafrechtlichen Vorwürfen, nutzte diese Unterlagen aber nicht, um gegen Berger vorzugehen.

- [Anlage 65](#): Schreiben Anwalt Baumann an Bauer vom 03.07.2002:

- Es geht um die **Zuständigkeit**, vor welchem Gericht geklagt werden soll.
- Unverständlich ist, daß **Bauer und Baumann in München** klagen wollen.
- Denn für den Firmensitz Dannenberg ist das LG-Lüneburg zuständig.

- [Anlage 66](#): Besonders wichtiges Schreiben von Seibold an Baumann vom 17.02.2003:

- **Seibold macht** wie immer **Druck** auf seine Anwälte, **strafrechtliche Vorwürfe in die Klage einzubauen**.
- Die in diesem Schreiben aufgeführten Vorwürfe sind besonders wichtig, denn **Seibold bestätigt an Hand von Briefen, daß lange, bevor Seibold pausenlos mitgeteilt wurde, daß eine neue Fabrikationsanlage wegen der vielen Aufträge gebaut werden müsse, die neue Auffanggesellschaft und die Vernichtung der DMPG geplant wurden**.
- Drei Wochen vor dem Schreiben an Anwalt Baumann hat Seibold seinen Anwälten Bauer und Baumann mitgeteilt, daß er ihnen noch einmal alle Briefe über die strafrechtlichen Vorwürfe per Post schicke.
- Die Hensel-Brüder aus Mannheim, deren Kunde (ein großer Konzern) sehr starkes Interesse an der DMPG hatte, wurde weggeschickt siehe [Anlagen 50, 52 und 29](#).

- [Anlage 67 und Anlage 2:](#)
Schreiben Seibold an Anwalt
Bauer vom 03.03.2003:

- **Seibold fordert seinen [Anwalt Bauer](#) auf, die strafrechtlichen Vorwürfe in die Klage einzuarbeiten.**
- Immer wieder forderte Seibold seine Anwälte schriftlich und mündlich auf, endlich diese wichtigen Beweise beim Gericht einzureichen.
- Zwar kamen die **Anwälte Bauer und Baumann** am 11.09.2007 ([Anlage 2](#)) dieser *wiederholten* Aufforderung Seibolds nach, doch **mußten** diese **wissen, daß Vorwürfe, die in der ersten und zweiten Instanz nicht eingereicht werden, in der dritten Instanz nicht mehr berücksichtigt werden können** (siehe Themenbereich 13.05).
- Diese Tatsache beweist eindeutig, daß **Seibolds Anwälte über Jahre** die Unternehmensberatung **RB&P schützten**, indem *strafrechtliche* Anschuldigungen einfach nicht verwertet wurden.
- Also ein ganz klarer Fall von [Parteienverrat](#) zu Lasten des eigenen Mandanten.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

- Durch dieses Verhalten der Seibold-Anwälte ist das Dauer-Delikt begründet worden.
- Denn dadurch hat der Fall erst im Jahr 2007 juristisch seine Beendigung gefunden.
- Auf Grund der zehnjährigen Verjährung für schweren Betrug tritt die Verjährung deshalb erst in 2017 ein (siehe Themen-Bereich 14.04).

- [Anlage 68: Schreiben von Anwalt Baumann an Seibold vom 20.11.2006:](#)

[RA Baumann](#) schreibt auf Seite eins, daß vor Eintritt der Verjährung am 31.12.2004 **Hemmung der Verjährung** eintritt.

Kommentar Wirtschafts-Ethiker:

- Wenn das, was Baumann hier zu Protokoll gab, stimmt, ist es umso unverständlicher, daß dieser die gehemmte Verjährung nicht dazu nutzte, nun doch noch für Seibold *strafrechtliche* Schritte gegen Berger zu unternehmen.
- Daß er dies nicht tat, zeigt nur, daß Baumann nicht die Interessen seines Mandanten Seibold, sondern die von Seibolds Gegner Berger vertrat, denn durch Baumanns Unterlassung wurde Berger vor strafrechtlicher Verfolgung geschützt.
- Resümee zu Seibolds Ex-Anwälten **Bauer und Baumann:**
 - Im Gegensatz zu Seibold, der als Nicht-Jurist erst Ende 2013 davon erfuhr, daß es den Tatbestand

des Dauer-Delikts überhaupt gibt, **hätten** Seibold's damalige Anwälte Bauer und Baumann **erkennen können und müssen, daß es sich** bei der Causa Seibold versus Berger **um ein Dauer-Delikt handelt**, das *nicht* verjährt ist.

- Daß Seibold's Rechtsbeistände Bauer und Baumann – von Beruf Strafrechts-Anwälte – das Betreiben des von Seibold gewünschten Straf-Prozesses unterließen, deutet darauf hin, daß diese gar kein Interesse daran hatten, daß Seibold gegen Roland Berger – wie auch immer – obsiegen könnte.
- Durch dieses **Fehlverhalten der Seibold-Anwälte** Bauer und Baumann sind bis heute verhängnisvolle Folgen für Seibold begründet worden, und zwar durch die Tatsache, daß der Berger-Abgesandte Dieter Weiß Seibold's DMPG in den Konkurs trieb. Dessen **eklatante Folgewirkungen** sind:
 - Seibold hat nicht nur durch den durch Untreue bewirkten Konkurs alles **Vermögen und seine Kreditwürdigkeit verloren**, sondern ist als Gesellschafter der DMPG **auf Schulden** bei der Deutschen Bank **sitzengeblieben**.
 - Dadurch wurde er **zahlungsunfähig**, weil er diese Kredite nicht mehr bedienen konnte.
 - Weitere Folge ist, daß Seibold deshalb bis heute immer wieder mit dem **Gerichtsvollzieher** zu tun hat, der Geld von ihm möchte, das er durch den Konkurs schon lange nicht mehr hat. Zu diesen **Geldforderungen** des Gerichtsvollziehers gehören u.a. hohe, von Bauer und Baumann verursachte Anwalts- und Gerichtskosten, die für Seibold in Folge falscher Prozeß-Strategie vollkommen nutzlos entstanden sind.

14.04 Verjährung tritt erst im Jahr 2017 ein

- Die Verjährung beginnt laut § 78a StGB erst, wenn die Tat beendet ist.
- Da dies erst im Jahr 2007 geschah (siehe Themenbereich 13.05), tritt die Verjährung deshalb erst in 2017 ein.

15. Ethisches Gutachten

Bilanz des Wirtschafts-Ethikers: Roland Berger ist verantwortlich für den angerichteten Schaden

Unter Bezugnahme und intensiver Prüfung der mir ausgehändigten Dokumente durch den statt an die Börse in den Konkurs geführten Unternehmer Karl-Heinz Seibold und den daraus folgenden Klagen gegen die Unternehmens-Beratung Roland Berger & Partner (RB&P) komme ich zu folgendem Ergebnis:

Seibolds Dokumentation mit über 60, seine Vorwürfe stützenden Dokumenten ist in sich schlüssig und belegt *in allen Punkten eindeutig*, daß die Unternehmens-Beratung RB&P für die Vernichtung der DMPG, bei der Seibold Gesellschafter war, die volle *Verantwortung* zu übernehmen hat.

15.01 Peinliche Ausreden von Roland Berger, um sich der Verantwortung zu entziehen

Um den existenzgefährdenden Vorwürfen, ein *florierendes* Unternehmen vernichtet zu haben, zu entgehen, bedient sich die Unternehmens-Beratung RR&P nach dem Konkurs der DMPG - offenbar aus Verzweiflung – nachstehender, unglaublich peinlicher *Ausreden*:

1. Der Vertrag zwischen der Unternehmens-Beratung RR&P und der DMPG sei zum Zeitpunkt des Konkurses bereits *abgelaufen* gewesen.
2. Stattdessen sei in der Zeit vor dem DMPG-Konkurs der für die Vermarktung von RB&P eingesetzte Top-Manager Dieter Weiß als *Privat-Person* für die DMPG tätig gewesen, weshalb nicht Roland Berger, sondern Dieter Weiß für diesen Konkurs verantwortlich sei.
3. Entgegen seinem eigenen Informations-Memorandum behauptet RB&P *nach* dem Konkurs, die DMPG sei völlig *wertlos* und nicht vermarktbar gewesen.
4. Seibold habe alle Prozesse in München *verloren*, und allein deshalb könne es keinen Schaden-Ersatz geben.

15.02 Stellungnahme

Nach eingehender Prüfung steht für mich außer Frage, daß es sich bei diesen RB&P-Einlassungen um *Schutz-Behauptungen* handelt, um sich der eigenen Verantwortlichkeit zu entziehen.

Hierzu nehme ich wie folgt Stellung:

1. Zur Behauptung, der Vertrag sei bereits abgelaufen gewesen:
 - Wie bei umfangreichen Beratungs-Aufträgen dieser Art üblich, beinhaltet der zwischen RB&P und der DMPG geschlossene Geschäfts-Besorgungs-Vertrag u.a. eindeutige Regelungen für den Fall einer vorzeitigen Beendigung des Mandats, nämlich die im Themen-Bereich 8 erwähnten "**vertrags-beendenden Maßnahmen.**"
 - Diese erfordern laut Vertrag grundsätzlich *Schriftlichkeit* und Rückgabe aller zwecks Prüfung überlassenen Firmen-Unterlagen an die DMPG.
 - **Zu keinem Zeitpunkt** aber hat es Besprechungen über die vorzeitige Beendigung des Beratungs-Auftrages oder gar schriftliche Dokumente darüber gegeben.
 - Demnach stellt die "RB&P-Behauptung", der Vertrag sei zum Zeitpunkt des DMPG-Konkurses bereits abgelaufen gewesen, nichts als den untauglichen Versuch dar, sich der Verantwortlichkeit für die **vorsätzlich geplante und begangene Firmen-Vernichtung** zu *entziehen*.
 - Dies umso mehr, als es in größeren Unternehmen wie dem von Roland Berger ebenso notwendig wie üblich ist, alle Geschäfts-Vorgänge *schriftlich zu dokumentieren*. Denn anders ist eine ordnungsgemäße und vor allem auch transparente Beratungs-Arbeit zu erbringen gar nicht möglich.
 - Es ist deshalb ebenso abenteuerlich wie weltfremd, wenn Roland Berger meint, die interessierte Öffentlichkeit in dieser Weise *täuschen* und von seiner Verantwortlichkeit ablenken zu können.
 - *Zudem stellt die "RB&P-Behauptung", sein Vertrag mit der DMPG sei auf mündlichem Wege vorzeitig beendet worden, die Professionalität Bergers in Frage.* Das kann deshalb nur als veritables Eigen-Tor bezeichnet werden. Dies vor allem auch deshalb, weil gerade die Unternehmens-Berater dafür bekannt sind, alles *schriftlich* zu dokumentieren.

2. Zur Behauptung, der RB&P-Angestellte Dieter Weiß sei als "Privat-Person" für die DMPG tätig gewesen:

- Mit dieser Behauptung rückt sich der weltweit erfahrene und außerordentlich erfolgreiche Roland Berger ins *Zwielicht*. Denn abgesehen davon, daß auch diese Behauptung unwahr ist und lediglich ein weiteres Schutz-Manöver zwecks Ablenkung von der eigenen Verantwortlichkeit darstellt, ist es ebensowenig vorstellbar wie professionell, wenn ein von RB&P als Projekt-Verantwortlicher eingesetzter Angestellter wie Dieter Weiß plötzlich nur als "Privat-Person" beratend für die DMPG tätig gewesen sein soll.
- Unterstellt man, die RB&P-Behauptung wäre richtig, dann hätte dessen Angestellter Weiß bei ihm ausscheiden und als Ein-Mann-Unternehmer einen *eigenen* Beratungs-Vertrag mit der DMPG schließen und demzufolge seine Honorare und Aufwendungen (Spesen und dergleichen) *an die DMPG* fakturieren müssen. Es hat jedoch zu *keiner* Zeit weder einen solchen Separat-Vertrag noch Honorar- und Spesen-Abrechnungen des Dieter Weiß mit der DMPG gegeben, sondern alle Rechnungen über die Beratungs-Tätigkeit sind auch nach dem 31.12.1997 von RB&P an die DMPG fakturiert und von dieser an RB&P bezahlt worden.
- Der Projekt-Verantwortliche Dieter Weiß war *während der ganzen Zeit* – 1.6.1997 bis 31.1.1999 – *als RB&P-Beauftragter* beratend in Dannenberg tätig und stand im übrigen auch in der Zeit nach dem DMPG-Konkurs noch etwa zwei Jahre auf der Gehalts-Liste von Roland Berger.
- Selbst wenn man unterstellt, daß es sich bei der Person Dieter Weiß um einen erfahrenen Berater handelte, so war dieser doch auf Organisation, Logistik und weltweite Geschäfts-Verbindungen von RB&P *angewiesen*.
- Nach alledem kann **die "RB&P-Behauptung"**, sein Mitarbeiter Dieter Weiß sei als "Privat-Person" für die DMPG beratend tätig gewesen, nur als **abenteuerliches, untaugliches** und vor allem Berger als der Lächerlichkeit preisgebendes **Täuschungs-Manöver** klassifiziert werden.

3. Zur Behauptung, die DMPG sei völlig wertlos und nicht vermarktbar gewesen:

- **Mit dieser Behauptung dementiert RB&P sich selbst.**
- Denn es war das von *seinem* Mitarbeiter Wolfgang Ströbele erarbeitete, 51-seitige Informations-Memorandum, das die **DMPG** als **weltweit einmalig** und deshalb **mit einer grandiosen Zukunft** versehen bewertete.
- Diese Bewertung fand anschließend ihren Niederschlag in der von Ströbele – im Auftrag der Deutschen Bank – auf Basis des Informations-Memorandums vorgenommenen Firmen-Wert-Berechnung, siehe Themen-Bereiche 8 und 9. Diese Firmen-Wert-Berechnung wies allein auf Basis der einen, vorhandenen und produzierenden Fabrik einen DMPG-Wert von 130 bis 140 Mio. Mark aus.
- Dieses im besten Sinne *werthaltige* Informations-Memorandum war für die Unternehmens-Beratung RB&P ausschlaggebend dafür, die DMPG weltweit zu vermarkten. Für die Beteiligungs-Interessenten stellte es zudem die wesentliche Entscheidungs-Hilfe dar.
- Die [Deutsche Bank](#) hatte 1997 Seibold gegenüber davon gesprochen, daß ein von **RB&P** erstelltes **Informations-Memorandum** ein außerordentliches **Güte-Siegel im Sinne eines Zertifikats** darstelle, das dabei helfe, alle Türen zu öffnen, und zwar weltweit.
- Diese Bewertung der Deutschen Bank war für Seibold seinerzeit ein wesentlicher Grund, RB&P mit der Expansion der DMPG zu betrauen.
- Seibold vertraute der Bewertung einer der größten Unternehmens-Beratungen der Welt und investierte etwa sieben Millionen Mark in die Zukunfts-Gestaltung seines Unternehmens.
- Im übrigen war die *positive* Einschätzung der Zukunfts-Chancen der DMPG für den Top-Manager und RB&P-Beauftragten [Dieter Weiß](#) Grund genug, sich an diesem Unternehmen zu beteiligen und Gesellschafts-Anteile zu erwerben. Das hätte er wohl kaum getan, wenn die DMPG völlig wertlos gewesen wäre.
- Es kann deshalb nicht richtig sein, wenn RB&P das von *seinem* Hause erstellte Informations-Memorandum sowie die daraus – ebenfalls von seinem Hause – gezogenen, wertmäßigen Schlußfolgerungen *nach dem Konkurs* der **DMPG** als **völlig wertlos** hinstellt.
- **Dies ist ein rein taktisch motivierter, weiterer – allerdings untauglicher – Versuch Roland Bergers, sich der Verantwortlichkeit für die in seinem Namen begangene Vernichtung der DMPG und deren Gesellschafter Karl-Heinz Seibold zu entziehen.**

- Eine solche Vorgehensweise kann aus meiner Sicht nur als ausgesprochen peinlich und als eines Mannes *unwürdig* angesehen werden, der sich in der Öffentlichkeit für seine Aussagen zu [Menschen-Würde](#) und [Ethik im Geschäfts-Leben](#) feiern läßt und dazu regelmäßig Preise verleiht.
- In völligem Kontrast dazu steht die konkrete Beratungs-Praxis des Roland Berger, und so ist zu fragen, *worin* dessen Beratungs-Qualität besteht und wie es um sein Berufs-Ethos bestellt ist, zumal sich die Honorare, die die DMPG an Roland Berger bezahlte, im hohen, sechsstelligen DM-Bereich bewegten.
- Ein weiterer Aspekt, den es hervorzugeben gilt: Wenn RB&P ein von seinem Hause erstelltes Informations-Memorandum und die Schlüsse, die daraus in Bezug auf die besonderen Chancen der DMPG gezogen wurden, aus taktischen Gründen selbst entwertet und in sein Gegenteil verkehrt, dann stellt sich die Frage, was künftige Ratsuchende dazu veranlassen könnte, ausgerechnet RB&P um Rat zu fragen. Mit anderen Worten: Was Seibold widerfahren ist, kann auch jedem anderen durch Roland Berger passieren; denn dieser ist auf Grund seiner Macht-Fülle nicht bereit, für Fehler, die in seinem Namen gemacht wurden, einzustehen. *Ratsuchende aber müssen sich darauf verlassen können, daß ihr Berater auch meint, was er von sich gibt* und auch dann dazu steht, wenn es für ihn selbst etwas ungemütlich werden sollte.
- Die peinlichen, geradezu dummen Ausreden der Unternehmens-Beratung nach dem Konkurs der DMPG lassen eindeutig erkennen, daß Roland Berger davon überzeugt war, eine Veröffentlichung seines Unternehmens-Berater-Skandals auf Grund seiner Macht und seiner weltweiten Verbindungen verhindern zu können. Meine Lebens- und Berufs-Erfahrung als Wirtschafts-Ethiker jedenfalls legen nahe, daß RB&P diese letztlich nur sich selbst *diskreditierenden* Aussagen sonst nicht gemacht hätte.

4. Zum Verweis auf die von Seibold verlorenen Prozesse:

- Mit der Behauptung, Seibold habe alle Prozesse in München gegen RB&P verloren, *täuscht* die Unternehmens-Beratung alle, die sich für die Firmen-Vernichtung der DMPG interessieren.
- Denn den **Roland Berger-Anwälten** ist es nach einigen, inhaltlich geheimgehaltenen Gesprächen mit den Anwälten von Seibold gelungen, daß diese **den Einsatz der Staats-Anwaltschaft verhinderten**. Deshalb ist es naheliegend, hier von *Parteien-Verrat* zu sprechen.
- Daß Seibold die Prozesse in München verlor, liegt daran, daß sein Hauptbelastungs-Zeuge Ströbele nicht vor Gericht aussagen konnte. Denn auch dies wurde von den Seibold-Anwälten verhindert, um Roland Berger zu schützen. Auch hier ist es deshalb naheliegend, von *Parteien-Verrat* zu sprechen.
- Der Sieg Bergers sieht *formal* nach einem Sieg für **RB&P** über seinen Kontrahenten Karl-Heinz Seibold aus. In Wahrheit jedoch handelt es sich dabei bestenfalls um einen *Pyrrhus-Sieg*.
- Was jeder [Kriminologe](#) tut, um einen Fall aufzuklären, nämlich nach dem **Tat-Motiv** zu fragen, ist auch hier angebracht. Nach Lage der Dinge hatte RB&P ein klares Motiv, **strafrechtliche Ermittlungen und einen Straf-Prozeß gegen ihn um jeden Preis zu verhindern**, da – anders als im Zivil-Prozeß – im Straf-Verfahren nicht so einfach mit wohlfeilen Behauptungen durchzukommen ist. Denn im Gegensatz zur ZPO ist das Schwert des StGB scharf.
- Weil die Anwälte von Seibold nach ihren Gesprächen mit den Berger-Anwälten – auch für jeden juristischen Laien erkennbar – *umgefallen* sind und ihr Verhalten gegenüber ihrem Mandanten Seibold änderten, ist deshalb die Frage sowohl zwingend als auch legitim, nach dem *Grund* für dieses Wende-Manöver der eigenen Juristen zu suchen.
- *Dieser Grund ist in der Person Roland Berger zu suchen und zu finden. Roland Berger* ist ebenso erfolgsverwöhnt wie eitel, und **zu seinem Selbst-Verständnis gehört die absolute Unverwundbarkeit auf Grund seiner weltweiten Verbindungen und Seilschaften**, die Verantwortungs-Träger aus Politik, Wirtschaft und Gerichtsbarkeit umfaßt.
- Roland Berger hatte und hat einen guten Ruf zu verlieren, und da ist es naheliegend, alles in seiner Macht Stehende dafür zu tun, Schaden abzuwenden *und Gegner, die ihm gefährlich werden könnten, mundtot zu machen*.
- Da er diese Methode der **Einflußnahme und Einschüchterung** auch seinem eigenen Mitarbeiter Ströbele gegenüber anwandte – nämlich nicht gegen ihn vor Gericht auszusagen -, ist die Frage zwingend, ob RB&P durch seine Anwälte den Versuch unternommen hat, Einfluß auf die Anwälte seines Gegners Karl-Heinz Seibold zu nehmen.

- Wenn man sich dieser Frage vom Ergebnis her zuwendet – daß die **Seibold-Anwälte** **darauf verzichten haben, strafrechtlich gegen Berger vorzugehen** -, kommt man an der Schlußfolgerung nicht vorbei, daß RB&P seine Anwälte diesen Einfluß auf die Seibold-Anwälte hat nehmen lassen.
- Damit aber steht der Verdacht des *gekauften* Gegners im Raum, und das ist **ein strafrechtlich relevanter Vorwurf**. Meine Lebens- und Berufs-Erfahrung als Wirtschafts-Ethiker jedenfalls lassen die Annahme nicht zu, daß die Seibold-Anwälte – nach ihren Gesprächen mit den Berger-Anwälten – ohne *Gegen-Leistung* umgefallen sind.
- **RB&P versucht den Eindruck zu erwecken, als handelte es sich** bei den kriminellen Machenschaften seines Projekt-Verantwortlichen Dieter Weiß **um einen bedauerlichen Einzel-Fall**. Nach Lage der Dinge ist jedoch davon auszugehen, daß *dahinter Methode und System steckt*. **Berger ist auch nicht davor zurückgeschreckt, Seibold durch seine Anwälte in ehrverletzender Art und Weise zu diffamieren**; entsprechender Schrift-Verkehr liegt vor.
- Es hat den Anschein, als sei es Roland Berger auf Grund seiner Wirkungs-Macht und seiner überall präsenten Seilschaften gelungen, die traditionellen Medien mundtot zu machen. Die Kraft des Internets wird Roland Berger jedoch nicht brechen können.
- Roland Berger bewegt sich demnach mit seiner Behauptung - Seibold könne ihm gar nichts, weil der schließlich die Zivil-Prozesse gegen ihn verloren habe -, auf *sehr dünnem* Eis.
- In diesem Zusammenhang dürfen die **Richter** vom LG- und OLG-München nicht unerwähnt bleiben. Diese **haben darauf verzichtet**, den **RB&P-Mitarbeiter Ströbele als Zeugen zu laden und zu vernehmen**. Zufall? Nein, nach allem, was dieser Skandal zutage gefördert hat, ist es außerordentlich schwer, an einen solchen Zufall zu glauben. Eher ist wahrscheinlich, daß hier entweder Einfluß genommen wurde oder aber die Richter selbst es waren, die es für verzichtbar hielten, Seibolds wichtigsten Zeugen einzuvernehmen.
- Was aus diesen naheliegenden Vermutungen auch zutreffen mag, **entweder** handelte es sich um **Einflußnahme** oder um **Straf-Vereitelung im Amt**, und das ist – neben Rechts-Beugung – das schwerste Verbrechen, dessen ein Richter oder Staats-Anwalt sich in Ausübung seines Berufes schuldig machen kann.
- Auffällig jedenfalls ist, daß immer nur die Berger-Seite obsiegte. Nach meiner Einschätzung ist dies ohne Einflußnahme *nicht möglich* gewesen.
- Nicht ohne Grund fragen sich immer mehr Bürger, was von einem Rechts-Staat zu halten ist, bei dem es ganz offensichtlich nicht mit rechten Dingen zugeht. Daß dem so ist, läßt sich seit mehr als 20 Jahren immer wieder beobachten, der Skandal RB&P ist hier – leider – kein Einzel-Fall. Insbesondere, wenn die Nummer eins in Deutschland mit ihrer bis dato absoluten Vorbild-Funktion ihren eigenen Maßstäben – öffentliche Reden über Ethik und dazu nicht passendes Handeln – nicht gerecht wird.

15.03 Aus alledem folgt

Allein schon die Tatsache, daß die Unternehmens-Beratung **RB&P** auf höchster Ebene jemanden beschäftigte, der auch vor Methoden nicht zurückschreckte, die nach Lage der Dinge als kriminell zu bezeichnen sind, **ohne** für dessen Fehl-Verhalten einem Klienten gegenüber die **Verantwortung** zu übernehmen, ist ein existenzgefährdendes Eigen-Tor.

Daß Roland Berger bzw. dessen Anwälte nicht längst Unterlassungs-Klage gegen die von Seibold aufgestellten Behauptungen und massiven Vorwürfe, die sich seit 2012 im Internet befinden und somit weltweit zugänglich sind, erhoben haben, beweist im Umkehr-Schluß, daß sich Roland Berger seiner *Schuld* sehr wohl *bewußt* ist und Seibolds Darstellungen zum Geschehens-Verlauf deshalb richtig sind.

Roland Berger, bislang mit Hilfe seiner Anwälte stets sehr erfolgreich im Verfolgen seiner Interessen, *steht in diesem Fall ganz offensichtlich mit dem Rücken an der Wand*.

Er **weiß** deshalb, **daß er** nach Lage der Dinge **diese Auseinandersetzung nicht gewinnen kann**.

- Auf Grund von Seibolds Öffentlichkeits-Arbeit via Internet – alle IHKs und AHKs sind informiert, namhafte Politiker, Wirtschafts-Führer und Journalisten werden laufend kontaktiert - sind sein Ruf und die Existenz seines Beratungs-Unternehmens, welche derzeit untrennbar mit einander verbunden sind, in allergrößter Gefahr.

- Potentielle Klienten von RB&P sollten erkennen, daß ihnen durch RB&P dasselbe drohen kann wie Karl-Heinz Seibold: Nämlich aus taktischen Gründen fallengelassen und der Pleite überantwortet zu werden. Wer kann oder will sich von solch einer Gesellschaft beraten lassen?

Mit 76 Jahren ist Roland Berger seit geraumer Zeit dabei, sein Haus zu bestellen. Dazu gehört sein öffentliches Bemühen um sein Ansehen.

Es wird deshalb in *seinem* ureigensten Interesse sein, weiteren Schaden von sich und seinem Unternehmen abzuwenden, auf Seibold zuzugehen und Wiedergutmachung an diesen zu leisten.

Seibold geht es keineswegs darum, Berger zu vernichten. Seibold fordert einen Mann dazu heraus, sich selbst und das von ihm öffentlich Verlautbarte ernstzunehmen und deshalb zu dem zu stehen, was in seinem Namen angerichtet wurde.

Es sollte dringend in Roland Bergers Interesse liegen, einzulenken und Seibold einen konkreten Vorschlag zwecks Wiedergutmachung zu unterbreiten. Die Größenordnung, um die es dabei *mindestens* geht, ist ihm seit langem bekannt.

Als Wirtschafts-Ethiker habe ich mich aus sehr grundsätzlichen Überlegungen heraus dazu entschlossen, Karl-Heinz Seibold in seinem Bestreben nach Rehabilitation zu unterstützen.

15.04 Lehr-Beispiel für systemisches, kollektives Versagen auf allen Ebenen

Dieser Fall ist in all seinen Verästelungen und Tatsachen-Beschreibungen so eindeutig, daß man kein Jurist zu sein braucht, um dessen Relevanz zu begreifen.

Doch Roland Berger, die Nummer eins in Deutschland, verfügt über sehr viel Macht, und der damit korrespondierende Einfluß führt dazu, daß alle – Politiker, Wirtschaft, Medien, Justiz und Gesellschaft – ihn hofieren, anstatt *kritische Distanz* zu wahren.

Dieser *Eindruck* jedenfalls zwingt sich jedem auf, der sich unbefangen mit der Person Roland Berger und dem von ihm geschaffenen Netzwerk befaßt:

- Einer Instanz, die sich für unangreifbar und unfehlbar hält und deshalb Widerspruch nicht duldet.
- Das verträgt sich nicht mit einem demokratischen Gemeinwesen, das sich der Polis – dem Souverän, dem Volk – verpflichtet fühlt.
- Denn Demokratie lebt von den *Checks and Balances*, und die setzen Macht-Begrenzung und –Kontrolle voraus.

Der Fall Seibold versus Berger ist deshalb von grundsätzlicher Bedeutung für den Rechts-Staat BR Deutschland und dessen innere Verfaßtheit.

Ein jeder mag deshalb schauen, wo er selbst diesbezüglich steht - und welchen Anteil er an alledem hat.

15.05 Schluß-Betrachtungen

Seit 13 Jahren kämpft Seibold um seine Rehabilitation, und dabei geht es ihm natürlich um seinen eigenen Fall, doch keineswegs allein darum.

- Denn er sieht sich als Bürger und ehemaliger Unternehmer verpflichtet, andere vor einem ähnlichen Schicksal zu bewahren.
- Die weltweite Wirtschafts-Krise hat gezeigt, was passieren kann, wenn man zuläßt, daß **einige Leute auf Grund ihrer Macht, ihres Kapitals und ihrer weltweiten Verbindungen uneingeschränkt** herrschen können und im Gegensatz zum Rest der Welt **ungestraft über das Schicksal anderer bestimmen dürfen**.
- Die Deutsche Bank, damals Mutter-Gesellschaft von Roland Berger, hatte Seibold dringend empfohlen, die Dienste des weltweit erfahrenen **Roland Berger in Anspruch zu nehmen**, und zwar mit dem Hinweis, "keine Fehler" zu machen. Diesem **Rat** seiner Hausbank gefolgt zu sein, stellte sich im Nachhinein als der größte Fehler heraus. Denn der von **der Deutschen Bank** Empfohlene führte Seibolds Firma nicht an die Börse, sondern in den Konkurs.

- Selbst der ehemalige Bundes-Präsident Christian Wulff hat als vormaliger Minister-Präsident im Beisein von Roland Berger bei Sabine Christiansen in der ARD die Machenschaften und Seilschaften der Unternehmens-Beratung Roland Berger angeprangert.
- Die Zeitschrift Capital berichtete im Mai 2004 unter dem Titel „RB&P in der Imagefalle“ über den Schaden, den diese Unternehmens-Beratung der Branche zugefügt hatte.
- **RB&P** beschäftigte auf höchster Ebene einen Partner, der nicht wie vereinbart eines der innovativsten Produkte auf dem Bausektor weltweit vermarktete, sondern dies systematisch und zusammen mit weiteren Berger-Gesandten verhinderte. Man muß deshalb vom Tatbestand des **bandenmäßig organisierten Betrugs** sprechen.
- Die finanzielle und gesundheitliche Vernichtung von Seibold nahmen diese skrupellosen Berger-Berater billigend in Kauf.
- Besonders dreist aber ist, daß die Unternehmens-Beratung **Roland Berger dafür** – nämlich für ihre falsche Personal-Politik - **keine Verantwortung übernehmen will**.
- Dazu gehört auch, daß die Seibold-Anwälte im Gleichschritt mit den Berger-Anwälten verhinderten, daß der Berger-Mitarbeiter Wolfgang Ströbele als **Haupt-Belastungszeuge** vom Münchner Gericht einvernommen wurde und deshalb **nicht zu Gunsten von Seibold aussagen konnte**. Denn nach Lage der Dinge hätte Seibold auf Basis der Ströbele-Aussage den damaligen Zivil-Prozeß gewonnen.
- **RB&P versucht** unter Einsatz seines ganzen Macht-Apparates alles, um **zu verhindern, daß die** auf mehr als 100 Seiten von Seibold dokumentierten und vom Wirtschafts-Ethiker kommentierten, **strafrechtlichen Vorwürfe** nicht doch noch **öffentlich werden**. Denn diese Vorwürfe belegen eindeutig, daß RB&P für die *Vernichtung* der DMPG verantwortlich ist. Das Internet aber kann Berger nicht kontrollieren, und das ist Seibolds Chance.
- **Gleichwohl präsentiert sich Berger** in der Öffentlichkeit **als Wohltäter**, und die von ihm gegründete Stiftung verleiht jährlich sogar einen **Preis für Menschen-Würde**.

Aus all diesen Gründen fordert Seibold nunmehr sein Recht, und zwar in Form einer für *beide* Seiten vertretbaren **Wiedergutmachung durch Roland Berger**.

Dazu hat Seibold am 22.4.2014 einen letzten, außergerichtlichen Güte-Versuch an Roland Berger - mit Fristsetzung auf den 7.5.2014 und Kopie an dessen Geschäftsführer Prof. Schwenker – gerichtet und ihn darin aufgefordert, Wiedergutmachung zu leisten.

Daß Seibold – vor dem Hintergrund des ihm von Berger Zugefügten – zu diesem Schritt bereit war, kann nur als außerordentlich fair bezeichnet werden. Doch statt diese Chance einer gütlichen Einigung zu nutzen, hat Berger die ihm gesetzte Frist unkommentiert verstreichen lassen.

Das ist – bezüglich der damit verbundenen Risiken auch und gerade für sein Beratungs-Unternehmen und dessen Gesellschafter und Mitarbeiter – sehr unverständlich. Denn durch diese abermalige Ignoranz zwingt Berger Seibold nun einen *öffentlichen* Straf-Prozeß auf. Die Folgen dieser Ignoranz werden Roland Berger und sein GF Schwenker zu tragen haben.

Denn der Fall ist – wie in Themen-Bereich 14 dargelegt - **nicht verjährt**.

Aus Interesse am Thema – auf Basis der von Seibold verfaßten 14 Themen-Bereiche - zusammengestellt, hinterfragend redigiert, mit Fett-Markierungen, weiteren Einrückungs-Zeichen, Einleitung, Kommentaren sowie Begriffs-/Namens-Ergänzungen (z.B. Roland Berger, HP) und einem Prüfungs-Bericht versehen.

18. November 2012 bis 25. Januar 2015

Helmut Passing

Wirtschafts-Ethiker

79108 [Freiburg im Breisgau](#) - Thuner Weg 18

 0761 / 355 87 -  0761 / 371 84

passing@architekten-zukunft.de