

## **9. Themenbereich**

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

9.01 Nur eine Produktidee?

**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.“

Anlage 41 ab PC-Seite 2



Zur Tätigkeit der Beklagten zu 1 (und damit zur Erfüllung des Beratervertrages):

Wie oben ausgeführt hatte die Beklagte die Suche nach minimal 5 und maximal 10 geeigneten Partnern für die DMPG übernommen.

Tatsächlich identifiziert hat die Beklagte zu 1 dann auch 7 geeignete Partner und diesen das Unternehmen der DMPG präsentiert.

Es waren dies die Dywidag AG, die E. Haitkamp GmbH & Co. KG, die Zapf KG, die Weber Haus GmbH & Co. KG, die Rohrbach Zement GmbH & Co. KG, die Leonhard Weiss GmbH & Co. KG und die Dr. Joachim Schmidt AG.

**Beweis:** Frau Ursula Reinel, b. b.

- als Zeugin -

Außerdem behalten wir zu diesem Punkt ausdrücklich vor, Vertreter aller oben bezeichneten Unternehmen als Zeugen zu benennen.

Die Beklagte zu 1 bzw. Herr D. Weiß hat einigen der oben genannten Interessenten auch vor Ort das Produkt der DMPG präsentiert.

Mit keinem der oben genannten Interessenten wurde bei den Verhandlungen jedoch weder über die Höhe einer Beteiligung noch über einen ggf. für einen solche zu bezahlenden Kaufpreis gesprochen.

Dies deshalb, weil mit keinem der Interessenten nach der Präsentation des Unternehmens bzw. des Produkts ernsthafte Verhandlungen über eine eventuelle Beteiligung aufgenommen werden konnten. Die Gründe hierfür waren je nach den o. g. Unternehmen unterschiedlich. Neben der extrem schwierigen Lage der Bauwirtschaft schon damals, welche sich sehr auf die Investitionsbereitschaft potentieller Investoren auswirkte - und wohl auch mit Grund dafür war, daß der Kläger und Herr Moos bzw. die von diesen eingeschalteten anderen Unternehmensberater bislang mit ihren eigenen Bemühungen gescheitert waren - waren die Gründe im einzelnen folgende: Die verkehrsun günstige Lage der Fertigung, der hohe Investitionsbedarf zur Expansion und letztlich auch die fehlende Konzernfähigkeit der DMPG, die in der Vergangenheit nur Verluste produziert hatte und wie oben schon ausgeführt keinerlei Betriebsorganisation, keinerlei Unternehmenskonzeption, etc. hatte, insbesondere auch kein Management, keine gesicherten betriebswirt-

schaftlichen 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.

Dennoch hat die Beklagte zu 1 im Ergebnis definitiv aber 7 geeignete Partner für die DMPG identifiziert und diesen sowohl das Unternehmen als auch das Produkt derselben präsentiert.

Daß es sich bei den o.g. Interessenten um *geeignete, insbesondere strategisch geeignete* Partner handelte, dürfte außer Frage stehen.

Damit aber hat die Beklagte zu 1 definitiv auch den Beratervertrag - und zwar den wirksam zwischen der Beklagten zu 1 und dem Kläger und Herrn Moos, von diesen mit Datum vom 22.07.1997 unterzeichneten Beratervertrag ordnungsgemäß erfüllt.

Wie diesem zu entnehmen ist, war von der Beklagten zu 1 nicht ein Beratungserfolg, sondern allein eine Beratungstätigkeit geschuldet.

Es fanden hiernach mehrere Besprechungen statt, die letztlich zu dem dem Gericht als Anlage 15 vorliegendem Letter of Intent 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 i.H. 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 – und, und dies ist ausdrücklich zu betonen, es wurde bei diesen Besprechungen von dem Beklagten zu 1 und Herrn Moos auch ausdrücklich klargestellt, daß aufgrund der Beendigung des Beratervertrages mit der Beklagten zu 1 selbstverständlich kein Erfolgshonorar mehr gezahlt werde, wenn doch noch ein Interessent gefunden werde, der eine Beteiligung übernehme. Dies wurde von dem Beklagten zu 1 und Herrn Moos ausdrücklich deshalb ausdrücklich klargestellt, weil alle Beteiligten sich darüber einig waren, daß selbstverständlich weiter gemeinsam nach einem solchen Interessenten gesucht werden würde – auch nachdem die Beklagte zu 2 sich an der DMPG beteiligt hatte. Wir benennen hierzu nochmals Frau Rechtsanwältin Kästel und ebenso Herrn WP Doppstadt als Zeugen. Auch Herr Doppstadt war mit der Beteiligung der Beklagten zu 2 an der DMPG befaßt.

- Beweis:**
1. Frau Rechtsanwältin Daniela Kästel, b. b.
  2. Herr Joachim Doppstadt, zu laden über die Rechtsanwälte Schönenberger & Partner, Schackstr. 2, München

- als Zeugen -

Zwar tragen der Kläger und seine Berater vor, daß das Beratungsverhältnis mit der Beklagten zu 1 *angesichts des Wortlauts des Vertrages ... unter dem 31.12.1997 bzw. mit Abschluß des notariellen Kaufvertrages bezüglich der Anteilsverkäufe an die Beklagte zu 2 endete* – jedoch ist auch dies nicht richtig, sondern richtig ist, daß das Vertragsverhältnis gem. § 2 des dem Gericht als Anlage B 6 vorgelegten Beratervertrages vom 22.07.1997 per se am 31.11.1997 endete.

Und ebenso falsch ist die Behauptung des Klägers, daß Ende 1997 zwischen ihm als Geschäftsführer der DMPG und dem Beklagten zu 3 als *offiziellem Vertreter der Beklagten zu 1 mündlich vereinbart wurde, daß die Beklagte zu 1 entsprechend den Vertragsbedingungen des Beratervertrages vom 03.08.1997 auch 1998 tätig sein sollte bzw. gar so lange weiter tätig sein sollte, bis der angestrebte Erfolg (angemessener, gewinnbringender Verkauf von Geschäftsanteilen an einen sog. richtigen Partner) erreicht worden sei (!?)* (so die Klagebegründung S. 222).

Zum Firmenwert der DMPG:

Der Kläger und seine Berater haben bislang nicht nur die unterschiedlichsten Anspruchsgründungen, sondern auch die unterschiedlichsten Schadensberechnungen versucht.

Von welcher Qualität die nunmehrigen Ausführungen des Klägers und seiner Berater zum Firmenwert der DMPG (Seiten 21 ff, der Klagebegründung) auch insoweit sind, zeigen deren Hinweise z.B. darauf, daß das von Ihnen vorgelegte Unternehmenswertgutachten (dessen Feststellungen Sie an anderer Stelle als Schadensbewertung bezeichnen) u. a. auch auf Daten und Zahlen basieren, die die Beklagte zu 1 selbst eruiert und ermittelt und sodann im Informationsmemorandum ausgewiesen habe.

Offensichtlich ist dem Kläger und seinen Beratern nicht klar, worin der Unterschied liegt zwischen einem Informationsmemorandum, wie dem von der Beklagten zu 1 aufgrund der ihr damals erteilten Informationen erstellten Informationsmemorandum und einem Bewertungsgutachten, wie es in anderen Fällen aufgrund einer tatsächlich durchgeführten Unternehmensbewertung erstellt werden könnte.

Ein Informationsmemorandum wie das von der Beklagten zu 1 erstellte dient allein dem Zweck, anhand von z. B. rein hypothetischen Marktpotentialabschätzungen mögliche Entwicklungsszenarien darzustellen, um damit potentiellen Investoren Entscheidungshilfen für eine Beteiligung zu geben. Es geht in einem solchen Informationsmemorandum also, wenn man so will, allein um die beispielhafte Darstellung von möglichen zukünftigen Entwicklungen, basierend auf bestimmten Hypothesen, Modellrechnungen, u. a., ohne daß dort jedoch Aussagen über den zeitlichen Verlauf oder die Wahrscheinlichkeit des Eintritts solcher zukünftigen Entwicklungen getroffen werden.

Ein Informationsmemorandum wie dieses kann somit keinesfalls Grundlage einer Unternehmensbewertung, auch nicht einer zukunftsorientierten Unternehmensbewertung sein - hierfür wäre eine detaillierte Unternehmensplanung notwendig, die den Ist-Zustand des Unternehmens zum Bewertungszeitpunkt einbezieht.

Die DMPG hatte eine Produktidee, war jedoch selbst keineswegs in der Lage, die Entwicklungsmöglichkeiten und Marktchancen aus dieser selbst wahrzunehmen. Zum damaligen Zeitpunkt, konkret im März 1997, hatte die DMPG bei einem Umsatz von ca. 2 Mio. D. ein negatives Betriebsergebnis, keinerlei Betriebsorganisation, keinerlei Unter-

nehmenskonzeption – und, wie sich leider erst später herausstellte, auch keinen Schutz für ihre Produktidee und nicht einmal eine Produktionsgenehmigung.

Hinzu kam, daß die DMPG auch über keinerlei Managementpotential verfügte (und deren Geschäftsführer bzw. Gesellschafter, wie sich ebenfalls leider erst später herausstellte, sich selbst an der DMPG bereicherte – was letztlich auch dem dem Gericht als Anlage K 8 vorliegenden späteren Bericht des Konkursverwalters zu entnehmen ist).

Grund dafür, daß der Kläger und Herr Moos damals die Beklagte zu 1 angesprochen hatten war allein, daß beide sich darüber klar waren, daß die DMPG nur mit der Hilfe von potentiellen Investoren eine Zukunftsperspektive haben würde und - nachdem sie mit diversen anderen Unternehmensberatern (wie z.B. Angermann) gescheitert waren – Hilfe bei der Suche nach Investoren erhofften, die zum einen in der Lage wären, der DMPG Kapital zuzuführen und zum anderen in der Lage wären, eine zukunftsorientierte Unternehmensplanung und –konzeption mitzutragen.

Um Entscheidungsgrundlagen für solche Investoren zu schaffen, mußten zunächst aber zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten für die DMPG aufgezeigt werden.

Das dem Gericht als Anlage K 7 vorliegende Arbeitsprogramm der Beklagten zu 1, das Grundlage für die Erstellung des Informationsmemorandums war, sagt (dort Blatt 3) demgemäß auch klar, daß das Ziel sei, *Entwicklungsmöglichkeiten aufzuzeigen und damit Entscheidungsgrundlagen für potentielle Investoren zu schaffen.*

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 oder gar eine Unternehmensbewertung durchzuführen.

Wie diesem dem Gericht als Anlage K 8 vorliegenden Informationsmemorandum (dort Blatt 5) zu entnehmen ist, spricht dieses folgerichtig auch nur von z. B. der *Möglichkeit einer stark expansiven Unternehmensentwicklung* und z. B. von Investoren bzw. Partnern, welche in der Lage sein müßten, *Vertriebskanäle aufzubauen, Investitionen in zusätzliche optimierte Produktionsstädten zu tätigen* und insbesondere auch *das zur Expansion erforderliche Managementpotential zur Verfügung zu stellen.*

Alle für die Erstellung des Informationsmemorandums erforderlichen internen Firmeninformationen, Daten, Zahlen, etc. wurden durch den Kläger sowie die Herren Moos und

Ploss (letztere war der ehemalige kaufmännische Geschäftsführer – auf dessen damalige Tätigkeit wir unten noch zurückkommen werden) zur Verfügung gestellt. Die Beklagte zu 1 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.

Eine Bewertung der DMPG zum damaligen Zeitpunkt auf der Basis der in dem Informationsmemorandum enthaltenen hypothetischen Umsatz und Ergebniszahlen für möglich zu halten ist eine völlig unrealistische und damit unhaltbare Prämisse – und es liegt deshalb auf der Hand, daß aus dem von der Beklagten zu 1 erstellten Informationsmemorandum selbstverständlich keine Unternehmensbewertung abgeleitet werden kann.

Um nur ein Beispiel zu nennen, dürfte es wohl jeder Realität entbehren, aus den – in die Zukunft gerichteten – beispielhaften Hypothesen des Informationsmemorandums, in dem, wie gesagt, keine Aussagen über den zeitlichen Verlauf enthalten sind, ganz einfach und ohne einen zeitlichen Bezug herzustellen ableiten zu wollen, daß z. B. sofort im ersten Jahr drei neue Werke mit der dort dargestellten Kapazität gleichzeitig in Betrieb genommen werden könnten und diese nach wiederum nur einjähriger Laufzeit auch mit der angesteuerten Zielauslastung hätten betrieben werden können (!?).

Das von dem Kläger und seinen Beratern als Anlage K 5 vorgelegte Gutachten ist deshalb in keiner Weise geeignet, realistische Aussagen zum Unternehmenswert der DMPG (noch dazu zum Bewertungsstichtag 15.05.1997) zu machen – der Aussagegehalt desselben ist gleich Null, ein Firmenwert der DMPG kann aus diesem nicht abgeleitet werden, und schon gar nicht zum Bewertungsstichtag 15.05.1997.

I. d. ist dies dem Kläger und seinen Beratern auch bekannt, da Herr Ploss (der nicht nur wie gesagt der ehemalige kaufmännische Geschäftsführer der DMPG, sondern auch Geschäftsführer einer *PLOSS Consulting Wirtschaftsberatungsgesellschaft* für mittelständische Unternehmen war) im Juni 1997 selbst ein Gutachten mit sehr detaillierten Berechnungen vorgelegt hatte, das damit spätestens im Mai 1997 erstellt wurde und zu ganz anderen, mit dem angeblichen Firmenwert der DMPG in keiner Weise zu vereinbarenden Ergebnissen kam. Wir logen dieses Gutachten als Anlage B 8 vor.

Beweis: Gutachten der PLOSS Consulting Wirtschaftsberatungsgesellschaft vom 10.06.1997

- Anlage B 8 -